

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ НАН БЕЛАРУСИ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ:

**ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ
РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

В ДВУХ ТОМАХ

ТОМ 2

Минск
«Право и экономика»
2020

УДК 338.2(476)
ББК 65.05
С83

Редакционная коллегия:

В. Л. Гурский (главный редактор), А. Г. Боброва,
О. С. Булко, Т. С. Вертинская, В. К. Ладутько, А. И. Лученок,
Д. В. Муха, А.С. Попкова, Д. В. Примшиц, Л. Г. Тригубович

Материал рассмотрен на заседании ученого совета Государственного научного учреждения «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси» и рекомендован к опубликованию (протокол № 14 от 07.12.2020)

Рецензенты:

академик НАН Беларуси, доктор экономических наук,
профессор П.Г. Никитенко,
доктор экономических наук, профессор А. Н. Сенько

С83 **Стратегия** развития экономики Беларуси : вызовы, инструменты реализации и перспективы : сборник научных статей. В 2 т. Т. 2 / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; ред.кол.: В.Л. Гурский [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2020. – 532 с.
ISBN 978-985-552-936-2
ISBN 978-985-552-938-6 (т. 2).

В сборнике представлены статьи отечественных и зарубежных исследователей, посвященные теоретико-методологическим и практическим аспектам развития национальной экономики. Данные статьи представлены на Международной научно-практической конференции, состоявшейся 15-16 октября 2020 г. в Институте экономики НАН Беларуси (г. Минск).

Адресовано научным работникам, представителям органов государственного и местного управления, руководителям и специалистам организаций, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам экономических специальностей. Авторская редакция сохранена.

УДК 338.2(476)
ББК 65.05

ISBN 978-985-552-936-2
ISBN 978-985-552-938-6 (т. 2)

© ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси», 2020
© Оформление. ИООО «Право и экономика», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 4. Внешнеэкономические отношения Республики Беларусь в современных условиях.....	8
Совершенствование наднационального механизма регулирования в ЕАЭС в аспекте реализации новых направлений экономической интеграции <i>Вертинская Татьяна Сергеевна</i>	8
Развитие внешней торговли сельскохозяйственными товарами и продовольствием Республики Беларусь в контексте заключения соглашений о либерализации торговли <i>Карпович Наталья Викторовна, Макуцень Екатерина Павловна</i>	18
Оценка международной экономической взаимозависимости Ливии с позиций устойчивости развития национальной экономики <i>Мселати Абдуфтах Фрхат</i>	30
Реализация инициативы «Пояс и путь»: глобальный, национальный и региональный аспекты <i>Примичиц Дмитрий Витольдович</i>	37
Импортозамещение в контексте внешнеторговой политики Республики Беларусь на современном этапе <i>Червинский Евгений Александрович</i>	49
Методические основы оценки внешнеторговых выгод для страны-участницы регионального интеграционного объединения <i>Абрамчук Нина Александровна</i>	55
Экологизация китайской инициативы «Пояс и путь» в развитии сотрудничества КНР и ЕАЭС: проблемы и направления реализации <i>Авсюк Андрей Александрович</i>	64
Особенности мирового экспорта произведений искусства и участие Республики Беларусь в их обороте <i>Белоцкий Андрей Александрович</i>	71
Интеграционная повестка Беларуси в рамках ЕАЭС в периоды ее председательства в организации <i>Гончарик Наталья Викторовна</i>	77
Оценки рисков инвестиций в кнр: особенности метода CROIC-IWEP <i>Гэ Инь, Пилютик Андрей Антонович</i>	84
Основные направления экспортных поставок электроэнергии из Республики Беларусь: особенности, потенциал и перспективы <i>Жигальская Лилия Олеговна</i>	96
Регулирование взаимной торговли услугами и инвестиций в Соглашении об ассоциации между ЕС и Грузией <i>Заливако Светлана Георгиевна, Кучиц Татьяна Георгиевна</i>	103
Международное сотрудничество Республики Беларусь с интеграционными объединениями в рамках перспективы создания Большого евразийского партнерства <i>Колета Олег Александрович</i>	110

Оценка степени согласованности ценовой политики на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие Республики Беларусь с государствами-членами ЕАЭС <i>Лазаревич Ирина Михайловна, Кохнович Ирина Николаевна</i>	117
Экономические санкции в отношении Сирии: сущность, виды, проблемы <i>Маши Аммар Сафуан</i>	124
Основные стратегии реализации продукции на внешних рынках на примере нефтехимической отрасли <i>Пашкевич Инга Васильевна</i>	132
Условия и формы участия провинций в реализуемых государственных стратегиях и программах Китая на примере тринадцатого пятилетнего Плана национального экономического и социального развития страны <i>Румянцев Вячеслав Александрович</i>	142
Зарубежный опыт формирования валютных союзов в мировой экономике <i>Сибирская Альбина Васильевна</i>	149
Опыт Китайской Народной Республики в развитии электронной торговли <i>Симан Александр Николаевич, Шереметьев Сергей Николаевич</i>	156
Развитие национальной системы поддержки экспорта <i>Скрябина Татьяна Алексеевна</i>	167
Внешнеторговый потенциал Монголии на современном этапе развития <i>Тавгень Екатерина Олеговна</i>	174
Беларусь-Казахстан: торгово-экономическое сотрудничество <i>Филиппова Анастасия Вячеславовна</i>	181
Опыт Китая в оценке и преодолении рисков, возникающих при реализации строительных проектов за рубежом <i>Ци Хуайюань</i>	187
РАЗДЕЛ 5. Развитие социального и человеческого капитала в Республике Беларусь 194	
Проблемно-ориентированное управление человеческими ресурсами в условиях нестабильности <i>Иванова Ольга Юрьевна, Лаптев Вячеслав Игоревич</i>	194
Рабочее время менеджера: эффективность использования <i>Маковская Наталья Владимировна</i>	201
Роль социального капитала в экономике рисков <i>Солодовников Сергей Юрьевич</i>	206
Методические аспекты цифрового рекрутинга <i>Калиновская Ирина Николаевна</i>	214
Основные тенденции внешней трудовой миграции в Республике Беларусь <i>Нестерова Анастасия Александровна</i>	226
Система здравоохранения в современных социально-экономических условиях <i>Орешенков Александр Александрович</i>	234

Система поддержки социального предпринимательства в Сингапуре <i>Попкова Анна Станиславовна</i>	241
Современная парадигма управления человеческим капиталом в АПК: анализ научных концепций <i>Тетеринец Татьяна Анатольевна</i>	248
Анализ выполнения показателей подпрограммы 1 Государственной программы о социальной защите и содействии занятости населения на 2016-2020 годы <i>Андилюк Татьяна Валерьевна</i>	256
Бизнес-образование как инструмент развития предпринимательских способностей у населения Беларуси <i>Воронецкая Людмила Григорьевна</i>	262
Текущий учет населения: на пути к цифровой экономике <i>Живица Алексей Вячеславович</i>	269
Страхование от безработицы как элемент социального обеспечения <i>Лебедевич Марина Викторовна</i>	278
Методический подход к оценке привлечения «зеленых» инвестиций в природоохранную деятельность регионов Республики Беларусь с учетом определения уровня их экологичности <i>Литвинчук Анна Анатольевна</i>	286
Кадровая политика на европейской государственной службе <i>Матвеевко Ольга Эдуардовна</i>	295
Обеспечение повышения эффективности развития институтов рынка труда <i>Пилецкий Кирилл Владимирович</i>	302
Анализ зарубежного опыта и перспективные направления государственной поддержки развития рынка органической продукции в Беларуси <i>Самцова Дарья Владимировна</i>	309
Региональные различия и экономико-географический анализ рождаемости в Республике Беларусь <i>Тикнюс Владислав Викторович</i>	316
РАЗДЕЛ 6. Экономическая политика в сфере услуг	326
Интеграционные процессы в сфере услуг <i>Булко Ольга Семеновна</i>	326
Кооперативный сектор экономики: проблемы и перспективы управления <i>Гринюк Наталия Андреевна</i>	333
Умная специализация и приоритеты развития транспортных систем <i>Кузьменок Валерий Иванович</i>	341
Состояние туристической индустрии Беларуси <i>Веремейчик Татьяна Владимировна</i>	349
Цифровизация экономики Республики Беларусь: киберспорт <i>Горошко Светлана Константиновна</i>	356

Роль и значение естественной монополии как института современной экономики <i>Недведцкий Вадим Марьянович</i>	363
Состояние и перспективы информатизации системы здравоохранения Республики Беларусь <i>Немкевич Елена Геннадьевна</i>	370
Современное состояние и роль сферы услуг в Республике Беларусь <i>Савлук Татьяна Константиновна</i>	375
РАЗДЕЛ 7. Правовое обеспечение экономического развития Беларуси	383
Правовые аспекты права на участие в процедурах государственных закупок <i>Амельчяня Юлия Александровна</i>	383
Методология правовой защиты национальных экономических интересов <i>Денисевич Александр Викторович</i>	390
Некоторые вопросы правового регулирования государственной адресной социальной помощи в Республике Беларусь <i>Красовская Наталья Ивановна, Чернооруцкая Наталия Михайловна</i>	399
Оценка регулирующего воздействия налогового законодательства на условия ведения бизнеса <i>Ладутько Виолетта Константиновна</i>	406
Защита прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности: правовое регулирование и перспективы совершенствования в современных экономических реалиях <i>Ломако Алла Юрьевна</i>	414
Эколого-правовой аспект организационного обеспечения регулирующего воздействия законодательства в сфере экономической деятельности <i>Минько Наталья Сергеевна</i>	422
Оценка фактического воздействия законодательства как элемент обратной связи между нормотворческими и правоприменительными органами <i>Сатолина Марина Николаевна</i>	430
Оценка регулирующего воздействия и оценка фактического воздействия нормативных правовых актов как инструменты декриминализации экономических рисков <i>Шаблинская Диана Викторовна</i>	437
К вопросу о реализации принципа платности права природопользования в законодательстве Республики Беларусь <i>Шахрай Ирина Сергеевна</i>	444
К вопросу о правосубъектности робототехники (искусственного интеллекта) <i>Ананевич Елена Владимировна</i>	450
К вопросу о качестве выполненных работ по договору строительного подряда <i>Вербицкая Ирина Константиновна</i>	456
Понятие и правовые основы деятельности общественных объединений в Республике Беларусь <i>Гладкая Екатерина Николаевна</i>	462

Некоторые вопросы совершенствования нормативного правового регулирования предпринимательства в Республике Беларусь <i>Дорожкин Сергей Юрьевич</i>	468
Оценка регулирующего воздействия уголовного законодательства как одно из средств обеспечения экономической безопасности государства <i>Колесень Николай Георгиевич</i>	475
К вопросу о методологических основах оценки регулирующего воздействия и оценки фактического воздействия законодательства об административных правонарушениях <i>Кочерга Ольга Руслановна</i>	482
Некоторые проблемы определения целевого назначения земельных участков для жилищного строительства <i>Красуцкий Георгий Вячеславович</i>	488
Теоретические основы оценки экономических, социальных, экологических и иных последствий принятия нормативных правовых актов <i>Курилович Мария Петровна</i>	494
Правовая модель электронной платежной системы в Республике Беларусь <i>Кучинская Анна Анатольевна</i>	501
Некоторые аспекты проведения оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов в сфере цифровой экономики <i>Маркевич Дарья Сергеевна</i>	509
Неурегулированные законодателем проблемы возмещения требований кредиторов в части разделительного баланса <i>Синявская Наталья Владимировна</i>	517
Ресурсы «электронного правительства» как элемент процедур ОРВ и ОФВ в экономической сфере <i>Сулейков Андрей Александрович</i>	523

РАЗДЕЛ 4. Внешнеэкономические отношения Республики Беларусь в современных условиях

УДК 339.972

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАДНАЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЕАЭС В АСПЕКТЕ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

IMPROVING THE SUPRANATIONAL REGULATORY MECHANISM IN THE EAEU IN TERMS OF IMPLEMENTING NEW AREAS OF ECONOMIC INTEGRATION

ВЕРТИНСКАЯ ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА

доктор экономических наук, доцент, руководитель центра мировой экономики
Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Vertinskaya Tatyana Sergeevna, Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Center for World Economy of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: vert.region@economics.basnet.by

Аннотация. Выявлены проблемы действующего механизма наднационального регулирования в ЕАЭС и определены направления его совершенствования в аспекте реализации новых направлений экономической интеграции. Определена скоординированная политика как переходный этап к формированию согласованной политики в ЕАЭС. Сделан вывод о введении факультативной компетенции и формировании вспомогательных институтов. Предложено расширить правовые инструменты рекомендательного и информационного характера. В числе организационно-экономических методов рекомендовано применять стратегическое и индикативное планирование, территориальную организацию евразийского пространства в виде формирования точек интеграционного роста, метод открытой координации. Показаны необходимость внесения изменений в структуру Евразийской экономической комиссии с учетом новых направлений интеграции, целесообразность формирования институтов координации с общественностью стран ЕАЭС, постоянно действующего наднационального органа для обеспечения контроля за экономической политикой стран – членов регионального объединения в соответствии с целями интеграции.

Ключевые слова. Евразийский экономический союз, институты, инструменты управления, компетенция, скоординированная политика, региональное экономическое объединение, экономическая интеграция.

Annotation. The problems of the current mechanism of supranational regulation in the EAEU are identified and the directions for its improvement in terms of the implementation of new directions of economic integration are identified. A coordinated policy is highlighted as a transitional stage to the formation of a coordinated policy in the EAEU. The conclusion is made about the introduction of optional competence and the formation of auxiliary institutions. It is proposed to expand legal instruments of recommendatory and informational nature. Among the organizational and economic methods, it is recommended to use strategic and indicative planning, the territorial organization of the Eurasian space in the form of the formation of points of integration growth, the method of open coordination. The necessity of making changes to the structure of the Eurasian Economic Commission, taking into account new directions of integration, the expediency of forming institutions of coordination with the public of the EAEU countries, a permanent supranational body to ensure control over the economic policies of the member countries of the regional association in accordance with the goals of integration.

Keywords. Eurasian Economic Union, institutions, management tools, competence, coordinated policy, regional economic association, economic integration.

В условиях современных вызовов и угроз стоят задачи: придание Евразийскому экономическому союзу устойчивости, повышение международной конкурентоспособности и большей динамики развития интеграционных связей. В разработанных Стратегических направлениях евразийской экономической интеграции до 2025 года определены не только механизмы углубления экономической интеграции, включая «обеспечение максимально действенной институциональной системы ЕАЭС, гарантирующей выполнение принятых договоренностей», но выделены новые направления интеграционных взаимодействий. Их реализация требует также соответствующих институциональных изменений с учетом имеющихся проблем действующего механизма наднационального регулирования в ЕАЭС [1; 2; 3; 4; 5]. В числе последних можно отметить:

различный уровень социально-экономического развития стран - членов и отличающийся механизм регулирования экономики, что сопровождается недоимплементацией норм Союза, частым нарушением принятых общих правил в региональном объединении;

с учетом невысокого уровня внутрорегиональной торговли в ЕАЭС имеет место ориентация государств ЕАЭС на интересы третьих стран, что препятствует возможности внедрения наднациональных механизмов интеграционных связей в условиях ЕАЭС;

ограниченный круг экономических субъектов, включенных в интеграционные связи, приводит к доминированию интересов крупных производителей и тормозит процесс формирования условий для включения других экономических субъектов;

на наднациональном уровне присутствует соперничество различных национальных моделей управления экономикой и внешнеэкономическими связями;

правовой механизм в ЕАЭС остается диспозитивным по существу, который не обязателен для исполнения, носит рекомендательный характер и по сути процедур принятия решений остается межгосударственным.

Очерченные проблемы не носят исчерпывающий характер, но и они демонстрируют необходимость совершенствования наднационального механизма в целях укрепления регионального объединения. Это требует, как минимум, расширения круга сфер интеграционного взаимодействия, дополнения форматов и уровней сотрудничества, разработки гибких и адаптивных инструментов регулирования, совершенствования наднациональной системы управления экономической интеграцией, позволяющей активно включать в орбиту интеграционных взаимодействий новые сферы.

По определению российского ученого Глинкиной С.П., **наднациональный интеграционный механизм** складывается из комплекса взаимосвязанных компонентов. Это: правила деятельности интеграционных институтов; характер процедур принятия и имплементации решений; способы реализации совместной экономической политики; методы финансирования совместных программ; порядок контроля над исполнением одобренных мероприятий; алгоритм построения законодательства [6].

Развивая данное определение, можно выделить **ключевые структурные элементы наднационального интеграционного механизма в ЕАЭС:**

- а) принципы регулирования экономической интеграции на наднациональном уровне;*
- б) виды и объем компетенции наднациональных органов управления, подходы к разграничению области компетенции наднационального уровня с иными управленческими звеньями;*
- в) институты интеграции и функции наднациональных органов управления;*
- г) правовые и организационно-экономические управленческие инструменты, реализуемые институтами управления в ЕАЭС.*

С учетом европейского опыта, сложившегося уровня евразийской интеграции, существующих проблем и формируемого запроса на нововведения в управленческой сфере ЕАЭС, можно обозначить следующие **направления совершенствования наднационального механизма интеграции.**

Во-первых, развитие принципов регулирования экономической интеграции. Договор о Евразийском экономическом союзе не содержит четко сформулированных принципов интеграции в части участия в этом процессе наднационального уровня управления. Для сравнения: в Европейском союзе таковыми являются: *принцип наделения полномочий; принцип субсидиарности и принцип пропорциональности*, определяющий соответствие и соразмерность компетенций целям интеграции [7].

Для евразийской интеграции применение указанных принципов в полном формате представляется преждевременным. Однако для ЕАЭС актуальным остается *четкое определение условий, при наличии которых отдельные полномочия передаются от национальных органов управления наднациональным институтам.* Наиболее важными, по нашему мнению, представляются *учет стадий экономической интеграции в региональном объединении* (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, полная экономическая интеграция) *и тип интеграционной политики, который соответствует определенной стадии интеграции.*

Как известно, интеграция в рамках ЕАЭС согласно Договору, осуществляется государствами - членами в рамках следующих политик: **единой и согласованной (скоординированной)**. Единая политика охватывает определённые государствами сферы из числа, предусмотренных Договором. Она предполагает применение государствами - членами **унифицированного правового регулирования**, в т. ч. на основе решений органов Союза в рамках их полномочий. Согласованная политика сопровождается **гармонизацией правового регулирования**.

Выделяется еще *скоординированная политика*. Очень часто экспертами, а также в официальных документах не проводится различий между *согласованной и скоординированной политикой*. Между тем представляется, что нельзя отождествлять эти понятия. Согласование политики предполагает ориентацию на общие принципы, влечет за собой изменения в национальном законодательстве и в реализуемой интеграционной политике в отношении стран - участниц ЕАЭС.

В то же время *скоординированная политика* – это осуществление сотрудничества государств - членов в сферах, которые функционируют на *схожих принципах, однотипных подходах* и корректируются странами самостоятельно в национальном правовом поле, исходя из достижения целей интеграции. Это переходная стадия к согласованию политик. При скоординированной политике на наднациональном уровне преобладает лишь информационный обмен, в то время как согласованная политика требует соответствующих решений органов Союза.

Почему важно выделение этого промежуточного этапа? В региональном объединении в формировании политики принимают участие не только институты ЕАЭС и органы государственного управления стран - членов, но множество других субъектов. Поэтому методы интеграции не должны сводиться только к реализации наднационального или межправительственного подхода. Такими, например, по своему генезису являются региональная и социальная политики, политика охраны окружающей среды, инновационная и информационная и др.

Недостаточно снять барьеры и препятствия, необходимы стимулирующие меры, постепенное балансирование интересов широкого круга участников, предоставление временного лага для освоения новых подходов, перестройки стандартов, систем управления.

Выделение скоординированной политики не только позволяет уточнить содержательно суть используемой терминологии, но акцентирует внимание на важности *переходного периода к формированию согласованной политики*. Определяют *скоординированную политику* как самостоятельный тип механизма интеграции, когда происходит координация действий национальных правительств с участием органов ЕАЭС.

Во-вторых, важным элементом наднационального регулирования выступает объем компетенций наднациональных органов управления. В разработанной «Дорожной карте» по реализации стратегических направлений евразийской интеграции до 2025 г. предлагается с учетом опыта ЕС применение различных категорий компетенций наднациональных органов в ЕАЭС. В ЕС применяются 5 категорий компетенций: 1) исключительная; 2) совместная со странами-членами; 3) по координации экономиче-

ской политики внутри Союза; 4) по проведению мер, направленных на поддержку, координацию или дополнение действий стран-членов; 5) в области общей иностранной политики и политики безопасности [8; 9].

В целом можно согласиться с предложением использовать европейский опыт в ЕАЭС. Однако для реализации принципа subsidiarity в ЕАЭС, который предполагает, что механизм управления интеграцией должен строиться по принципу «снизу – вверх», потребуются значительное время и более глубокая интеграция стран, а также внедрение трехуровневого управления в ЕАЭС с выделением субнационального звена.

Представляется актуальным рассмотреть возможность использования по опыту ЕС так называемых *вспомогательных компетенций*. Например, в рамках этой компетенции институты ЕС вправе издавать юридические акты, которые не сопровождаются гармонизацией или унификацией, но обязательны для выполнения. К сферам вспомогательной компетенции в ЕС относятся охрана и здоровье населения, культура, туризм, образование, профессиональное обучение, гражданская оборона.

Учитывая, с одной стороны, относительно невысокий уровень интеграции ЕАЭС, а с другой стороны, поставленные задачи расширения сфер сотрудничества, которые намечены в стратегических направлениях евразийской интеграции на перспективу, может быть введена *факультативная компетенция наднациональных органов*. Она должна носить *информационный и рекомендательный характер*. Это будет означать своеобразную «легализацию» промежуточных или предварительных этапов интеграции.

Такой подход, основанный на обмене информацией и наилучшими практиками между национальными органами, будет способствовать распространению инновационных форм и моделей решения проблем взаимодействия стран, которые могли быть в будущем интегрированы в регулятивные системы стран – членов ЕАЭС.

При таком подходе механизм региональной интеграции в ЕАЭС будет развиваться, в том числе *в мягком варианте*, когда страны имеют свободу в плане интерпретации предложений, исходящих от наднациональных институтов и выбора соответствующих методов их адаптации к национальным условиям. Однако при этом нормативно четко будут определены цели, сроки, рекомендуемые инструменты регулирования отдельных сфер, которые в перспективе станут объектом наднационального регулирования. Это позволит участникам интеграции видеть перспективы, заранее оценивать возможные позитивные и негативные эффекты интеграции, осуществлять необходимые преобразования в той или иной сфере национальной экономики, подготавливая ее к более тесной интеграции в ЕАЭС.

В-третьих, механизм наднационального регулирования в качестве одного из ключевых элементов включает институты и их функциональное назначение.

Совершенствование институциональной структуры ЕАЭС целесообразно осуществлять по следующим направлениям:

а) внесение изменений в структуру Евразийской экономической комиссии с учетом новых аспектов взаимодействия. Вначале это могут быть дополнительные функции в рамках существующих департаментов, при необходимости создание отдельных подразделе-

ний, регулирующих новые направления интеграции. Например, специалистами предлагается создание в рамках ЕЭК департамента, ответственного за интеграцию стран — членов ЕАЭС в сфере научно-технической интеграции. Для усиления межрегиональной интеграции также целесообразно формирование соответствующего подразделения в структуре ЕЭК [10];

б) необходим постоянно действующий орган наднационального взаимодействия для *обеспечения контроля и регулирования* (хотя бы на уровне рекомендаций) экономической политики стран - членов. Это будет означать усиление функций контроля, которые в настоящее время на наднациональном уровне практически не выражены [11];

в) целесообразно формирование *института координации с общественностью стран ЕАЭС*, который должен включать условия участия в правотворческой деятельности общественности в виде различных общественных организаций (потребительские общества, экологические организации, ассоциации производителей, бизнес-сообщества, профсоюзные организации. В настоящее время существуют практика и относительно отработанный механизм участия только бизнеса;

г) для усиления демократического начала и расширения социальной базы интеграции, учета интересов населения, а не только крупных производителей важно предусмотреть участие в обсуждении и принятии ряда нормативно-правовых актов ЕАЭС *национальных парламентов и отработать регламент и алгоритм этой процедуры*. Актуальным является вопрос о гражданской инициативе в ЕАЭС, которая на данном этапе может получить развитие на научных и экспертных площадках обсуждения перспектив развития ЕАЭС. Это будет шагом вперед по конституционализации права Союза [12];

д) в ЕАЭС практически не получила развития *так называемая вспомогательная инстанция*, обладающая правом юридического лица. В Европейском союзе она представлена широким кругом различных агентств, фондов, ведомств, действующих в отраслевом аспекте. Например, Агентство по воздушной безопасности, Европейский фонд по обучению, Европейское агентство по окружающей среде и др.

Отдельные инициативы уже появились в ЕАЭС. Например, для расширения и углубления процессов евразийской экономической интеграции, в том числе в контексте взаимодействия государств – членов ЕАЭС в области высоких технологий, создан Научно-технический совет при Председателе Коллегии ЕЭК [13]. В Дорожной карте предложено создание финансовых фондов с привлечением международных институтов развития, таких как Евразийский банк развития, Евразийский фонд стабилизации и развития и иных структур [14; 15].

Представляет важным продолжить этот процесс. На повестке дня актуальным является создание *специальных научно-исследовательских и учебных заведений ЕАЭС, формируемых как сетевые структуры*, включающие специалистов и научных сотрудников из всех стран - членов региональной группировки.

Эти предложения связаны с внедрением заявленной *новой культуры наднационального управления*, суть которой заключается в том, что без предварительного обсуждения вопросов с аналитическими и учебными центрами принимать стратегические документы нельзя.

В-четвертых, требуют существенного развития инструменты экономической интеграции на наднациональном уровне в ЕАЭС.

Ключевыми инструментами в ЕАЭС являются правовые методы. В соответствии с Договором о ЕАЭС Евразийская экономическая комиссия принимает *в пределах своих полномочий: решения*, имеющие нормативно-правовой характер и обязательные для государств – членов Союза; *распоряжения*, имеющие организационно-распорядительный характер; *рекомендации*, не имеющие обязательного характера.

В Европейском союзе представлен более широкий перечень правовых инструментов. Это *регламенты* (нормативные акты прямого действия, обязательны для исполнения), *директивы* (требуют имплементации в национальное законодательство), *решения* (адресованные конкретным государствам, содержащие некоторые предписания по организационным вопросам), а также *нормативные акты рекомендательного характера*, к которым относятся *предписания, рекомендации, заключения (позиция ЕС по какому-то вопросу), инструкции, распоряжения и руководства, издаваемые Европейской комиссией для своих служащих и направленные на исполнение норм первичного и вторичного права Европейского союза* [16].

С учетом европейского опыта, для реализации намеченных перспектив развития интеграции предлагается в ЕАЭС активнее развивать *правовые инструменты*, которые носят ***рекомендательный и информационный характер***. Такие инструменты важны для развития новых направлений интеграции, где целесообразно практиковать политику координации, о которой речь шла выше. Такими инструментами могут стать *руководящие принципы и ориентиры; инструкции; проекты концепций, стратегических направлений по отдельным сферам интеграции*, которые определяют предпочтительные рамки действий национальных правительств и экономических субъектов и могут значительно облегчить переход к более глубокой стадии интеграции.

Требует совершенствования организационно-экономические методы интеграции.

1. ***Предлагается активнее использовать стратегическое и индикативное планирование по различным направлениям экономического взаимодействия стран и шире внедрять в организацию деятельности наднационального органа программно-целевой подход.*** С учетом этого целесообразно наделить ЕЭК функциями стратегического планирования, включая выработку общей методологии стратегического планирования и прогнозирования экономического развития регионального объединения, разработку и реализацию наднациональных (многосторонних) программ и проектов.

2. ***Требует особого внимания развитие информационной среды интеграции***, формирование которой должно опираться на цифровые технологии, охватывать социальные сети, коммуникативные платформы, телевидение.

3. ***Может быть использован опыт ЕС по стандартизации.*** В Евросоюзе различаются несколько типов стандартов: 1) европейские стандарты (обязательны для выполнения); согласованные документы (устраняют противоречия между национальными стандартами, при этом предприятие может использовать национальный стандарт, если он не

выходит за пределы согласованного); *европейские предстандарты* (используются в сферах, где быстро происходят изменения, в частности в области инновации и ноу-хау, где стандартизация может тормозить процесс нововведений).

4. По опыту ЕС может быть использован метод *открытой координации*, который был введен в рамках политики занятости и Люксембургского процесса и является одним из инструментов Лиссабонской стратегии (2000 г.). Применение метода координации в ЕАЭС предполагает следующее:

а) определение на уровне ЕАЭС (Совет или Комиссия) общих целей и сроков их достижения;

б) разработка на общесоюзном уровне (с самым активным участием групп интересов) количественных индикативных нормативов, планов и перечня возможных мер;

в) составление национальных планов действий;

г) осуществление практических мер на национальном уровне;

д) анализ наднациональными органами национальных отчетов, идентификация и распространение «лучших практик», доработка индикативных нормативов и планов. В процессе открытой координации важную роль играют сети заинтересованных акторов (бизнес, НПО, группы потребителей и т.п.) [17; 18].

5. *Назрела необходимость поиска согласованных инструментов размещения производительных сил.*

Таким инструментом в условиях экономического пространства ЕАЭС может стать ***территориальная организация***¹. Территориальная организация тесно связана с административно-территориальным делением стран, и актуальным является определение степени его адекватности задачам интеграционной политики.

В Евросоюзе для этого была сформирована учетная сетка регионов и внедрена номенклатура территориальных единиц для статистического учета (NUTS). Она используется не только для сбора сопоставимой статистики в региональном разрезе, но для проведения наднациональной региональной политики. Система трехуровневая и опирается на уже существующие в странах ЕС сетки АД, которые корректируются в соответствии с основным критерием для выделения учетных регионов – численностью населения.

В ЕАЭС, учитывая начальный этап его функционирования и относительно невысокий уровень интеграции регионов, нет необходимости приведения административно-территориального деления стран к единообразию, в том числе в учетных целях.

В ЕАЭС использование инструмента «территориальная организация» целесообразнее увязывать не с изменением АД в странах ЕАЭС в направлении ее унификации, а с *районированием евразийского экономического пространства в целях интеграции*. Речь

¹ Общепринято, что территориальная организация представляет собой пространственную организацию (территориальную структуру) жизни и деятельности людей, сложившуюся на определенном этапе социально-экономического развития. Она включает систему расселения населения; национально-этническое районирование и административно-территориальное устройство страны; размещение хозяйственных объектов по территории, отраслей производственной и непроизводственной сферы, природопользование, их пространственные сочетания и взаиморасположение.

идет о выделении территорий с высоким интеграционным потенциалом (точек интеграционного роста), которые могут составить каркас наиболее интенсивных интеграционных взаимодействий стран и регионов в ЕАЭС.

Автором выделено *несколько типов форм территориальной организации экономического пространства ЕАЭС на уровне регионов* в соответствии со следующими критериями: административный ранг региона, степень развития межрегиональных связей, их значимость для регионального объединения и особенность управления ими.

Первый уровень: города-лидеры интеграционных связей, мегаполисы и крупные агломерации; инновационные зоны, индустриальные парки, а также территории опережающего развития, научные и образовательные центры стран – членов ЕАЭС; территории, находящиеся в зоне влияния трансевропейских и трансатлантических транспортных коридоров, а также транспортных магистралей международного значения, проходящих по территории стран ЕАЭС/

Второй уровень: приграничные территории, расположенные в сопредельных регионах стран – членов ЕАЭС; малые и средние города, имеющие сетевые и кластерные связи, в том числе на международном уровне; туристические зоны международного значения [19; 20].

Осуществление преобразований по указанным направлениям сформирует институциональные предпосылки для развития интеграционных процессов по новым направлениям, дополнит механизм интеграции «мягкими» формами, что создаст более привлекательные условия для стран-членов ЕАЭС и будущих партнеров.

Литература

1. Договор о Евразийском экономическом союзе. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/0003610/itia_05062014 – Дата доступа: 12.11.2019.

2. Основные направления экономического развития ЕАЭС до 2030 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/seminar/Documents/%D0%B1%D1%80%D0%BE%D1%88%D1%8E%D1%80%D0%B0_%D0%9E%D0%9D%D0%AD%D0%A0%20%28%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB%2005.05.2016%29.pdf – Дата доступа: 20.12.2018.

3 Евразийский экономический союз: новая реальность. Новые возможности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/%D0%95%D0%AD%D0%9A%20-82.pdf> – Дата доступа: 02.12.2018

4. Глазьев, С. Ю. О стратегических направлениях развития ЕАЭС Евразийская экономическая комиссия // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2020. - № 1 - С. 11-30.

5. Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках ЕАЭС (Распоряжение ВЕЭС от 6 декабря 2018 г. № 9). [Электронный ресурс]. – Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/> Дата доступа: 15.12.2019

6. Опыт наднационального регулирования в региональных интеграционных группировках / Отв. ред. д.э.н., проф., С.П. Глинкина. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 266 с.
7. Право Европейского Союза: учебник для бакалавров / под ред. С.Ю. Кашкина. – Москва: Проспект, 2018. – 320 с.
8. Энтин, Л.М. Право Европейского союза. Новый этап эволюции. 2008 -2017 годы. - М.: Изд-во «Аксиом», 2009. — 304 с.
9. Европейский союз: основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями / под ред. С.Ю.Кашкина. М.: Инфра-М., 2010 г.- 698 с.
10. Структура Евразийской экономической комиссии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/structure.aspx> – Дата доступа: 05.12.2018.
11. Европейская аналитика / Федеральное гос. Бюджетное учреждение науки Ин-т Европы Российской акад. наук; отв. ред. К. Н. Гусев. — М.: ИЕ РАН; СПб.: Нестор-История, 2018. — 168 с.
12. Пименова, О.И. / Правовая интеграция в Европейском союзе и Евразийском экономическом союзе: сравнительный анализ. // Вестник международных организаций. - Т. 14. - № 1- 2019. – С.76-93.
13. ГКНТ и ЕЭК обсудили перспективы научно-технического сотрудничества. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/news>
14. Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года. / Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org> - Дата доступа: 15.06.2020.
15. «Дорожная карта» по реализации Стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции до 2025 года. / Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org> - Дата доступа: 15.06.2020.
16. Интеграционное право: учебник / В.Б. Блажев, С.Ю. Кашкин, П.А. Калиниченко и др.; отв. ред. С.Ю. Кашкин. – Москва: Проспект, 2017. – 720 с.
17. Цветков, В.В. Правовая природа открытого метода координации в сфере социального права Европейского союза / В. В. Цветков // Вестник СПбГУ. - Сер. 14. - 2016. - Вып. 4. - С. 29-35.
18. Кавешников, Н. Методы управления в Европейском союзе // Мировая экономика и международные отношения. - 2015. - № 8. - С.49-60.
19. Вертинская, Т. С. Размещение производительных сил как инструмент экономической интеграции регионов / Т. С. Вертинская // Весці Нац. акад. навук Беларусі. Сер. гуманітар. навук. — 2016. — № 4. — С. 110–118.
20. Вертинская, Т. С. Концепция развития интеграционных связей на уровне регионов стран — членов Евразийского экономического союза / Т. С. Вертинская // Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь, 2017. — № 3 (237). — С. 4–11.

**РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ
ТОВАРАМИ И ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В
КОНТЕКСТЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СОГЛАШЕНИЙ О ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ
ТОРГОВЛИ**

**DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE IN AGRICULTURAL GOODS AND
FOODSTUFFS OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE CONTEXT OF
AGREEMENTS ON LIBERALIZATION TRADE**

КАРПОВИЧ НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

кандидат экономических наук, заведующая сектором продовольственных рынков и
внешнеэкономической деятельности Института системных исследований в АПК
Национальной академии наук Беларуси

Karpovich Natallia, candidate of economic sciences, Head of the Food Markets and Foreign
Economic Activity Sector Institute of System Studies in the Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: karpovich_nv@list.ru

МАКУЦЕНЯ ЕКАТЕРИНА ПАВЛОВНА

старший научный сотрудник Института системных исследований в АПК
Национальной академии наук Беларуси

Makutsenya Ekaterina, Senior Research Fellow, Food Markets
and Foreign Economic Activity Sector
Institute of System Studies in the Agroindustrial Complex of the National Academy
of Sciences of Belarus
e-mail: gukkaterina@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы развития внешней торговли сельскохозяйственными товарами и продовольствием Республики Беларусь в рамках Евразийского экономического союза в контексте либерализации торговли с третьими странами. Проведен комплексный обзор заключенных соглашений между Евразийским экономическим союзом и Вьетнамом, Ираном, Китаем, Сингапуром, Сербией. Представлен мониторинг взаимной торговли агропродовольственными товарами между Республикой Беларусь и этими странами.

Ключевые слова. Внешняя торговля, соглашения, либерализация торговли, зона свободной торговли, агропродовольственные товары, Евразийский экономический союз, торговые партнеры, таможенные пошлины, таможенный тариф.

Abstract. The article deals with the development of foreign trade in agricultural products and food of the Republic of Belarus within the framework of the Eurasian economic Union in

the context of trade liberalization with third countries. A comprehensive review of the agreements concluded between the Eurasian economic Union and Vietnam, Iran, China, Singapore, and Serbia was conducted. Monitoring of mutual trade in agri-food products between the Republic of Belarus and these countries is presented.

Keywords. Foreign trade, agreements, trade liberalization, free trade zone, agri-food products, Eurasian economic Union, trade partners, customs duties, customs tariff.

Внешнеторговая политика любого государства направлена на устойчивое экономического развитие в внутри страны, диверсификацию внешнеторговых потоков, наращивание объемов и улучшение структуры торговли, а также развития государства как эффективного и конкурентоспособного участника на мировом рынке. Республика Беларусь проводит активную работу по поиску новых перспективных рынков сбыта отечественной продукции за счет углубления интеграционных процессов. В торгово-экономических отношениях с другими странами Республика Беларусь применяет три вида торговых режимов: режим свободной торговли, режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ) и преференциальный режим (системы преференций).

Режим наиболее благоприятствуемой нации предусматривает установление в международных договорах и соглашениях положений, которые предполагают предоставление партнеру не менее благоприятные условия в торгово-экономических и иных отношениях, какие она предоставляет или предоставит в перспективе любой третьей стране.

Таможенно-тарифное регулирование в Республике Беларусь действует в соответствии с нормами Евразийского экономического союза, на единой таможенной территории которого применяются единые меры. В целях содействия в сфере экономики развивающимся и наименее развитым странам Евразийский экономический союз в соответствии со статьей 36 Договора о ЕАЭС «Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся и (или) наименее развитых стран» может предоставлять тарифные преференции по отношению к товарам, происходящим из этих стран.

Режим свободной торговли представляет собой наиболее распространенную форму международной экономической интеграции. Данный режим закрепляется на основе заключения соглашения о свободной торговле, предусматривающего отмену и не применение в дальнейшем тарифных и количественных ограничений во взаимной торговле.

Республика Беларусь проводит мероприятия по активизации участия страны в региональной торгово-экономической интеграции, которые направлены на наращивание экспортного потенциала и диверсификацию экспорта в рамках интеграционного формирования. На данный момент заключены торговые соглашения между Евразийским экономическим союзом (в том числе Республикой Беларусь) и Вьетнамом, Ираном, Китаем, Сингапуром, Сербией (рис. 1) [1].

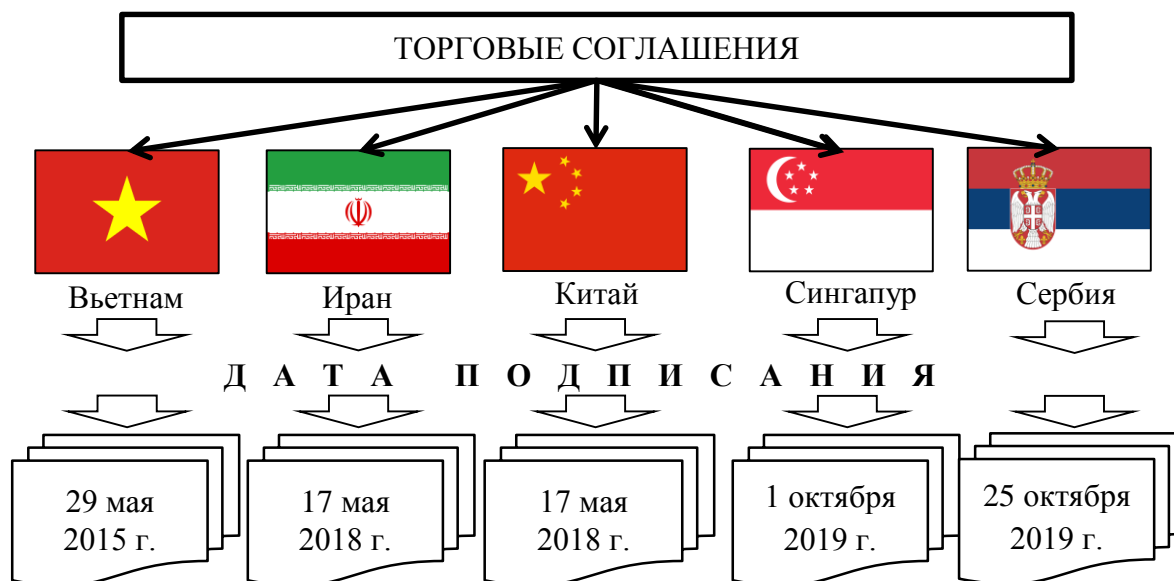


Рисунок 1 – Действующие соглашения по либерализации торговли между государствами-членами Евразийского экономического союзом и третьими странами

Источник: составлено по данным Евразийской экономической комиссии.

Вьетнам. После заключения соглашения о зоне свободной торговли между государствами-членами ЕАЭС и Вьетнамом наблюдается ежегодный прирост взаимного товарооборота сельскохозяйственными товарами и продовольствием между Республикой Беларусь с Вьетнамом. Так, если в 2015 г. он составлял 16,2 млн долл. США, то к 2019 г. данный показатель достиг уровня 51,5 млн долл. США. В большей степени наращивание товарооборота между странами происходит за счет импорта в Республику Беларусь. Следует отметить, что реализация отечественных агропродовольственных товаров на внутренний рынок Вьетнама также характеризуется тенденцией ежегодного прироста (рис. 2) [2, 3].

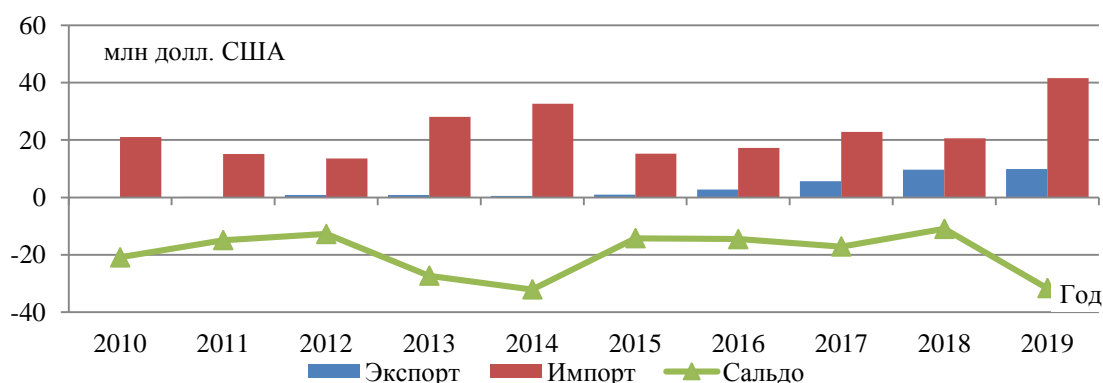


Рисунок 2 – Баланс взаимной торговли сельскохозяйственными товарами и продовольствием Республики Беларусь и Вьетнама, млн долл. США

Источник: составлен по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Внешнеторговое сальдо по группе агропродовольственных товаров во взаимной торговле между Республикой Беларусь и Вьетнамом имеет отрицательное значение. По итогам 2019 г. оно составило минус 31,7 млн долл. США.

Ключевыми товарными позициями во внешней торговле сельскохозяйственными товарами и продовольствием Беларуси с Вьетнамом в 2019 г. были следующие:

- в экспортных поставках – кишки, пузыри и желудки; лен-сырец или лен обработанный; молочная сыворотка, замороженная говядина и мясо птицы;
- в импортных закупках – орехи; филе рыбное и моллюски; рис; кофе (рис. 3).

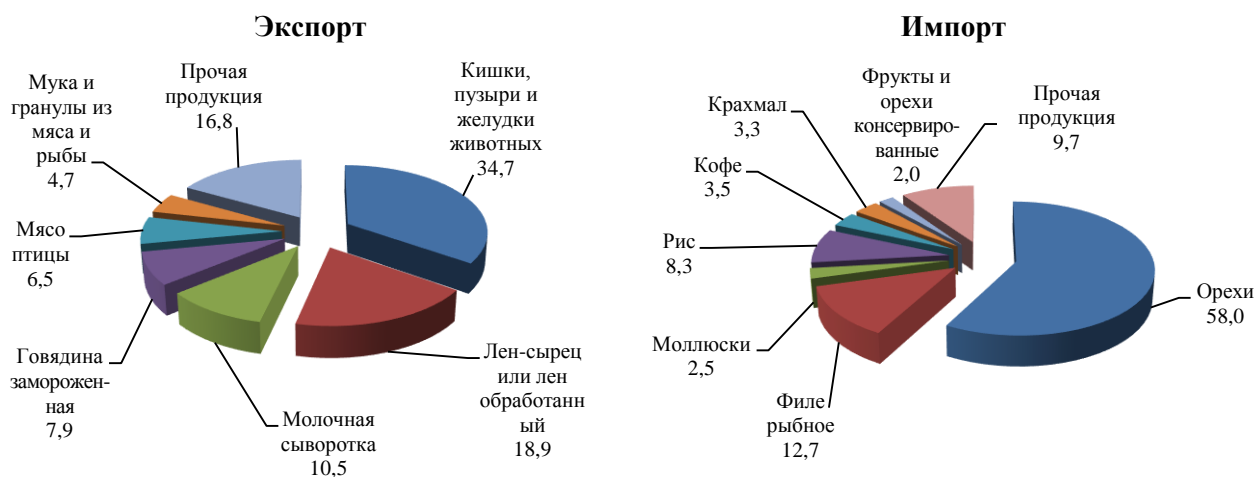


Рисунок 3 – Товарная структура взаимной торговли Республики Беларусь с Вьетнамом в 2019 г., %

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Либерализация условий доступа отечественных сельскохозяйственных товаров и продовольствия на внутренний рынок Вьетнама позволит повысить конкурентоспособность реализуемой на данный рынок продукции, а также создать благоприятные условия для экспорта более широкого перечня продукции. Так, от реализации Соглашения примером выгод для отечественных сельскохозяйственных товаров, поставляемых на рынок Вьетнама, можно выделить снижение ставок таможенных пошлин без переходного периода на молочную продукцию – с 20 до 0 %, на мелассу – с 10 до 0 %, на семена льна – с 10 до 0 %.

Одновременно произойдет снижение потребительских цен на вьетнамские товары за счет либерализации доступа на рынок ЕАЭС, что в свою очередь повысит доступность товаров из Вьетнама для конечных потребителей. К таким товарам можно отнести орехи, тропические фрукты, отдельные виды овощей, соусы и приправы. В отношении отдельных товарных позиций (чай, кофе, сахар, консервированные огурцы и крахмал) импортные пошлины для вьетнамских экспортеров в рамках Соглашения о зоне свободной торговли не будут снижаться.

Иран. Временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли между государствами-членами ЕАЭС и Ираном, имеет основную отличительную особенность от соглашений о создании зон свободной торговли, которая заключается в том, что в ввозные таможенные пошлины между странами устанавливаются или снижаются только по ограниченному перечню товарных позиций. В перечень сельскохозяйственных товарных товаров, по отношению к которым предусмотрены преференции со стороны Ирана для отечественных экспортеров, входят мясная и масложировая продукция, отдельные виды кондитерских изделий и шоколада. В целом по сельскохозяйственным товарам средний уровень ввозных пошлин Ирана для поставщиков из ЕАЭС снизится с 32,2 до 13,2 %. В Соглашении зафиксированы также тарифные преференции при импорте в ЕАЭС в отношении ряда иранских продовольственных товаров – овощей, фруктов, сухофруктов. В целом снижение применяемых ставок ввозного тарифа ЕАЭС для иранских сельскохозяйственных товаров составит 5 процентных пунктов (рис. 4) [1].

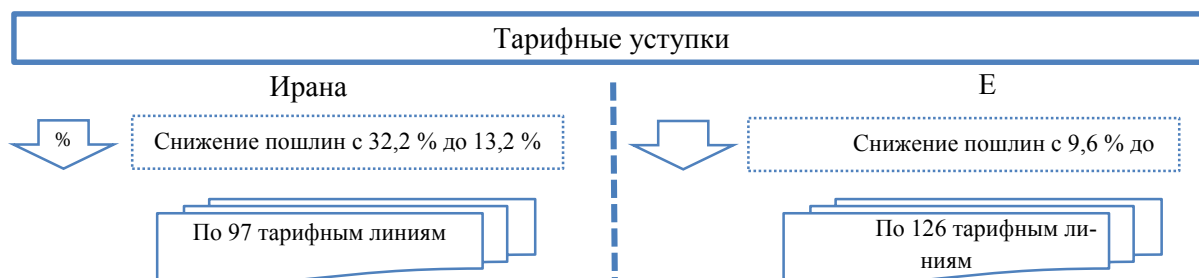


Рисунок 4 – Тарифные уступки на сельскохозяйственные товары и продовольствие в рамках Временного соглашения между ЕАЭС и Ираном

Источник: составлено по данным Евразийской экономической комиссии.

Взаимная торговля сельскохозяйственными товарами и продовольствием между Республикой Беларусь и Ираном за период 2010-2017 гг. в основном представлена импортными закупками из Ирана. В 2018-2019 гг. активизировались экспортные поставки отечественных товаров. В 2018 г. экспортировалась молочная продукция на сумму 0,5 млн долл. США, а в 2019 г. солод на сумму 0,3 млн долл. США (рис. 5-6) [2, 3].

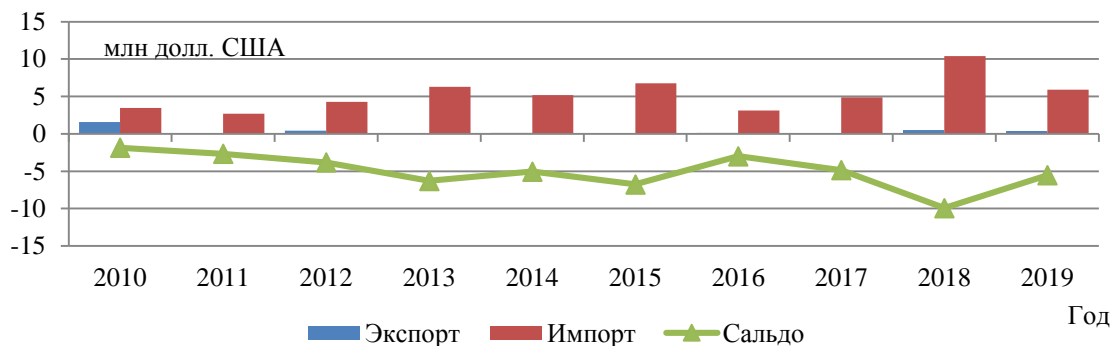


Рисунок 5 – Баланс взаимной торговли сельскохозяйственными товарами и продовольствием Республики Беларусь и Ирана, млн долл. США

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

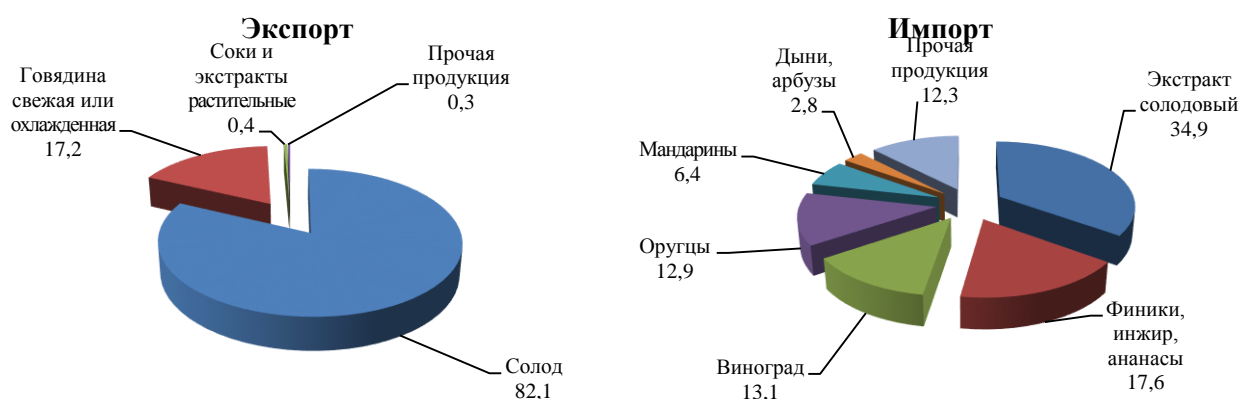


Рисунок 6 – Товарная структура взаимной торговли Республики Беларусь с Ираном в 2019 г., %

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Китай. 25 октября 2019 г. вступило в силу Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между государствами-членами Евразийском экономическом союзом и Китайской Народной Республикой. По своему формату Соглашение не является соглашением о свободной торговле, так как его положениями не предусмотрено снижение или устранение ввозных таможенных пошлин. При этом соглашение охватывает вопросы таможенного сотрудничества, технических барьеров в торговле, санитарных и фитосанитарных мер, мер торговой защиты, вопросы электронной торговли, интеллектуальной собственности, конкуренции и государственных закупок, а также отраслевого сотрудничества. Положения Соглашения концептуально включают два компонента: «здесь и сейчас» и «задел на будущее» [1].

В последние годы активно развиваются внешнеторговые отношения Республики Беларусь с Китаем. За 2010-2019 гг. товарооборот сельскохозяйственными товарами и продовольствием между странами увеличился почти в 5 раз. В 2010-2018 гг. внешнеторговый оборот формировался в большей степени за счет импортных закупок. Внешнеторговое сальдо в анализируемые годы было отрицательным и наибольшая отрицательная величина в 2015 г. составила минус 125,1 млн долл. США. В 2019 г. ситуация изменилась и в торговле агропродовольственными товарами Республики Беларусь с Китаем было достигнуто положительное внешнеторговое сальдо на уровне 14,4 млн долл. США (рис. 7) [2, 3].

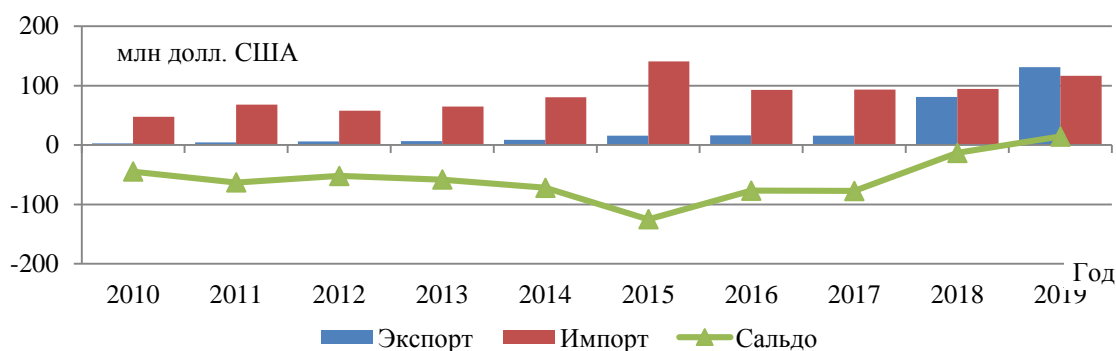


Рисунок 7 – Баланс взаимной торговли сельскохозяйственными товарами и продовольствием Республики Беларусь и Китая, млн долл. США

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Экспортные поставки отечественных агропродовольственных товаров в 2019 г. составили 131,0 млн долл. США, которые в основном были сформированы следующими товарными позициями: мясо и мясные субпродукты (говядина замороженная, мясо птицы), молочные продукты (СОМ, СЦМ, молочная сыворотка), льноволокно, масло рапсовое. Импортные закупки сельскохозяйственных товаров и продовольствия из Китая представлены следующими товарами: фрукты и овощи замороженные, рыбные консервы, цитрусовые плоды, морские водоросли, имбирь (рис. 8).

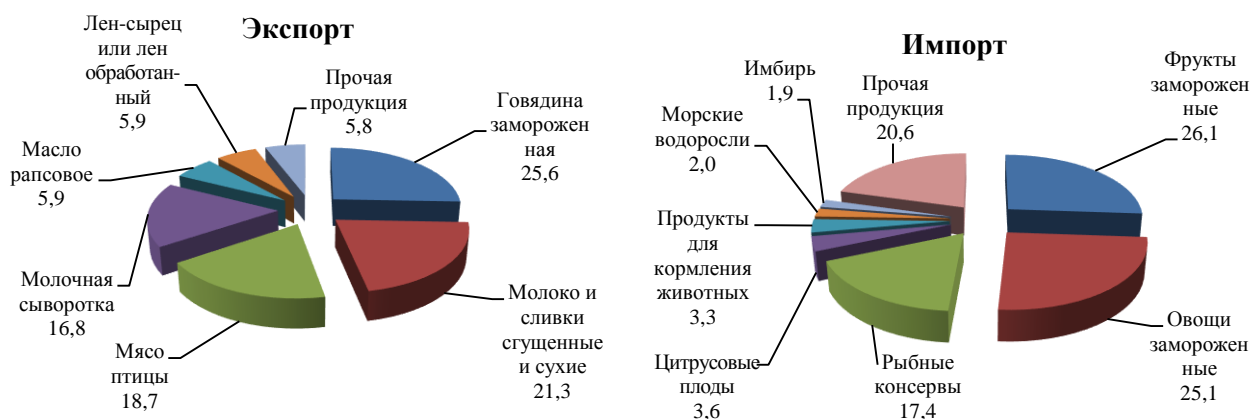


Рисунок 8 – Товарная структура взаимной торговли Республики Беларусь с Китаем в 2019 г., %

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Сингапур. Соглашением о свободной торговле товарами, заключенное между государствами-членами ЕАЭС и Сингапуром предусмотрено предоставление беспошлинного доступа для всех товаров стран ЕАЭС. Сингапур в целом не применяет эффективных

ставок ввозных таможенных пошлин в отношении импортируемых товаров, однако принятие обязательств о беспошлинной торговле дает гарантию от возможного изменения таможенно-тарифной политики для поставщиков ЕАЭС. Так как по обязательствам Сингапура перед Всемирной торговой организацией, он имеет возможность повышения ставок ввозных таможенных пошлин на сельскохозяйственные товары и продовольствие до 10 % [1].

Товарооборот сельскохозяйственными товарами и продовольствием между Республикой Беларусь и Сингапуром в последние годы составляет менее 300 тыс. долл. США. В период 2010-2012 гг. наблюдался наибольший внешнеторговый оборот агропродовольственными товарами, который в основном был сформирован за счет импортных закупок. В 2019 г. стоимость экспортных поставок отечественных сельскохозяйственных товаров и продовольствия на внутренний рынок Сингапура составили 232,0 тыс. долл. США, что по сравнению с предыдущим годом больше в 9 раз. Около 95 % белорусского экспорта в данную страну занимают три товарные позиции: масло животное (44,6 %), маргарин (43,1 %) и молочная сыворотка (6,6 %). В 2018-2019 гг. импортные закупки из Сингапура в Республику Беларусь представлены только растительными соками и экстрактами (рис. 9-10) [2, 3].

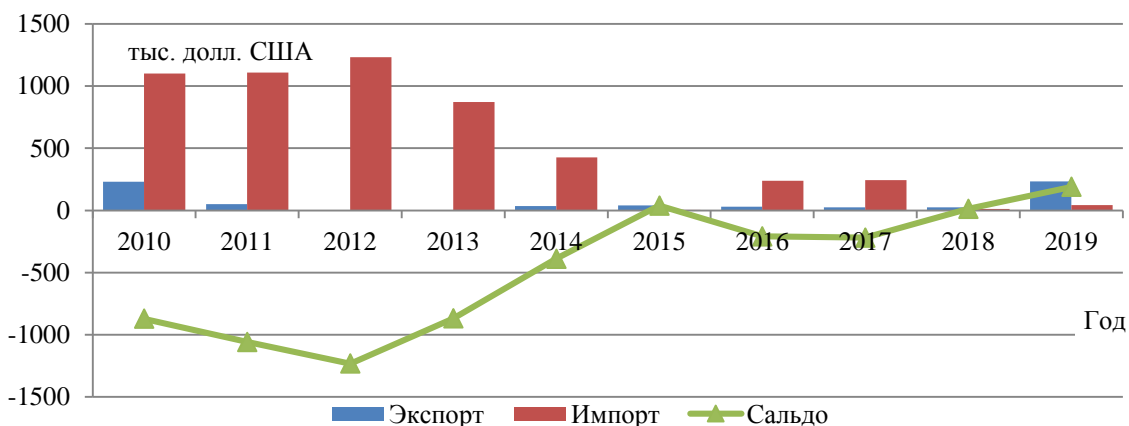


Рисунок 9 – Баланс взаимной торговли сельскохозяйственными товарами и продовольствием Республики Беларусь и Сингапура, тыс. долл. США

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

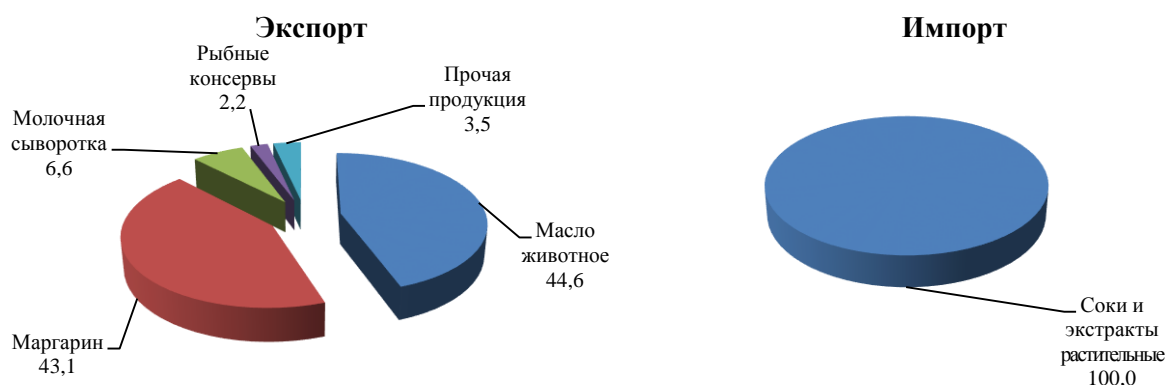


Рисунок 10 – Товарная структура взаимной торговли Республики Беларусь с Сингапуром в 2019 г., %

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Сербия. На заседании Евразийского межправительственного совета 25 октября 2019 г. было подписано Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Республикой Сербия. Соглашение содержит экономические выгоды для обеих сторон как в краткосрочной перспективе (мгновенная экономия таможенных платежей в отношении существующего экспорта), так и в среднесрочной перспективе (в первую очередь, это в связи с реализацией экспортных возможностей при расширении режима свободной торговли). Кроме тарифных обязательств, соглашение гарантирует стабильность, предсказуемость и прозрачность торговых операций. В соглашении зафиксированы обязательства по соблюдению международных стандартов применения процедур лицензирования, запретов и количественных ограничений, технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер, применения антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер [1].

Внешняя торговля сельскохозяйственными товарами и продовольствием Республики Беларусь с Сербией характеризуется в основном импортными закупками. За период 2010-2019 гг. наибольший объем импорта агропродовольственных товаров из Сербии в Республику Беларусь был отмечен в 2014-2015 гг. и составил 61-72 млн долл. США. В последние годы импорт находится в пределах 12-15 млн долл. США, который формируется в основном такими товарами, как экстракт солодовый, продукты для кормления животных, кукуруза, овощи консервированные. Экспортные поставки отечественных товаров в Сербию в 2019 г. составили 4,4 млн долл. США, что по сравнению с 2010 г. в 10 раз больше, однако текущий их уровень все еще недостаточный и свидетельствует о потенциале развития взаимной торговли в части экспортных поставок. В 2019 г. более 75 % от совокупного экспорта сельскохозяйственных товаров и продовольствия из Республики Беларусь в Сербию составили три товарные позиции: картофель, масло животное и семена для посева (рис. 11-12) [2, 3].

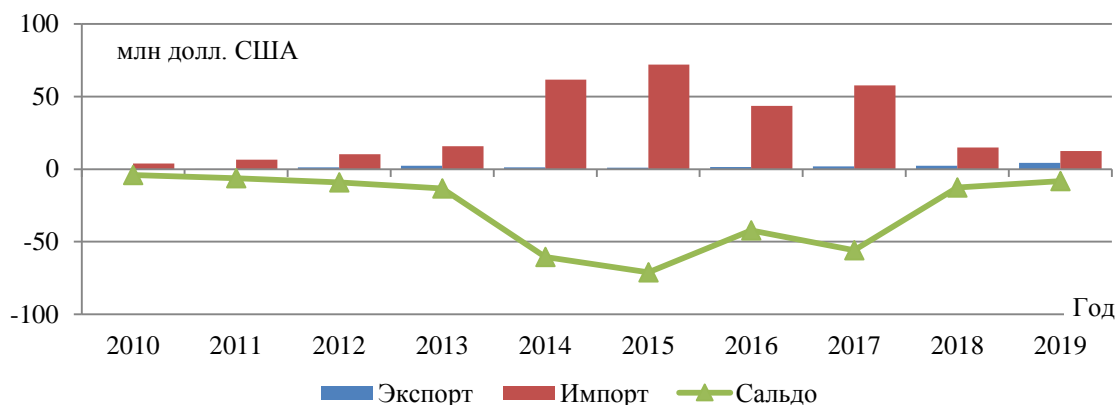


Рисунок 11 – Баланс взаимной торговли сельскохозяйственными товарами и продовольствием Республики Беларусь и Сербии, млн долл. США

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

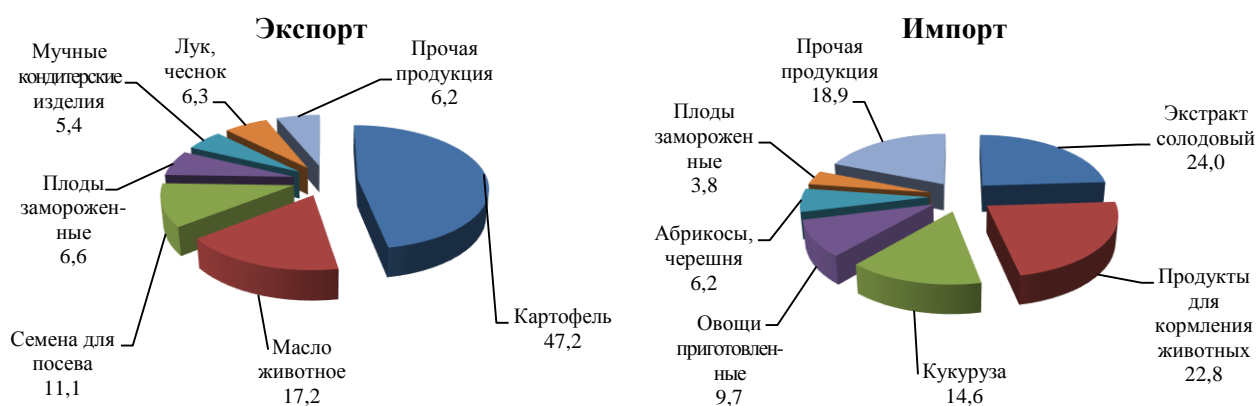


Рисунок 12 – Товарная структура взаимной торговли Республики Беларусь с Сербией в 2019 г., %

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В настоящее время ведутся переговоры по заключению соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве государств-членов Евразийского экономического союза с Египтом, Израилем, Индией (табл. 1) [1].

Таблица 1 – Текущие переговоры по заключению ЗСТ между ЕАЭС и третьими странами

Наименование показателя	Арабская Республика Египет	Государство Израиль	Республика Индия
Основание	Решение Высшего Евразийского экономического совета от 29 декабря 2016 года № 17 «О начале переговоров с Арабской Республикой Египет о заключении соглашения о зоне свободной торговли»	Решение Высшего Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 года № 29 «О начале переговоров с Государством Израиль о заключении соглашения о зоне свободной торговли»	Решение Высшего Евразийского экономического совета от 29 декабря 2016 года № 14 «О начале переговоров с Республикой Индией о заключении соглашения о зоне свободной торговли»
Статус	В декабре 2017 г. проведены технические консультации по согласованию формата предстоящих переговоров, а также планируемого к заключению соглашения. Впоследствии был произведен обмен первоначальными предложениями по проекту соглашения и согласовано техническое задание на предстоящие переговоры. На настоящий момент проведено три раунда переговоров, четвертый раунд намечен к проведению в первой половине 2020 г.	Первая встреча переговоров делегаций ЕАЭС и Израиля состоялась в ноябре 2016 г. Первый полноформатный раунд переговоров состоялся в апреле 2018 г. Переговорными командами ЕАЭС и Израиля согласованы техническое задание на предстоящие переговоры, структура и формат планируемого к заключению соглашения. На настоящий момент проведено пять раундов переговоров, шестой раунд намечен к проведению в марте 2020 г.	В январе 2018 г. проведены технические консультации по согласованию формата предстоящих переговоров, а также планируемого к заключению соглашения. В соответствии с достигнутыми договоренностями, ЕАЭС были подготовлены и представлены на рассмотрение партнеров из Индии первоначальные предложения по проекту соглашения. Сроки проведения первого раунда переговоров не определены

Источник: таблица составлена по данным Евразийской экономической комиссии (по состоянию на декабрь 2019 г.).

Таким образом, значимым направлением развития экспорта, позволяющим проводить политику диверсификации, является развитие взаимной торговли в рамках региональных торгово-экономических соглашений на основе льготных тарифных и нетарифных мер. В настоящее время около 65 % мирового объема экспорта сельскохозяйственной продукции реализуется на условиях преференциальной торговли, установленных в рамках региональных торговых соглашений, соглашений о преференциальной торговле, а также генеральной системы преференций и т.д. Участие в интеграционной группировке

позволяет национальным хозяйствам более успешно функционировать в мировой экономической системе, а интегрирующиеся страны рассчитывают повысить эффективность функционирования как национальных экономик, так внешнеторговой сферы. Практически все государства за редким исключением являются участниками одного или нескольких соглашений о региональной интеграции. По состоянию 01.10.2019 г. количество действующих региональных торговых соглашений составило 301. Страны предоставляют взаимные преимущества в торговле, тем самым повышая свою конкурентоспособность по сравнению с третьими поставщиками. В связи с этим, заключение соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве является движущим фактором развития и диверсификации экспорта на мировом аграрном рынке.

Литература

1. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/>. – Дата доступа: 22.09.2020.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by/AggregatedDb>. – Дата доступа: 18.09.2020.
3. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сборник. – Минск: Нац. стат. комитет Республики Беларусь, 2020. – 178 с.

**ОЦЕНКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ ЛИВИИ С ПОЗИЦИЙ УСТОЙЧИВОСТИ
РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**ASSESSING THE INTERNATIONAL ECONOMIC INTERDEPENDENCE OF
LIBYA FROM THE PERSPECTIVE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE
NATIONAL ECONOMY**

МСЕЛАТИ АБДУФТАХ ФРХАТ

кандидат физико-математических наук,
аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Mselati Abduftah Frhat, candidate of physical and mathematical Sciences,
Ph.D student of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: abdo_sv@yahoo.com

Аннотация. Целью статьи является анализ сбалансированности внешней торговли товарами и услугами Ливии в кризисный и посткризисный период, оценка факторов взаимовлияния экономического роста и внешнеэкономических связей, определение некоторых предложений по улучшению этой сферы с учетом социально-экономической и внешнеполитической ситуации настоящего времени.

Статья содержит результаты анализа сбалансированности и конкурентоспособности внешней торговли Ливии. Проведена оценка взаимозависимости экономического роста и сбалансированности торгового баланса страны. Определены области национальной экономики, которые имеют наибольший экспортный потенциал и способны в условиях транснационализации мировой экономики усилить конкурентные позиции страны в международной торговле. Особое внимание уделено методологическим аспектам статистического оценивания и информационного обеспечения анализа международной конкурентоспособности внешней торговли Ливии.

В работе также содержатся рекомендации и предложения по улучшению сбалансированности внешней торговли Ливии как важного фактора обеспечения устойчивого роста национальной экономики в целом.

Ключевые слова. Ливия, международная торговля, экспорт, импорт, торговый баланс, коэффициент покрытия, индекс конкурентоспособности.

Abstract. The purpose of the article is to analyze the balance of foreign trade in goods and services of Libya in the crisis and post-crisis period, to assess the factors of mutual influence of economic growth and foreign economic relations, to identify some proposals for improving this sphere, taking into account the socio-economic and foreign policy situation of the present time.

The article contains the results of an analysis of the balance and competitiveness of foreign trade in Libya. An assessment of the interdependence of economic growth and trade balance in Libya was made. The areas of the national economy that have the greatest export potential and are able to strengthen the country's competitive position in international trade in the conditions of transnationalization of the world economy are identified. Special attention is paid to the methodological aspects of statistical assessment and information support for the analysis of the international competitiveness of Libya's foreign trade.

The paper also contains recommendations and suggestions for improving the balance of Libya's foreign trade as an important factor in ensuring sustainable growth of the national economy as a whole.

Key words. Libya, international trade, exports, imports, trade balance, coverage ratio, competitiveness index.

Введение. Процессы трансформации мировой экономики в современных условиях находятся под решающим влиянием научно-технического прогресса, углубления международного разделения и кооперации труда, интернационализации производства и обращения, глобализации экономического развития. Всеобъемлющее влияние указанных факторов обуславливает масштабные трансформации развития как на глобальном, так и на национальных уровнях [1, с. 32].

Широко применяемый термин «трансформация» означает системные изменения в направлении развития рыночной экономики определенного типа. Каждая страна, выбирая свое направление трансформаций, стремится к достижению таких целей, которые в наибольшей степени соответствуют ее представлениям о развитии и благосостоянии. Так, развитые страны, прежде всего западноевропейские, выбрали интеграционную трансформацию, которая, наряду с национальными экономическими системами, предусматривает наднациональную, основанную на взаимосближении и взаимодополняемости, углублении специализации и производственного кооперирования, свободном передвижении товаров, капиталов, рабочей силы и информации [2, с. 16].

Дезинтеграционные трансформации и апробация моделей развития, не адаптированных к национальным условиям, которые сопровождаются глубокими разрушительными процессами и затяжным системным кризисом, характерны для стран Магриба, в том числе Ливии. Также ряд постсоветских стран декларируют отказ от перехода на принципы рыночной экономики, усиливают государственное регулирование экономики и централизацию управления (например, Беларусь).

В данном контексте изучение опыта Ливии позволит дать объективную характеристику взаимосвязей внешней торговли и обеспечения ее устойчивого экономического развития, позволит отнести ее к определенной экономической модели.

Основная часть. Трансформационные процессы, происходящие в Ливии, противоречивы и непоследовательны. Они объективно требуют согласования национальной экономической политики, рыночных преобразований с мировой системой экономических координат. Вместе с тем для достижения стратегической цели необходима взвешенность и

научная обоснованность концептуальных основ трансформации общественной жизни вместо неудачного заимствования чужих моделей развития.

Сменив власть в ходе гражданской войны 2011 г., Ливия изменила направление социально-экономического и политического развития. Однако вместо прогрессивных экономических и научно-технологических сдвигов, социальной и структурной переориентации экономики страна оказалась в состоянии глубокого кризиса.

Теоретическая модель либеральной экономической системы, основанная на неоклассических взглядах, продемонстрировала свое несоответствие реальной экономической ситуации и оказалась неадаптированной к национальным условиям и особенностям Ливии. Искаженное восприятие политики экономической либерализации привело к потере управляемости важнейшими макроэкономическими процессами. Жесткая монетарная политика обусловила критическое обострение платежного кризиса, падение платежеспособного спроса и покупательной способности населения, физических и юридических лиц.

Основное правило рыночной экономики заключается в том, что конечной продукции в обществе вырабатывается столько, сколько согласен и в состоянии оплатить потребитель. Следовательно, производство может развиваться только при условии его адекватности уровню конечного потребления. Таким образом, особую угрозу составляет неконтролируемая ситуация в товаропроизводящей сфере. За годы экономического спада (2011-2018 гг.) ВВП Ливии сократился на 32,8 %, объемы промышленной продукции – на 48,9 %, сельского хозяйства – на 51,5 %. ВВП на душу населения снизился в 2018 г. по сравнению с 2010 г. на 37,5 % и составил 7 536,8 долл. США (81 место из 207 стран) [3].

Растущее расслоение и поляризация общества по показателям достатка и социальной защиты, усложнение экологической ситуации, ресурсо- и энергозатратный характер хозяйствования углубляют экономический кризис и придают ему системный характер.

Главной причиной отставания Ливии является несовершенная структура хозяйства, гипертрофированное развитие промышленности, высокая доля энергетических и оборонных отраслей. Преобладание добывающих и базовых отраслей промышленности, низкий уровень переработки сырья, ресурсозатратный тип хозяйствования, технологическое несовершенство производства, неконкурентоспособность многих видов продукции, высокая зависимость от импорта – эти и другие структурные параметры экономики Ливии не соответствуют структурным стандартам, требованиям технологизма и конкурентоспособности мирового рынка.

Основными статистическими индикаторами сбалансированности внешней торговли выступают: сальдо торгового баланса ($C = Э - И$) и соотношения экспорта и импорта – коэффициент покрытия ($K_{п} = Э : И$). Именно характер динамики коэффициентов покрытия $K_{п}$ (P_t) в литературе рассматривают как способность экономического субъекта приспособляться к изменяющейся конкурентной среде и его склонность к усилению собственных конкурентных позиций [4, с. 36], а относительную величину динамики коэффициентов покрытия называют индексом конкурентоспособности:

$$C_j = \frac{P_t}{P_0}, \quad (1)$$

где S_j – индекс конкуренции, определяемый относительно определенной базы;

P_t, P_0 – коэффициент покрытия в t -м и базисном периодах соответственно.

Результат расчета индекса конкурентоспособности Ливии во внешней торговле за 2010-2018 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели индекса конкурентоспособности Ливии во внешней торговле Ливии за 2012-2018 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Экспорт, млрд долл. США	77,5	58,5	27,0	6,6	2,9	13,8	18,9
Импорт, млрд долл. США	41,3	53,9	52,7	12,6	10,4	14,3	19,1
Внешнеторговый баланс, млрд долл. США	36,2 (max)	4,6	-25,7 (min)	-6	-7,5	-0,5	-0,2
Коэффициент покрытия	1,877 (max)	1,085	0,512	0,524	0,279 (min)	0,965	0,990
Индекс конкуренции	1,535	0,578	0,472 (min)	1,022	0,532	3,461 (max)	1,025

Источник: разработка автора на основе [3].

В 2018 г. дефицит текущего счета платежного баланса Ливии достиг 0,2 млрд долл. США. Основным детерминантом дефицита текущего счета платежного баланса был дисбаланс внешней торговли товарами, торговля нефтью традиционно является прибыльной составляющей текущего счета платежного баланса Ливии. В кризисный и посткризисный периоды (2011-2013гг.) профицит торгового баланса обеспечивали опережающие темпы роста экспорта по сравнению с импортом. С 2014 г. соотношение темпов роста экспорта/импорта изменилось: поступления от экспорта снизились на 53,8% по сравнению с 2013 г., импорт за этот год снизился только на 2,2%.

От того, активный или пассивный баланс текущих платежей, зависят объемы и структура внешних заимствований и состояние международных (золотовалютных) резервов. С другой стороны, торговый баланс, являясь одним из компонентов валового внутреннего продукта, функционально связан с внутренним потреблением и инвестированием [4, с. 38]. Таким образом, несбалансированность внешнеторговых потоков товаров и услуг, нарушая равновесие платежного баланса, оказывает влияние на всю систему экономических отношений и определяет уровень взаимозависимости экономического роста и внешней торговли. Отношение сальдо текущих платежей в ВВП – основной индикатор международной финансовой позиции страны и один из критериев оценивания государственного риска (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика доли Ливии во внешней торговле за 2000-2018 гг.

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2018 г.
Доля экспорта в ВВП, %	35,2	69,7	71,1	37,1	54,7
Доля экспорта Ливии в Африке, %	7	8,7	9,1	1,3	3,1
Доля экспорта Ливии в мире, %	0,17	0,24	0,3	0,031	0,075
Доля импорта в ВВП, %	45,6	29,9	45,6	71,2	55,7
Доля импорта Ливии в Африке, %	6,1	4,3	6,1	1,9	2,7
Доля импорта Ливии в мире, %	0,2	0,11	0,2	0,06	0,078

Источник: разработка автора на основе [3].

Согласно представленным данным в таблице 2, доля экспорта Ливии в мировом снизилась с 0,3 % в 2010 г. до 0,075 %. Аналогично снижение отмечается и по африканскому региону за 2010-2018 гг. – 6,0 п.п. Из-за падения нефтяных доходов снизился и импорт страны. Так, доля импорта Ливии в общемировом в 2018 г. составила только 0,078 %, тогда как в докризисном 2010 г. она составляла 0,2 %.

О структурном несовершенстве экономики Ливии также свидетельствуют диспропорции между отраслями, производящими средства производства, и отраслями, производящими потребительские товары. Это проявляется в росте себестоимости продукции и оптовых цен, с одной стороны, и низкой загрузки производственных мощностей, отсутствия надежного сбыта готовой продукции, незащищенности собственного товаропроизводителя, с другой. Происходят негативные процессы повышения доли промежуточного продукта и соответствующего снижения доли отраслей, производящих конечный продукт.

Политическая и нестабильная ситуация в области безопасности, а также незаконная иммиграция создают реальную проблему для достижения целей устойчивого развития экономики Ливии. Особую остроту в Ливии приобрела проблема разработки принципиально новых концепций и программ развития базовых отраслей экономики и осуществления новой государственной промышленной политики. Реструктуризация топливно-энергетического комплекса, обновление технологической базы, ориентация цен и тарифов на реальную покупательную способность оптовых потребителей позволит снизить себестоимость продукции, сократить затраты и повысить эффективность производства, как в топливно-энергетической, так и в других отраслях народного хозяйства.

В обзоре целей устойчивого развития Ливии на период до 2030 года обосновываются меры построения современного государства с устойчивым и комплексным экономическим, социальным и экологическим развитием для построения лучшего будущего для ливийцев путем мониторинга уровня достижений, выбранных в соответствии с приоритетами данного этапа развития, такими как образование, здравоохранение, энергетика и другие, а в стратегиях и планах, разработанных в докладе, также изложены проблемы, стоящие перед достижением этих целей [5].

При разработке программы устойчивого развития, правительство Ливии использовало подход, основанный на ее опыте работы над целями в области устойчивого развития, сформулированными в Декларации тысячелетия. Министерство планирования Ливии

стремилось создать институциональную основу для последующей деятельности по осуществлению целей в области устойчивого развития путем создания Комитета по устойчивому развитию, в состав которого входят ряд экспертов-специалистов из секторов и связанных с ними структур, и которому был поручен ряд задач, наиболее важные из которых адаптация и интеграция целей устойчивого развития в национальные стратегии и планы развития в координации с различными секторами, а также последующая деятельность по достижению целей устойчивого развития, подготовка и рассмотрение добровольных докладов.

Правительство Ливии, как указано в докладе «Обзор целей устойчивого развития Ливии на период до 2030 года», считает, что устойчивое развитие является национальным вопросом, требующим участия всех групп, участвующих в достижении целей устойчивого развития, и призывает организации гражданского общества и частный сектор принять концепцию устойчивого развития, благодаря спонсорской поддержке Министерства планирования и Комитета по развитию с участием гражданского общества и частного сектора для содействия достижению целей устойчивого развития в целях обеспечения устойчивого роста национальной экономики [5].

В рамках достижения целей устойчивого развития Министерство планирования Ливии также приняло трехсторонний план развития для всех секторов страны (до 2022 г.). К примеру, молодым предпринимателям и женщинам было предложено участвовать в экономической деятельности путем поощрения предпринимательства, и в этом контексте было проведено несколько совещаний и семинаров, а также создана Национальная платформа предпринимательства для повышения вклада молодых предпринимателей и деловых женщин в стимулирование экономического роста Ливии. [5].

Заключение. Характер динамики индексов конкурентоспособности Ливии и оценка взаимозависимости экономики страны от внешней торговли дает основания сделать такие выводы:

1) снижение конкурентоспособности Ливии в международной торговле связано, прежде всего, с тем, что экономика страны является экономикой страны-рантье, о чем свидетельствуют стабильно высокие показатели доли экспорта нефти в ВВП. Однако, в посткризисный период обострилась политическая борьба за этот ценный ресурс, что обусловило снижение объемов поставок нефти из-за отсутствия безопасности и невозможности соблюдения правил торговли.

2) дисбаланс торгового баланса Ливии обусловлен низким уровнем инновационной деятельности предприятий (преимущественно из-за недостатка инвестиций) и несовершенной системой защиты прав интеллектуальной собственности. Коэффициент покрытия колебался от 1,535 в 2012 г. до 1,025 в 2018 г.

Для повышения конкурентоспособности экономики Ливии на мировых рынках и заинтересованности зарубежных партнеров в сотрудничестве необходимо:

– изменять структуру экспорта в направлении наукоемких видов услуг, что требует повышения уровня финансирования НИОКР, создание механизма эффективной капитализации интеллектуального потенциала и формирование институтов инновационной экономики;

– предоставлять приоритет развития сегментам рынка услуг, которые имеют существенное влияние на процесс формирования конкурентоспособной национальной экономики: ИТ-индустрия, услуги аутсорсинга, услуги по научным исследованиям и разработкам. Одной из насущных задач – создание институциональной среды, благоприятной для развития национальных сервисных компаний, их взаимодействия с зарубежными транснациональными корпорациями и самостоятельного выхода на международный рынок путем их коммерческого присутствия.

Рост конкурентоспособности Ливии и укрепление внешнеэкономической позиции имеют неоспоримо важное значение в контексте обеспечения устойчивого экономического развития.

Литература

1. Данильченко, А. В. Цифровая трансформация обрабатывающей промышленности Республики Беларусь: тенденции и перспективы развития / А. В. Данильченко, И. А. Зубрицкая, К. В. Якушенко. – Минск: Право и экономика, 2019. – 246 с.
2. Чиркова, Т.В. Системная трансформация экономики: объективные закономерности и специфические особенности (на примере России и Германии): дис. канд. экон. наук / Т.В. Чиркова. – Москва, 2004. – 195 с.
3. World Bank Group [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldbank.org>. – Date of access: 05.07.2020.
4. Степанов, Е.А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики / Е. А. Степанов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 32(323). – С. 34–42.
5. Voluntary National Review 2020 [Electronic resource]. – Access mode: <https://sustainabledevelopment.un.org/memberstates/libya>. – Date of access: 07.07.2020.

**РЕАЛИЗАЦИЯ ИНИЦИАТИВЫ «ПОЯС И ПУТЬ»:
ГЛОБАЛЬНЫЙ, НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ**

**IMPLEMENTATION OF BELT AND ROAD INITIATIVE:
GLOBAL, NATIONAL AND REGIONAL DIMENSIONS**

Примшиц Дмитрий Витольдович

кандидат экономических наук, доцент,
заместитель директора по научной и инновационной работе
Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Dmitry Primschitz, PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Director for Research and Innovation of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: primschitz@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена предпосылкам выдвижения и текущему состоянию реализации глобальной инициативы Китая «Пояс и путь» на различных уровнях управления. Изначально выдвижение инициативы являлось инструментом разрешения главного противоречия внутриэкономического развития современного Китая – дисбаланса между падающими темпами экономического роста и необходимостью изыскания новых точек роста для четырехкратного увеличения ВВП к 2020 г. В связи с этим инициатива «Пояс и путь» выступила стимулирующим фактором экономического развития Китая. В настоящее время глобальный проект определяет парадигму новой объединительной философии и практики международного сотрудничества, нацеленной на обеспечение процветания народов в совместном мирном взаимовыгодном развитии, формирует новый тип торгово-инвестиционной интеграции поверх функционирующих наднациональных объединений, сохраняет все существующие региональные и глобальные институты, но в то же время гармонизирует их, устраняет барьеры на пути свободного движения товаров, инвестиций и людей.

Ключевые слова. Глобальная инициатива, Пояс и путь, Китайская Народная Республика, предпосылки реализации, уровни управления, межгосударственное взаимодействие, международные экономические отношения.

Abstract. The article is devoted to the prerequisites for the promotion and current state of implementation of China's «Belt and road» Initiative at various levels of government. Initially, it was a tool for resolving the main contradiction in the internal economic development of modern China – the imbalance between the falling economic growth rates and the need to find new growth points to a four-fold increase in GDP by 2020. Currently, the global project defines the paradigm of a new unifying philosophy and practice of international cooperation aimed at ensuring the prosperity of peoples in joint peaceful and mutually beneficial development, forms a new type of trade and investment integration on top of functioning supranational

associations, preserves all existing regional and global institutions, but at the same time harmonizes them, removes barriers to the free movement of goods, investments and people.

Keywords. Global Initiative, Belt and Road, People's Republic of China, Preconditions for Realization, Management Levels, International Cooperation, International Economic Relations.

Введение. За шесть лет реализации глобальной инициативы Китая «Пояс и путь» к ней присоединились 126 стран и 29 международных организаций. В рамках инициативы реализованы 667 инвестиционных проектов на сумму 516 млрд долл. США, 2207 проектов на общую сумму 3,7 трлн долл. США находятся в активной стадии, построено более 80 зон экономического и торгового сотрудничества и создано более 244 тыс. рабочих мест. Не менее 11 китайских банков создали 76 учреждений и филиалов в 28 странах-участницах «Пояса и пути», а 50 зарубежных банков из 22 стран создали филиалы в Китае. За это время совокупный товарооборот Китая со странами-участницами «Пояса и пути» достиг 6 трлн долл. США, а объем прямых китайских инвестиций в инфраструктурные проекты превысил 80 млрд долл. США.

Масштаб целей и множественность направлений китайской инициативы «Пояс и путь», плюрализм мнений относительно состояния и рисков ее реализации, начиная с восторженных и заканчивая откровенно скептическими, стремительно растущая численность субъектов международных отношений, присоединившихся к глобальному проекту, а также внушительные численность инфраструктурных проектов и объем их финансирования актуализируют вопросы определения фактических предпосылок выдвижения и особенностей реализации глобальной инициативы «Пояс и путь» на глобальном, национальном и региональном уровнях управления.

Эволюция и направления реализации инициативы «Пояс и путь». Выступая в сентябре 2013 г. с лекцией в Назарбаев Университете (Казахстан), Председатель Китайской Народной Республики Си Цзиньпин выдвинул инициативу «Экономического пояса Шелкового пути», нацеленную на создание обновленного торгово-экономического маршрута, соединяющего Китай с Западной Европой через Центральную Азию. Месяц спустя, выступая в парламенте Индонезии, Глава Китая призвал к созданию Азиатского банка инфраструктурных инвестиций и выдвинул инициативу «Морского Шелкового пути XXI-го века», призванную соединить Юго-Восточную Азию с южными провинциями Китая через порты и железные дороги.

Позднее две схожих по своему содержанию инициативы «Экономического пояса Шелкового пути» и «Морского Шелкового пути XXI века» решено было объединить в общую инициативу Китая «Один пояс – Один путь», ориентированную на установление более тесных связей между странами Азии, Европы и Африки, значительное расширение многостороннего взаимовыгодного сотрудничества в новом формате. Реализация проекта предусматривалась через создание и инфраструктурное обеспечение масштабных «экономических коридоров», проходящих по территориям многих стран и связывающих Китай и его экономику с внешним миром.

Решение указанных задач предполагалось обеспечить посредством комплексного развития трансграничной транспортно-логистической, энергетической и телекоммуникационной инфраструктуры в сочетании с координацией макроэкономической политики вовлеченных стран, снятием барьеров в торгово-инвестиционной сфере, переходом к использованию в торговле национальных валют, усилиями по организации промышленной кооперации, расширением социальной базы межгосударственных отношений через налаживание контактов между людьми. Согласно предварительным оценкам китайских специалистов, к реализации конкретных проектов инициативы «Один пояс – Один путь» планировалось привлечь от 40 до 65 стран [1].

В марте 2015 г. Госкомитет по реформам и развитию КНР совместно с Министерством иностранных дел и Министерством коммерции опубликовали План действий «Прекрасные перспективы и практические действия по совместному созданию «Экономического пояса Шелкового пути» и «Морского шелкового пути 21-го века», где инициатива «Один пояс, один путь» называлась «великим делом на благо народов всех стран мира» [2].

В документе указывались пять ключевых направлений развития инициативы:

– политическая координация, которая подразумевает укрепление межправительственного сотрудничества, создание многоуровневых механизмов взаимодействия (расширение форматов Китай–Африка, Китай–Латинская Америка, Китай–страны Центральной и Восточной Европы, Китай–арабские страны и др.), интеграцию интересов, содействие политическому взаимодоверию;

– взаимосвязь инфраструктуры, которая предусматривает стыковку планов по формированию системы технологических стандартов, международных магистралей и сети инфраструктуры, соединяющей Азию, Европу и Африку;

– бесперебойная торговля, которая подразумевает создание благоприятных условий для торговли, устранение инвестиционных и торговых барьеров в регионе и в каждой стране, проведение активных переговоров по созданию сети зон свободной торговли (ЗСТ) со странами и районами вдоль инициативы;

– свободное передвижение капитала, основанное на углублении финансовой кооперации, создании стабильной валютной системы, финансово-инвестиционной и кредитно-рейтинговой системы (развитие Азиатского банка инфраструктурных инвестиций и Банка развития БРИКС, учреждение Фонда Шелкового пути, углубление практического сотрудничества в рамках межбанковского объединения Китай–АСЕАН, включение юаня в международную валютную корзину специальных прав заимствования);

– укрепление близости между народами, которое предусматривает формирование прочной социальной базы для углубления двустороннего и многостороннего сотрудничества, приумножение духа дружбы и взаимодействия Шелкового пути (культурные, научные обмены, обмены кадрами, сотрудничество СМИ, а также контакты по линии молодежных, женских и волонтерских организаций и т.д.) [3].

К 2016 г. анонсированные проекты по выстраиванию экономических коридоров сотрудничества предусматривали не менее трех маршрутов в составе «Экономического пояса Шелкового пути» (один заканчивался в средиземноморской Европе, другой – Балтике,

третий – Персидском заливе), не менее трех маршрутов в составе «Морского Шелкового пути XXI века» (с конечными точками в Индийском океане, Африке и Европе), а также отдельные коридоры «Китай–Пакистан» и «Бангладеш–Китай–Индия–Мьянма», которые должны были координироваться в рамках одного глобального проекта. Признание множественности «путей» и «маршрутов» привели к очередному переименованию инициативы в «Пояс и путь» (Belt and Road Initiative, BRI) [4].

Выдвигая инициативу «Пояс и путь», руководство Китая фактически заявило мировому сообществу о своих правах не только на торгово-экономическое, кредитно-инвестиционное и технологическое лидерство, но и во многом на определенное идеологическое доминирование, предлагая новую философию межгосударственных отношений – справедливого многостороннего взаимодействия.

Базовые предпосылки выдвижения инициативы «Пояс и путь». Выдвижение инициатив по развитию экономических коридоров не было спонтанным решением, как это может показаться с первого взгляда, а обусловлено системой внутренних и внешних факторов, формирующих набор устойчивых предпосылок. Во-первых, выдвижение инициативы «Пояса и пути» в ее начальной версии Экономического пояса Шелкового пути обуславливалось необходимостью решения актуальной проблемы неравномерного развития провинций Китая. Первоначально инициатива рассматривалась разработчиками как следующий этап развития западных регионов Китая, включая наращивание приграничного сотрудничества со странами Центральной Азии. Однако публичное выдвижение инициативы осенью 2013 г. на первый план вывело внешний аспект, хотя ее базу, по сути, формировала внутринациональная составляющая. В реализацию инициативы непосредственно вовлечены 12 провинций Китая, которым, судя по результатам краткого обзора регионального развития, не удалось в полной мере устранить разрыв в экономическом развитии с передовыми восточными регионами.

Во-вторых, остро требовались механизмы нивелирования проблемы накопления избыточных низкоэффективных производственных мощностей, сдерживавших структурную перестройку национальной экономики. Инициатива позволяла как переносить часть из них в другие страны-участницы, где еще не до конца завершился процесс индустриализации, в частности в страны Центральной Азии, так и экспортировать продукцию и услуги для создания необходимой транспортно-логистической инфраструктуры. Это был своеобразный «план Маршалла» в китайской интерпретации, нацеленный на создание необходимых условий для опережающего развития, в том числе предоставление внешнего финансирования в целях содействия выходу китайских компаний за рубеж, сокращение внутренних избыточных мощностей путем их размещения за рубежом, содействия интернационализации юаня. «План Маршалла» с китайской спецификой в значительной мере повторяет методологию оригинального американского документа, в результате реализации которого США ранее смогли превратить свои избыточные производственные возможности и излишнюю товарную массу в государственные долги стран-получателей, что способствовало укреплению позиций и интернационализации американского доллара.

Такой подход позволил Китаю в рамках инициативы «Пояс и путь» загрузить дополнительные заказами металлургические предприятия Северо-Востока страны, созданные еще в 1950-е гг. с помощью СССР, и начать модернизацию т.н. «ржавого пояса» промышленности с учетом актуальных тенденций развития «четвертой промышленной революции».

В-третьих, необходимо было реагировать на снижение темпов экономического роста Китая и изыскивать новые подходы к его стимулированию. Инициатива «Пояс и путь» давала определенные надежды вырваться из ловушки падающих темпов и не попасть в «ловушку среднего дохода». Дело в том, что китайская экономика в посткризисный период (2008–2009 гг.) вступила в период «новой нормальности», в рамках которой высокие темпы экономического роста без активного стимулирования спроса уже невозможно было восстановить до двухзначных величин. Требовалась либо болезненная оптимизация экономической структуры с выходом на ведущие позиции сферы услуг, длительного инновационного развития с ориентацией на внутреннее потребление, либо стимулирование внешнего спроса на продукцию действующего технологического уклада. В связи с этим инициатива «Пояс и путь» выступила стимулирующим фактором экономического развития.

Ставя задачу по переходу на новую модель развития, китайское руководство осознавало, что этот переход не будет быстрым, потребуется время на перестройку и апробацию новых механизмов. Поэтому оно не собиралось отказываться от положения «мировой фабрики», ведущего мирового экспортера товаров и соответственно разворачивающейся экспансии китайского капитала на мировых рынках, укрепления положения национальных ТНК (число которых в международных рейтингах ведущих компаний заметно выросло) за рубежом [5].

В-четвертых, концепция инициативы «Пояс и путь» предусматривала наращивание внешней товарной экспансии как средства обеспечения занятости, получения валютных ресурсов, поддержания темпов экономического роста. В экспортных отраслях Китая заняты 80 млн человек, а с учетом смежных производств – порядка 150 млн работников. Обеспечение этого контингента работой являлось как экономической, так и социальной задачей государства. Механизмы резкого повышения внутреннего спроса только формировались и, несмотря на ряд усилий правительства, требуемого увеличения не удалось добиться вплоть до 2018 г. В этой связи сокращение экспорта и упование на внутреннее потребление ставило под угрозу не только достижение планируемых темпов экономического роста, но и выполнение социальных целей.

В-пятых, внешнеэкономический аспект выдвижения инициативы шелкового пути предусматривал диверсификацию внешнеэкономической стратегии Китая и масштабное освоение рынков Западной Европы и развивающихся стран, по территории которых планировалось проложить экономические коридоры. К этому времени Китай уже освоил товарный рынок США, добившись значительного положительного баланса в свою пользу и при его дальнейшем наращивании (и даже при сокращении) все больше вызывал растущее недовольство американской стороны. Американские критики обвиняли Китай в демпинге, несправедливой торговле, нечестной конкуренции, манипулировании валютным курсом юаня и т.д. Необходимо было осваивать платежеспособный европейский рынок, на котором оставались существенные резервы для наращивания поставок.

В этой связи инициатива «Пояс и путь» призвана была стать магистральным вектором во внешнеэкономической политике Китая как в области торговли товарами, так и в области экспорта капитала, а также определенной альтернативой рынку США или его дополнением. Соответственно обострилась необходимость активизации в освоении новых рынков в Центральной Азии по маршруту Экономического пояса Шелкового пути, а также рынков Южной Азии, Африки и Латинской Америки.

В-шестых, внешний аспект инициативы также определялся стремлением Китая увеличить и диверсифицировать свою ресурсную базу, в частности в Африке и ряде других регионов. Такой подход реализуется крупнейшими сырьевыми и технологическими компаниями Китая посредством покупки активов, создания совместных предприятий, разного рода экономических альянсов.

В-седьмых, инициатива позволяла имплементировать давнее стремление китайского истеблишмента по продвижению юаня как одной из мировых валют. Особенно заметно это проявилось после включения китайской национальной валюты в корзину SDR (Special Drawing Rights). Спустя шесть лет реализации инициативы «Пояс и путь» финансовая составляющая глобального проекта отчетливо просматривается и играет все более весомую роль в сфере банковской, инвестиционной деятельности, в международных расчетах и области использования финансовых технологий.

Глобальный и национальный контекст реализации инициативы «Пояс и путь». За шесть лет реализации к инициативе «Пояс и путь» присоединились 126 стран и 29 международных организаций. За это время совокупный товарооборот Китая со странами-участницами проекта достиг 6 трлн долл. США.

С 2013 г. Китай заключил инвестиционные и строительные контракты со странами-участницами на сумму 614 млрд долл. США, что составляет 53 % от стоимости всех инвестиционных сделок Китая в с 2013 по 2018 г. и 61 % от числа таких контрактов.

В отраслевом разрезе максимальный объем инвестиций в рамках реализации инициативы «Пояс и путь» приходится на энергетику (38 % от общего объема инвестиций), транспорт (27 %), недвижимость (10 %) и металлообработка (6 %) (см. рисунок).

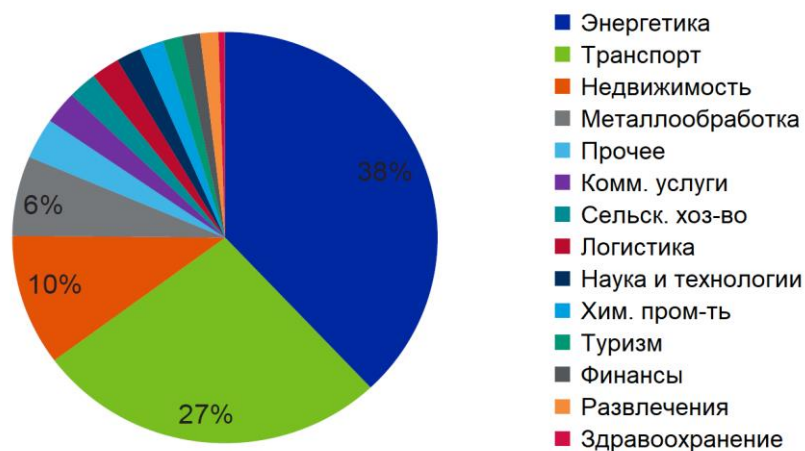


Рисунок – Отраслевая принадлежность инвестиций в рамках инициативы «Пояс и путь» в 2013–2018 гг., %

Источник: составлено на основе данных Национального статистического бюро Китайской Народной Республики.

За 2013–2018 гг. в различных регионах мира в рамках инициативы «Пояс и путь» было построено более 80 зон экономического и торгового сотрудничества и создано более 244 тыс. рабочих мест. Не менее 11 китайских банков создали 76 учреждений и филиалов в 28 странах-участницах «Пояса и пути», а 50 зарубежных банков из 22 стран – филиалы в Китае.

Китай также подписал соглашения о валютных свопах с более чем 20 странами, участвующими в инициативе «Пояс и путь», и установил клиринговые соглашения по юаню с семью странами.

По состоянию на начало 2019 г. в рамках инициативы было реализовано 667 инвестиционных проектов, 2207 проектов находятся в активной стадии, 29 проектов отложены и только 6 отменены. Китай выделяет 35 наиболее приоритетных проектов в странах-партнерах по инициативе, включая Индустриальный парк «Великий камень».

В страновом разрезе крупнейшими реципиентами инвестиций в рамках «Пояса и пути» за 2013–2018 гг. являются Россия (302 млрд долл. США, более 120 проектов), Катар (247 млрд долл. США, 58 проектов), Малайзия (161 млрд долл. США, 45 проектов), Египет (121 млрд долл. США, 198 проектов), Турция (119 млрд долл. США, 29 проектов), Индия (81 млрд долл. США, 84 проекта), Пакистан (80 млрд долл. США, 91 проект), Саудовская Аравия (74 млрд долл. США, 102 проекта), ОАЭ (69 млрд долл. США, 47 проектов), Нигерия (67 млрд долл. США, 24 проекта).

Общая стоимость проектов оценивается в 3,7 трлн долл. США, в том числе завершенные – 516 млрд долл. США. Удельный вес отмененных по различным причинам проектов составил 0,3 %.

Осознавая, что реализация масштабных проектов инициативы неизбежно приведет к изменению и переформатированию структуры мирового рынка, изменению соотношения сил и степени влияния на мировую экономику между Китаем и ее традиционными центрами, многие страны активно противодействуют инициативе «Пояс и путь».

Со стороны Запада осуществляется массированное и координированное негативное информационное давление, которое инициируют и наиболее активно реализуют США. Так, в новой Стратегии национальной безопасности этого государства прямо говорится, что «Китай использует укрепление своих экономических позиций для устранения соседних стран и эскалации напряженности в Южно-Китайском море» [6].

США не просто крайне негативно отзываются о китайской инициативе «Пояс и путь», но и предпринимают системные политико-дипломатические меры, направленные против ее реализации. В связи с этим емкой проамериканской оценкой инициативы выступает тезис, согласно которому «Пояс и путь» является демонстрацией амбиций Китая на международной арене и выступает ответом китайского руководства на проблемы внутри страны (разрыв в уровне развития провинций и перепроизводство в промышленности). Несмотря на то, что «Пояс и путь» классифицируется не как региональный блок, а как продвигаемое Китаем воплощение его видения глобализации, в противовес иници-

ативам США, Японии и России. При этом инициатива «Пояс и путь» является односторонней, и, хотя Китай не хочет ее институционализировать, становится очевидно, что правила игры в ней, скорее всего, будет выработать он один [7].

Американская сторона считает, что в практической плоскости инициатива реализуется на основе достаточно простых и отработанных схем по экспорту Китаем (вместо модернизации и структурной перестройки своей экономики) производства, услуг и излишней продукции за рубеж, с использованием своих же банковских средств, которые через оплату труда китайских подрядчиков возвращаются китайской стороне.

В апреле 2018 г. 27 послов стран Европейского союза в Китае составили официальное письмо, в котором подвергли критике инициативу «Пояс и путь». В письме указывается, что «Китай хочет придать такую форму глобализации, которая отвечала бы только интересам самого Китая», а сама «инициатива преследует внутривнутриполитические и внутриэкономические цели исключительно Китая, например, сокращение избыточных мощностей, создание новых экспортных рынков, обеспечение безопасного доступа к сырью» [8].

Показательным является позиция Индии, которая отказалась от дальнейшего участия в китайской инициативе, заявив, что это «колониальное предприятие», направленное на закабаление стран-участниц [9].

В 2018 г. немецкое агентство Germany Trade & Investment совместно с Немецкой ассоциацией торгово-промышленных палат выпустило доклад, в котором отмечается, что фокус «Пояса и пути» сосредоточен на политически нестабильных государствах, не обладающих жестким правовым полем, а более 80 % финансирования проектов со стороны Китая уходит китайским компаниям.

Вызывает опасение у западных аналитиков и продолжение экономических коридоров «Пояса и пути» в Африку, поскольку использование Китаем портов Багамойо в Танзании и Момбасы в Кении применяется для доставки увеличивающихся партий своих товаров в африканский регион. Постепенно получая контроль над отдельными портами и морскими маршрутами, Китай создает единую «долговую» схему, в которую включены уже и греческий порт Пирей, и китайская база в Джибути, и маршруты в Индонезию и Прибалтику. Финансировать проекты в Африке будет Китайско-Африканский Фонд развития, созданный еще в 2009 г. и являющийся, по мнению испанских аналитиков, «точно таким же инструментом влияния КНР, как Азиатский банк инфраструктурных инвестиций или Фонд Шелкового пути» [10].

Региональный аспект реализации инициативы «Пояс и путь» в Китае. Выдвижение инициативы в 2013 г. вызвало ответную реакцию не только в экспертной среде, но и среди региональных властей Китая. Руководители различных провинций и городов с энтузиазмом интерпретировали тезисы выступления Си Цзиньпина, приписывая возглавляемым регионам главенствующую роль в реализации глобального проекта. Несмотря на то, что на государственном уровне концептуальный документ инициативы длительное время не публиковался, многие региональные правительства стали готовить подобные документы самостоятельно на местном уровне. Так, руководство Синьцзян-Уйгурского

автономного района подготовило документ, в котором СУАР отводилась роль «ключевого района» Экономического пояса Шелкового пути, провинция Ганьсу (Центральный Китай) провозгласила себя «золотым участком» Пояса и пути, провинция Шэньси (Центральный Китай) – «стартовой точкой», а провинция Юньнань (Южный Китай) – «стратегической опорной точкой пересечения Пояса и Пути». Город центрального подчинения Чунцин объявил себя «новой стартовой точкой Экономического пояса Шелкового пути и узлом строительства «двух путей», а провинция Фуцзянь (Восточный Китай) – «стратегическим узлом Морского Шелкового пути».

Таким образом, каждый регион Китая стремился отстоять стратегические позиции в проекте, что привело к обострению межрегиональной конкуренции за право занять почетное место в реализации инициативы «Пояс и путь». Многие провинции и города центрального подчинения фактически исходили из узких региональных интересов, старались опередить конкурентов, чтобы вписаться в разрабатываемый Госсоветом КНР план «Пояса и пути» [11].

В марте 2015 г. был издан документ под названием «Видение перспектив и действия по продвижению совместного строительства экономического пояса на Шелковом пути и Морского шелкового пути XXI века», в котором упоминались 12 регионов Китая и их потенциальный вклад в реализацию инициативы «Пояса и пути». В каждом из 12-и непосредственно причастных к реализации инициативы «Пояс и путь» регионов сформирован перечень крупных проектов регионального значения, важных для развития страны в целом. Синьцзян-Уйгурскому автономному району (СУАР) отведена одна из ведущих ролей в реализации проекта «Экономический пояс Шелкового пути». Это обусловлено тем, что, во-первых, СУАР отличается выгодным географическим положением, в результате чего сухопутные маршруты из Китая на запад проходят через Синьцзян. Во-вторых, аграрно-промышленная база СУАР позволяет реализовывать внешнеэкономические контакты с соседними государствами. Нормативными документами инициативы предписывается «развивать региональные специфические преимущества Синьцзяна и его роль как важнейшего окна открытости в западном направлении; углублять его связи и сотрудничество со странами Центральной, Южной и Западной Азии; превратить его в транспортно-логистический, торговый, культурный, научный и образовательный центр на ЭПШП, сделать форпостом на ЭПШП» [12].

Планируется, что благодаря реализации инициативы «Пояс и путь» в СУАР будут построены «Три коридора» (транспорт, связь и энергетика), «Три базы» (производство, хранение и переработка газа и нефти), а также возведены крупные промышленные и инфраструктурные объекты, в том числе транспортные.

Через СУАР запроектированы три ключевых транспортных маршрута инициативы: северный (берет начало от Бохайского кольца, начиная с Пекина-Тяньцзиня-Тангу, проходит через провинцию Шаньси и Внутреннюю Монголию, Казахстан и Россию через Иу, Буркин и другие уезды), средний маршрут (начинается от дельты р. Янцзы, проходит через Центральную равнину, Хами, Турфан, Урумчи, Центральную Азию и Европу через перевал Алатав и Хоргас соответственно), южный маршрут (начинается от дельты р. Чжуцзян, проходит через Хунань, Чунцин, Сычуань, Цинхай, Синьцзян, в Таджикистан

через Руоцзян, Хотан и Кашгар до побережья Индийского океана). По данным Комиссии по развитию и реформированию Синьцзяна, промежуточный маршрут открыт для движения товаров, открытие других участков планируется до окончания 2020 гг. [13].

Северо-восточные провинции определены донорами программы переноса избыточных производственных мощностей металлургической промышленности из Китая в страны вдоль «Пояса и пути». В настоящее время китайские производственные мощности по выплавке стали перенесены в Малайзию (3,5 млн т), Индонезию (3 млн т), Сербию (2,2 млн т), строятся новые металлургические предприятия в Индонезии (на 6 млн т), Индии (на 2 млн т) и планируются в Бразилии (2 млн т). Соглашения по переносу производственных мощностей заключены с Казахстаном и Киргизией [14].

На северо-восточные провинции также возложена функция развития инициативы Морского шелкового пути 21-го века, прежде всего, за счет освоения северо-восточного коридора вдоль о. Сахалин, п-ва Камчатка, через Берингов пролив, Северный Ледовитый океан до Северной и Западной Европы, чтобы превратить провинцию Цзилинь и весь Северо-Восточный район Китая в стратегическую опору Морского Шелкового пути 21-го века. [15]. Провинция Ляонин отводится ведущая роль в становлении и освоении перспективного коридора «Новый Северо-Восточный Шелковый путь», нацеленного на формирование северного морского транспортного маршрута от порта Далянь, международного транспортного коридора интермодальных перевозок Далянь – Северо-Восточная Азия, а также возрождение Северо-Восточного промышленного центра.

Участие восточных провинций в реализации инициативы «Пояс и путь» предполагает последовательное упрощение доступа экспортеров на рынки зарубежных стран, что позволит модернизировать приморскую промышленность и города Пекин, Шанхай, Гуанчжоу и Шэньчжэнь на глобальный уровень торгового взаимодействия [16].

Более того, если системно рассмотреть участие китайских регионов в реализации инициативы в разрезе шести заявленных экономических коридоров, то можно заметить, что каждый из них тесно связан с развитием определенной периферийной части Китая. Так, «Новый евроазиатский континентальный мост», «Китайско-пакистанский экономический коридор» и экономический коридор «Китай – Средняя Азия – Западная Азия» призваны преодолеть континентальную транспортную обособленность западных провинций страны (прежде всего, Синьцзяна); коридоры «Китай – Индокитай» и «Китай – Мьянма – Бангладеш – Индия» – стимулировать развитие провинции Юньнань и Гуанси-Чжуанского автономного региона; коридор «Россия – Монголия – Китай» – северо-восточные провинции. Новые логистические возможности получают главные города внутренних регионов – Чунцин, Сиань, Чжэнчжоу, Чэнду и Урумчи, а также наиболее выгодно расположенные приграничные центры – Дунсин, Жуйли, Эрэн-Хото, Маньчжоули, Суйфэньхэ [17].

В связи с тем, что экономические коридоры «Пояса и пути» внутри Китая фактически совпадают с осями перспективного освоения соответствующих китайских территорий, в рамках инициативы «Пояс и путь» Китай предполагает интегрировать сложившиеся внутри и за рубежом оси развития и осуществлять их совместное территориальное

планирование через «интерфейс» международных экономических коридоров с учетом нужд внутрикитайской региональной политики [18].

Заключение. Таким образом, на современном этапе инициатива «Пояс и путь» стала одной из главных основ внешней и внутренней политики Китая и идеологией его дальнейшего развития. Она присутствует практически во всех китайских государственных планах и программах, активно и целенаправленно реализуется за пределами страны. Заявления о приверженности Китая политике открытости внешнему миру неизменно сочетаются с упоминанием необходимости продвижения международного сотрудничества по строительству «Пояса и пути».

Можно констатировать, что изначально выдвижение инициативы являлось инструментом разрешения главного противоречия внутриэкономического развития современного Китая – дисбаланса между падающими темпами экономического роста и необходимостью изыскания новых точек роста для достижения генеральной цели текущей пятилетки – четырехкратного увеличения ВВП к 2020 г. В связи с этим инициативу можно рассматривать как первоначальную попытку решить внутренние проблемы неравномерного регионального развития за счет привлечения ключевых регионов страны к реализации зарубежных проектов и выхода на внешние рынки через развитие экономических коридоров.

В настоящее время глобальный проект определяет парадигму новой объединительной философии и практики международного сотрудничества, нацеленной на обеспечение процветания народов в совместном мирном взаимовыгодном развитии, формирует новый тип торгово-инвестиционной интеграции поверх функционирующих наднациональных объединений, сохраняет все существующие региональные и глобальные институты, но в то же время гармонизирует их, устраняет барьеры на пути свободного движения товаров, инвестиций и людей.

Литература

1. Чубаров, И. Один пояс — один путь: глобализация по-китайски / И. Чубаров, Д. Калашников // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2018. – № 1. – С. 25–33.
2. Прекрасные перспективы и практические действия по совместному созданию Экономического пояса Шелкового пути и Морского шелкового пути 21-го века [Электронный ресурс] // Министерство иностранных дел Китайской Народной Республики. – Режим доступа: <http://www.fmprc.gov.cn/rus/zxxx/t1254925.shtml>. – Дата доступа: 16.09.2019.
3. Action plan on the Belt and Road Initiative [Electronic resource] // The State Council of the People's Republic of China. – Mode of access: http://english.gov.cn/archive/publications/2015/03/30/content_281475080249035.htm. – Date of access: 08.10.2019.
4. Dellios, R Silk Roads of the Twenty-First Century: The cultural dimension / R. Dellios // *Asia & the Pacific Policy Studies*. – 2017. – № 2. – P. 225–236.
5. Примшиц, Д.В. Китайский опыт технологического развития: от фабрики товаров к фабрике знаний / Д.В. Примшиц // *Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы* : сб. науч. ст. : в 4 ч. / Ин-т экономики НАН Беларуси ; редкол.: В.И. Бельский [и др.]. — Минск: Ин-т сист. иссл-й в АПК НАН Беларуси, 2017. — Ч. 4. — С. 164—173.

6. Summary of the 2018 National Defense Strategy of the United States of America [Electronic resource] // US Department of Defense. – Mode of access: <https://dod.defense.gov/Portals/1/Documents/pubs/2018-National-DefenseStrategy-Summary.pdf>. – Date of access: 10.05.2019.
7. Kaczmarek, M. Silk Globalisation. China's Vision of International Order / M. Kaczmarek. – Warsaw : OSW, 2016. – 28 p.
8. Михеев, В. Новая фаза развития Китая на фоне «торговой войны» с США // В. Михеев, С. Луконин // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2019. – № 2. – С. 56–65.
9. Коростиков, М. Ю. Китай обещал опоясать полмира [Электронный ресурс] // *Коммерсантъ*. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3297741>. – Дата доступа: 17.05.2019.
10. Guevara, J.S. La estrategia China de «Una Franja, Una Ruta», posibles consecuencias para España, y oportunidades para las empresas españolas / J.S. Guevara // *Boletín económico de ICE*. [Electronic resource] – 2016. – Mode of access: http://www.iberchina.org/files/2016/obor_serra.pdf – Date of access: 28.10.2019.
11. Денисов, И.Е. Поднебесная смотрит на Запад / И.Е. Денисов // *Контурные глобальных трансформаций*. – 2016. – Т. 9. – Вып. 6. – С. 20–40.
12. Буяров, Д.В. Синьцзян и Экономический пояс на Шелковом пути / Д.В. Буяров // *Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества : материалы IX междунар. науч.-практ. конф., Благовещенск, 27–29 апр. 2019 г. / Благовещ. гос. пед. ун-т ; редкол. Д.В. Буяров [и др.]*. – Благовещенск, 2019. – С. 16–21.
13. Xinjiang: A Core Component of Belt and Road [Electronic resource] // *Hong Kong means Business*. – Mode of access: <https://hkmb.hktdc.com/en/1X0A5D5S/hktdc-research/Xinjiang-A-Core-Component-of-Beltand-Road> . – Date of access: 24.03.2019.
14. Портяков, В.Я. Политика внешнеэкономической открытости в Китайской Народной Республике: основные итоги и перспективы / В.Я. Портяков // *Контурные глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. – 2019. – Т. 12. – № 1. – С. 44–68.
15. China's 'rust belt' shows sign of modest recovery [Electronic resource] // *The State Council Information Office. The People's Republic of China*. – Mode of access: http://english.scio.gov.cn/china-voices/2017-01/14/content_50215460_3.htm . – Date of access: 23.02.2019.
16. Чубаров, И.Г. Особенности формирования глобальных городов в современном Китае / И.Г. Чубаров // *Проблемы Дальнего Востока*. – 2013. – № 4. – С. 61–70.
17. Лю, Хуэй «И дай и лу» цзяньшэ юй вого цююй фачжань чжаньлюэ дэ гуаньси яньцзю: [Связи между ОПОП и стратегиями регионального развития КНР] / Лю Хуэй, Лю Вэйдун // *Чжунго кэсюэюань юанькань: [Вестник Китайской академии наук]*. – 2017. – № 4. – С. 340–347.
18. Exclusive: CPEC master plan revealed [Electronic resource] // *The Dawn Newspaper*. – Mode of access: <https://www.dawn.com/news/1333101/exclusive-cpec-master-plan-revealed> . – Date of access: 23.03.2019.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

IMPORT SUBSTITUTION IN THE CONTEXT OF THE FOREIGN TRADE POLICY OF THE REPUBLIC OF BELARUS AT THE PRESENT STAGE

ЧЕРВИНСКИЙ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Charvinski Yauhen, Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher of the Department
of Foreign Economic Relations and International Integration of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: e.chervinski@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы организации процессов импортозамещения в Республике Беларусь как участницы международных интеграционных объединений, в первую очередь ЕАЭС. Изучаются методические подходы к выбору товарных позиций для импортозамещения и в дальнейшем – поставок ее на экспорт. Исследуются ограничения к инструментам импортозамещения, накладываемые современной мировой экономикой.

Ключевые слова. Импортозамещение, Республика Беларусь, внешнеторговая политика, выявленные сравнительные преимущества, товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС.

Abstract. The article deals with the organization of import substitution processes in the Republic of Belarus as a member of international integration unions, primarily the EAEU. The methodological approaches to the selection of commodity items for import substitution and further supply of it for export are studied. The article examines the restrictions imposed by the modern world economy on the tools of import substitution.

Key words. Import substitution, Republic of Belarus, foreign trade policy, revealed comparative advantages, Harmonized System.

Импортозамещение выступает эффективным подходом к ускоренному освоению новой продукции, расширению товарной номенклатуры национальных предприятий и наращиванию объемов производства. Вместе с тем мировой и белорусский опыт свидетельствует, что данная стратегия является уязвимой, а обеспеченный ею рост экономики может быть неустойчивым. В качестве основных угроз для состоятельности импортозамещения можно указать то, что для его реализации требуются не только дополнительные инвестиции в производство, но и ограничительные меры в отношении иностранной про-

дукции, поставляемой на внутренний рынок. Производства, сформированные в тепличных условиях протекционизма, в ряде случаев оказываются неконкурентоспособными по сравнению с импортом. Малые размеры внутреннего рынка не позволяют добиться экономии на масштабе, что также негативно сказывается на перспективах предприятий, ориентированных на вытеснение импорта. Поэтому для обеспечения состоятельности импортозамещения будет правильным реализовывать его в соответствии с рядом принципов и координации с другими элементами экономического развития страны.

Прежде всего в качестве приоритетных направлений импортозамещения следует рассматривать *продукцию, в производстве которой страна имеет либо будет иметь сравнительные преимущества, но при этом активно импортируются аналогичные или схожие товары*. В этом случае можно ожидать положительного результата от увеличения выпуска отечественной продукции, поддержкой для которой выступают уже имеющийся опыт производства и ее конкурентоспособность в сравнении с импортными аналогами.

Важным компонентом, обеспечивающим состоятельность импортозамещения, выступает ее согласованность с экспортной стратегией. Изначально при организации и развитии производств следует ориентироваться на те, которые в дальнейшем, при насыщении внутреннего рынка и обеспечении необходимого уровня конкурентоспособности, смогут поставлять товары и внешне. В этом отношении значимым фактором поддержки выступает участие Республики Беларусь в едином экономическом евразийском экономическом пространстве, облегчающем доступ на соответствующие рынки [8]. Отсутствие барьеров в виде таможенных пошлин, унификация требований к оформлению документов, сертификатов и требований к производству и реализации товаров улучшает условия поставок для белорусских производителей по сравнению с рынками третьих стран. В таких обстоятельствах белорусская продукция является более конкурентоспособной и по ценовому критерию. Таким образом, одним из важных ориентиров для трансформации экспортной структуры республики выступает востребованность продукции на рынке ЕАЭС [3, 4].

Исходя из данного критерия, следует ориентироваться на товары, имеющие высокий спрос на импортную продукцию в странах-участниц евразийского интеграционного объединения. Из этой группы товаров приоритет должны иметь те, в производстве которых Республика Беларусь обладает сравнительными преимуществами. Определить данные группы товаров можно с использованием метода выявленных сравнительных преимуществ. Отражением данного показателя будут выступать индексы Баласса [5, 6, 9]. Индекс Баласса для экспорта определяется исходя из следующей формулы:

$$IBE_{ij} = \frac{Exp_{ij}}{\sum_i Exp_{ij}} / \frac{\sum_j Exp_{ij}}{\sum_i \sum_j Exp_{ij}}, \quad (1)$$

где Exp_{ij} – объем экспорта i -й продукции j -й страной;

$\sum_j Exp_{ij}$ – объем мирового экспорта i -й продукции;

$\sum_i Exp_{ij}$ – суммарный объем экспорта j -й страной;

$\sum_i \sum_j Exp_{ij}$ – суммарный объем мирового экспорта.

Данный показатель также называется коэффициентом выявленных сравнительных преимуществ (*Revealed comparative advantage*). Он формируется как отношение доли экспорта отдельного вида товара или товарной группы в общем объеме экспорта государства к аналогичному показателю для всей международной торговле – доле мирового экспорта данного товара в суммарном общемировом экспорте. Показатели рассчитываются на основе данных за одинаковый временной промежуток, как правило, за один год. Аналогичным образом могут быть рассчитаны индексы Баласса для импорта:

$$IBI_{ij} = \frac{Imp_{ij}}{\sum_i Imp_{ij}} / \frac{\sum_j Imp_{ij}}{\sum_i \sum_j Imp_{ij}}, \quad (2)$$

где IMP_{ij} – объем импорта i -й продукции j -й страной;

$\sum_i IMP_{ij}$ – суммарный объем импорта j -й страной;

$\sum_j IMP_{ij}$ – суммарный мировой объем импорта i -группы товаров;

$\sum_i \sum_j IMP_{ij}$ – общемировой объем импорта.

Как и в случае с экспортом, экономическое содержание коэффициентов Баласса по импорту заключается в том, что его большие значения свидетельствуют о склонности страны к импорту соответствующей продукции.

Исходя из указанных формул и предпосылок, правильным будет ориентироваться на товары, имеющие высокий индекс Баласса по импорту для стран-участниц евразийского интеграционного объединения. Из этой группы товаров приоритет должны иметь те, по которым Республика Беларусь обладает высокими значениями индекса Баласса по экспорту.

Другим важным аспектом, позволяющим использовать потенциал ЕАЭС для импортозамещения является кооперационный эффект. Кооперационные перспективы связаны с тем, что страны союза обладают высоким спросом на данную продукцию, но по отдельности не обладают сравнительными преимуществами в ее производстве. Вместе с тем интеграционные процессы дают возможность за счет кооперации обеспечить предпосылки выпуска соответствующей конкурентоспособной продукции. Отбор соответствующих товарных позиций может быть осуществлен из тех предпосылок, что индекс Баласса по импорту для товарной группы, импортируемой в Республику Беларусь, принимает достаточно высокие значения (минимум больше единицы), а сам объем импорта

тоже достаточно большой (не менее 10 млн долл. в год), у других стран ЕАЭС, как минимум у двух, включая Российскую Федерацию, высокий индекс Балласа по импорту для соответствующей товарной позиции.

Анализ белорусской и мировой внешней торговли товарами [2], производимый исходя из указанных предпосылок с привлечением формул (1)–(2), позволил сделать вывод, что к перспективным позициям по 4 знакам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС могут быть отнесены следующие позиции: 4011 «Шины и покрышки пневматические, новые»; Железнодорожное оборудования и транспортные средства (в т.ч. 8605 «Вагоны железнодорожные или трамвайные пассажирские», 8606 «Вагоны железнодорожные или трамвайные, грузовые», 8607 «Части железнодорожных локомотивов, моторных вагонов трамвая, подвижного состава», 8608 «Путевое оборудование и устройства для железнодорожных и трамвайных путей»), 0603 «Срезанные цветы и бутоны, пригодные для декоративных целей»; Изделия из пластмассы (в т.ч. 3920 «Плиты, листы, пленка и полосы из пластмасс», 3925 «Детали строительные из пластмасс»); Изделия из синтетических волокон (в т.ч. 5402 «Нити комплексные синтетические», 5514 «Ткани из синтетических волокон»); Обувь (в т.ч. 6403 «Обувь с верхом из натуральной кожи», 6406 «Детали обуви»); 3808 «Инсектициды, родентициды, гербициды, регуляторы роста растений»; Гигиенические средства и средства ухода (в т.ч. 3305 «Средства для волос», 9619 «Предметы личной гигиены для взрослых и детей»); 8428 «Машины и устройства для подъема и перемещения (например, лифты»); Сельскохозяйственные машины и оборудование (в т.ч. 8433 «Машины или механизмы для уборки или обмолота сельскохозяйственных культур», 8432 «Машины для подготовки и обработки почвы»); Химическая и нефтехимическая продукция (в т.ч. 3208 «Краски и лаки на основе синтетических полимеров», 3820 «Антифризы и жидкости антиобледенительные»); 3105 «Удобрения минеральные или химические, содержащие два или три питательных элемента: азот, фосфор, калий»; Изделия из бумаги и древесины (в т.ч. 4814 «Обои и аналогичные настенные покрытия», 4805 «Бумага и картон немелованные прочие», 4411 «Плиты древесно-волоконистые», 4418 «Изделия столярные и плотницкие», 4410 «Плиты древесно-стружечные»).

Более того, логическим развитием для белорусской стратегии импортозамещения должен стать его переход от национального к региональному – в рамках ЕАЭС, обеспечивая насыщение рынка Союза продукцией и сокращение импорта из третьих стран. Для решения этой задачи перспективной представляется поддержка совместных проектов, реализуемая на межгосударственном и наднациональном уровнях в приоритетных отраслях: сельскохозяйственное машиностроение, легкая промышленность, металлургия, химия, автомобилестроение, производство электронно-оптического оборудования, станкостроение.

Импортозамещение также должно координироваться с инвестиционной стратегией страны. Особенность современной ситуации заключается в том, что возможности по аккумулярованию финансовых средств для развития белорусских импортозамещающих производств существенным образом ограничены. Особую остроту проблеме придают

спад мировой экономики, вызванный международными карантинными мерами по ограничению распространения инфекционных заболеваний, а также высокий уровень уже имеющейся кредитной задолженности предприятий, необходимостью погашения и реструктуризации государственного внешнего долга. Также следует учитывать, что по многим позициям наша страна не сможет самостоятельно обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции.

Эти обстоятельства актуализируют задачу привлечения иностранных инвесторов к развитию импортозамещающих предприятий в Республике Беларусь. Так, локализация производств известных брендов представляется наиболее перспективным путем для импортозамещения сложнотехнических потребительских товаров, поскольку в этом сегменте выбор покупателя во многом определяется узнаваемостью марки и лояльностью к ней. Кроме того, участие в глобальных производственных цепочках позволит параллельно с импортозамещающими задачами углубить международную специализацию страны.

Также важно при развитии инвестиционных стимулов не ограничиваться крупными транснациональными компаниями, но формировать благоприятную среду для малых и средних инвесторов, в том числе отечественных. Это позволит как снизить потенциальные угрозы зависимости национальной экономики от действий больших игроков, так и создать предпосылки для повышения эффективности производственной сферы, поскольку, как показывает практика, в условиях современного открытого рынка частные компании во многих областях выступают более конкурентоспособными по сравнению с государственными, а малые и средние компании могут выступать локомотивами развития стран.

В этом отношении можно обратиться к белорусскому опыту развития Парка высоких технологий. Создание привлекательных налоговых и нормативных правовых условий позволило за короткие сроки обеспечить многократный рост производства и экспорта высокотехнологических услуг. Полагаем схожие механизмы будут эффективны и для других высокотехнологичных секторов товаров и услуг, в частности для медицинских услуг, производства фармацевтической продукции и медицинской техники, вычислительной техники и оптических приборов.

Литература

1. Апокин, А. Потенциал импортозамещения и выгоды от экономической интеграции: дезагрегированные оценки / А. Апокин, А. Гнидченко, Е. Сабельникова // Экономическая политика. – 2017. – № 2. – С. 44–71.
2. База статистических данных Организации объединенных наций [Электронный ресурс] // UN Comtrade Database. – 2020. – Режим доступа: <https://comtrade.un.org>.
3. Белоусов, А. Участие стран Евразийского экономического союза в международных производственно-сбытовых цепочках / А. Белоусов // Банкаўскі веснік. – 2017. – № 7. – С. 34–43.
4. Липин, А.С. Оценка интеграционных процессов в Едином экономическом пространстве на примере торговли товарами [Электронный ресурс] / А.С. Липин, О.В.

Полякова // Евразийская экономическая интеграция. – 2014. – № 1. – С. 81–96. – Режим доступа: [http://](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/investigations/Documents/lipin_polyakova1.pdf)

www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/investigations/Documents/lipin_polyakova1.pdf.

5. Судник, С. Об уровне продуктивности экспортной корзины Беларуси / С. Судник // Банкаўскі веснік. – 2017. – № 9. – С. 34–41.

6. Точицкая, И. Как повысить продуктивность экспортной корзины Беларуси / И. Точицкая // Банкаўскі Веснік. – 2011. – № 10. – С. 41–46.

7. Об Основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: Решение Евразийского межправительственного совета, 08.09.2015, № 9 // Евразийский межправительственный совет. – 2015. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420301148>.

8. Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС // Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития [Электронный ресурс] // http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/developDocs/Documents/EAEU_estims.pdf.

9. Hausmann, R. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space / R. Hausmann, B. Klinger. – Harvard University Centre for International Development, Working Paper – № 146. – 2007. – 37 p.

10. Hausmann, R. What You Export Matters / R. Hausmann, J. Hwang, D. Rodrik // Journal of Economic Growth. – 2007. – № 12. – p. 1–25.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ВЫГОД
ДЛЯ СТРАНЫ-УЧАСТНИЦЫ РЕГИОНАЛЬНОГО
ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ**

**METHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR ASSESSING FOREIGN TRADE
BENEFITS FOR A MEMBER COUNTRY OF A REGIONAL INTEGRATION
ASSOCIATION**

АБРАМЧУК НИНА АЛЕКСАНДРОВНА

заведующий сектором исследований проблем внешней торговли
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Abramchuk Nina, head of the sector foreign trade problems research of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: abramchuk@economics.basnet.by

Аннотация. В статье предлагаются методические основы оценки интеграционных эффектов для отдельной страны, проявляющиеся по внешнеторговым направлениям экономического развития страны за период вхождения страны в региональное интеграционное объединение. Предлагается система индикаторов, позволяющая количественно измерить внешнеторговые выгоды страны от участия в региональном интеграционном объединении.

Ключевые слова. Внешняя торговля, интеграционные торговые эффекты, региональное интеграционное объединение, внешнеторговые выгоды.

Abstract. The article proposes a methodological basis for assessing the integration effects for a particular country, which are manifested in foreign trade directions of the country's economic development during the period of the country's entry into a regional integration association. A system of indicators is proposed that allows one to quantitatively measure the country's foreign trade benefits from participation in a regional integration association.

Keywords. Foreign trade, integration trade effects, regional integration association, foreign trade benefits.

В настоящей работе под внешнеторговыми выгодами для отдельной страны, полученными в результате ее участия в региональном интеграционном объединении (далее – РИО), понимаются положительные интеграционные эффекты, проявляющиеся по внешнеторговым направлениям экономического развития страны за период вхождения страны в данное РИО.

Для проведения оценки внешнеторговых эффектов, получаемых страной от участия в РИО, используем методологию, включающую следующие подходы:

1) для расчета эффекта масштаба торговли – подход, который предполагает оценку уровня значимости взаимной торговли для страны «до» и «после» ее вступления в региональное торговое соглашение;

2) эффекта торговой открытости – подход, рассматривающий оценку уровня ориентированности экономики страны на осуществление ее внешней торговли на рынке интеграционного объединения, в котором она участвует;

3) эффекта регионального углубления – подход, позволяющий определить уровень углубления участия страны в рассматриваемом интеграционном объединении с позиции взаимной торговли на базе индекса интенсивности торговли;

4) эффекта взаимодополняемости – подход, позволяющий оценить комплементарность торговых потоков исследуемой страны-участницы в рамках РИО;

5) эффекта конкуренции – подход, основанный на применении методологии Vela Balassa, предполагающей сравнение количества товаров с выявленным сравнительным преимуществом «до» и «после» вступления в РИО;

6) эффекта отклонения торговли – подход, использующий методику Yeats A., в основе которой лежит сопоставление индексов интенсивности торговли и выявленных сравнительных преимуществ;

7) эффекта внутриотраслевой торговли – подход, предполагающий возможность оценить уровень внутриотраслевой торговли страны в рамках интеграционного объединения, в котором она участвует.

Применяя данные подходы для осуществления оценки внешнеторговых эффектов последствий участия страны А в РИО сформируем систему индикаторов, каждый из которых включает соответствующие показатели.

Так, для оценки эффекта масштаба торгового участия страны А в интеграционном объединении РИО в качестве основного показателя используем показатель значимости взаимной торговли товарами для страны А в рамках торговли с РИО (FTI_{A_RIO}), который определяется как доля внешнеторгового оборота страны А в торговле с остальными государствами-членами РИО (далее – РИО\А) в общем объеме внешнеторгового оборота страны А по следующей формуле:

$$FTI_{A_RIO} = \frac{Exp_{A_RIO\setminus A} + Imp_{A_RIO\setminus A}}{Exp_A + Imp_A}, \quad (1)$$

где $Exp_{A_RIO\setminus A}$ – стоимостной объем экспорта товаров страны А в РИО\А за годовой период t , млн долл. США;

$Imp_{A_RIO\setminus A}$ – стоимостной объем импорта товаров страны А из РИО\А за годовой период t , млн долл. США;

Exp_A – стоимостной объем экспорта товаров страны А всего за годовой период t , млн долл. США;

Imp_A – стоимостной объем импорта товаров страны А всего за годовой период t , млн долл. США.

Индикатор изменения значимости взаимной торговли товарами страны А в торговле с РИО (ΔFTI_{A_RIO}) отражает изменение за исследуемый временной период уровня значи-

мости взаимной торговли товарами для страны А и рассчитывается как разность показателя значимости взаимной торговли товарами страны А в рамках торговли с РИО в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta FTI_{A_RIO} = FTI_{A_RIO}^{t1} - FTI_{A_RIO}^{t0}, \quad (2)$$

где $FTI_{A_RIO}^{t1}$ – значимость взаимной торговли товарами страны А в торговле с РИО в отчетный период $t1$;

$FTI_{A_RIO}^{t0}$ – значимость взаимной торговли товарами страны А в торговле с РИО в базовый период $t0$.

Интерпретация значения индикатора –

выгоды: положительное значение индикатора указывает на повышение уровня значимости взаимной торговли товарами страны А за период ее участия в рассматриваемом РИО.

Для оценки эффекта торговой открытости или зависимости страны А от торговли товарами на рынке интеграционного объединения, в которое страна А входит, рассматриваются три основных направления открытости: внешнеторговая, экспортная и импортная.

Показатель внешнеторговой открытости страны А в торговле товарами с РИО (OFT_{A_RIO}) характеризует степень зависимости экономики страны А от взаимной торговли на рынке РИО, в котором она участвует, и определяется отношением внешнеторгового оборота страны А в торговле товарами с РИО\А к внутреннему валовому продукту страны А по формуле (3):

$$OFT_{A_RIO} = \frac{Exp_{A_RIO\setminus A} + Imp_{A_RIO\setminus A}}{GDP_A}, \quad (3)$$

где GDP_A – объем внутреннего валового продукта страны А за период t , млн долл. США.

Индикатор изменения уровня внешнеторговой открытости страны А в торговле товарами с РИО (ΔOFT_{A_RIO}) характеризует изменение за рассматриваемый временной период зависимости экономики страны А от взаимной торговли товарами с РИО, в котором страна А участвует, и определяется как разность внешнеторговой квоты страны А в торговле товарами с РИО в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta OFT_{A_RIO} = OFT_{A_RIO}^{t1} - OFT_{A_RIO}^{t0}, \quad (4)$$

где $OFT_{A_RIO}^{t1}$ – внешнеторговая квота страны А в торговле товарами с РИО в отчетный период $t1$;

$OFT_{A_RIO}^{t0}$ – внешнеторговая квота страны А в торговле товарами с РИО в базовый период $t0$.

Показатель внешнеторговой открытости страны А в торговле товарами с третьими странами ($OFT_{A_W_RIO}$) характеризует степень зависимости экономики страны А от торговли на рынке третьих стран и измеряется отношением внешнеторгового оборота страны А в торговле товарами с W\РИО к внутреннему валовому продукту страны А по формуле:

$$OFT_{A_W\setminus RIO} = \frac{Exp_{A_W\setminus RIO} + Imp_{A_W\setminus RIO}}{GDP_A}. \quad (5)$$

Индикатор изменения уровня внешнеторговой открытости страны А в торговле товарами с третьими странами ($\Delta OFT_{A_W\setminus RIO}$) характеризует изменение зависимости экономики страны А от торговли товарами с третьими странами за рассматриваемый временной период и определяется как разность внешнеторговой квоты страны А в торговле товарами с третьими странами в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta OFT_{A_W\setminus RIO} = OFT_{A_W\setminus RIO}^{t1} - OFT_{A_W\setminus RIO}^{t0}, \quad (6)$$

где $OFT_{A_W\setminus RIO}^{t1}$ – внешнеторговая квота страны А в торговле товарами с третьими странами в отчетный период $t1$;

$OFT_{A_W\setminus RIO}^{t0}$ – внешнеторговая квота страны А в торговле товарами с третьими странами в базовый период $t0$.

Индикатор предпочтения взаимной торговле с РИО, в которое страна А входит (OFT_A), определяется как разность изменений уровней внешнеторговой открытости страны А в торговле товарами с РИО и с третьими странами в отчетный и базовый периоды и рассчитывается следующим образом:

$$\Delta OFT_A = (\Delta OFT_{A_RIO}^{t1} - \Delta OFT_{A_W\setminus RIO}^{t1}) - (\Delta OFT_{A_RIO}^{t0} - \Delta OFT_{A_W\setminus RIO}^{t0}). \quad (7)$$

Интерпретация значения индикатора –

выгоды: положительное значение индикатора отражает увеличение взаимной открытости экономики страны А в торговле с РИО, в котором она участвует, и указывает на усиление предпочтения страны А взаимной торговле с РИО, в которое страна А входит, за период участия в данном РИО.

Показатель экспортной открытости страны А в торговле товарами с РИО (OE_{A_RIO}) характеризует степень ориентированности промышленности страны А на рынок рассматриваемого РИО и измеряется отношением экспорта товаров страны А в РИО\А к внутреннему валовому продукту страны А по формуле (3):

$$OE_{A_RIO} = \frac{Exp_{A_RIO\setminus A}}{GDP_A}, \quad (8)$$

где GDP_A – объем внутреннего валового продукта страны А за период t , млн долл. США.

Индикатор изменения уровня экспортной открытости страны А в торговле товарами с РИО (ΔOE_{A_RIO}) характеризует изменение качественной структуры внешнеторговых отношений страны А с РИО за рассматриваемый временной период и определяется как разность экспортной квоты страны А в торговле товарами с РИО в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta OE_{A_RIO} = OE_{A_RIO}^{t1} - OE_{A_RIO}^{t0}, \quad (9)$$

где $OE_{A_RIO}^{t1}$ – экспортная квота страны А в торговле товарами с РИО в отчетный период $t1$;

$OE_{A_RIO}^{t0}$ – экспортная квота страны А в торговле товарами с РИО в базовый период $t0$.

Показатель экспортной открытости страны А в торговле товарами с третьими странами ($OE_{A_W\setminus RIO}$) характеризует уровень ориентированности промышленности страны А на рынок третьих стран и измеряется отношением экспорта товаров страны А в $W\setminus RIO$ к внутреннему валовому продукту страны А по формуле:

$$OE_{A_W\setminus RIO} = \frac{Exp_{A_W\setminus RIO}}{GDP_A}. \quad (10)$$

Индикатор изменения экспортной открытости страны А в торговле товарами с третьими странами ($\Delta OE_{A_W\setminus RIO}$) характеризует изменение зависимости страны А от экспорта в третьи страны за рассматриваемый временной период и определяется как разность экспортной квоты страны А в торговле товарами с третьими странами в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta OE_{A_W\setminus RIO} = OE_{A_W\setminus RIO}^{t1} - OE_{A_W\setminus RIO}^{t0}, \quad (11)$$

где $OE_{A_W\setminus RIO}^{t1}$ – экспортная квота страны А в торговле товарами с третьими странами в отчетный период $t1$;

$OE_{A_W\setminus RIO}^{t0}$ – экспортная квота страны А в торговле товарами с третьими странами в базовый период $t0$.

Индикатор предпочтения экспорту в РИО, в которое страна А входит, (ΔOE_A) определяется как разность изменений уровней экспортной открытости страны А в торговле товарами с РИО и с третьими странами и рассчитывается следующим образом:

$$\Delta OE_A = \Delta OE_{A_RIO} - \Delta OE_{A_W\setminus RIO}. \quad (12)$$

Интерпретация значения индикатора –

выгоды: положительное значение индикатора отражает увеличение значимости для экономики страны А экспорта на рынок РИО, в котором она участвует, и указывает на увеличение ориентированности промышленного сектора страны А на рынок рассматриваемого РИО за период участия в данном РИО.

Индикатор предпочтения импорту из РИО, в которое страна А входит (ΔOI_A), определяется, как разность изменений уровней импортной открытости страны А в торговле товарами с РИО (ΔOI_{A_RIO}) и с третьими странами ($\Delta OI_{A_W\setminus RIO}$). Расчет данного индикатора осуществляется аналогично индикатору предпочтения экспорту в РИО (OE_A), где вместо показателя экспортная квота страны А применяется показатель импортная квота страны А.

Интерпретация значения индикатора –

выгоды: превышение индикатора изменения импортной открытости страны А в торговле товарами с РИО над индикатором изменения импортной открытости страны А в торговле товарами с третьими странами указывает на возможное замещение импорта страны А из третьих стран импортом из стран РИО, в которое страна А входит.

Для оценки эффекта регионального углубления используется показатель уровня интенсивности торговли товарами страны А с РИО, в котором она участвует (IFT_{A_RIO}), который отражает степень соответствия объемов экспорта товаров страны А в рассматриваемое РИО среднемировым объемам импорта товаров данного РИО из остальных стран и рассчитывается с применением следующей формулы:

$$IFT_{A_RIO} = \frac{exp_{A_RIO\setminus A} / Exp_A}{Imp_{RIO\setminus A} / (Imp_W - Imp_A)}, \quad (13)$$

где $exp_{A_RIO\setminus A}$ – стоимостной объем экспорта товаров страны А в РИО\А за годовой период t ;

Exp_A – общий стоимостной объем экспорта товаров страны А за годовой период t ;

$Imp_{RIO\setminus A}$ – общий стоимостной объем импорта товаров РИО\А из третьих стран за годовой период t ;

Imp_W – общий стоимостной объем мирового импорта товаров за годовой период t ;

Imp_A – общий стоимостной объем импорта товаров страны А за годовой период t .

Значение индекса интенсивности больше либо равно единице указывает на то, что объемы экспорта страны А в РИО соответствуют либо превышают среднемировой объем импорта данного РИО из остальных стран.

Индикатор изменения уровня интенсивности торговли товарами страны А с РИО, в котором она участвует, (ΔIFT_{A_RIO}) показывает степень углубления участия страны А в рассматриваемом РИО с позиции взаимной торговли за рассматриваемый временной период и определяется как разность уровней интенсивности торговли товарами страны А с РИО в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta IFT_{A_RIO} = IFT_{A_RIO}^{t1} - IFT_{A_RIO}^{t0}, \quad (14)$$

где $IFT_{A_RIO}^{t1}$ – уровень интенсивности торговли товарами страны А с РИО в отчетный период $t1$;

$IFT_{A_RIO}^{t0}$ – уровень интенсивности торговли товарами страны А с РИО в базовый период $t0$.

Интерпретация значения индикатора –

выгоды: положительное значение индикатора отражает усиление доминирования торговли товарами страны А в рамках РИО за период участия в РИО над торговлей с третьими странами. Углубление регионального предпочтения может быть обусловлено географической близостью, наличием более тесных кооперационных связей, относительно низкими транзакционными издержками и др.

Для оценки эффекта взаимодополняемости используется показатель комплементарности торговых потоков страны А и РИО (IC_{A_RIO}), который показывает, насколько структура экспорта страны А соответствует или дополняет структуру импорта РИО, в которое страна входит, и рассчитывается по формуле:

$$IC_{A_RIO} = 100 - \frac{\sum_{i=1}^n |dexp_A i - dimp_{RIO \setminus A} i|}{2}, \quad (15)$$

где $dexp_A i$ – доля товарной группы/позиции i в общем объеме экспорта товаров страны А;

$dimp_{RIO \setminus A} i$ – доля товарной группы/позиции i в общем объеме импорта товаров РИО \setminus А;

n – число товарных групп/позиций в экспорте товаров страны А.

Индикатор изменения уровня комплементарности торговых потоков страны А и РИО, в котором она участвует (ΔIC_{A_RIO}), указывает на усиление либо ослабление взаимодополняемости торговых потоков страны А и РИО за рассматриваемый временной период и определяется как разность уровней комплементарности торговых потоков страны А и РИО в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta IC_{A_RIO} = IC_{A_RIO}^{t1} - IC_{A_RIO}^{t0}, \quad (16)$$

где $IC_{A_RIO}^{t1}$ – уровень комплементарности торговых потоков страны А и РИО в отчетный период $t1$;

$IC_{A_RIO}^{t0}$ – уровень комплементарности торговых потоков страны А и РИО в базовый период $t0$.

Интерпретация значения индикатора:

выгоды: высокий показатель самого уровня комплементарности торговых потоков страны А и РИО, в котором она участвует, указывает на то, что страна А и РИО выигрывают от взаимной торговли и имеют высокий потенциал с позиции взаимодополняемости своих экономик. Положительное значение индикатора свидетельствует об увеличении резерва оптимизации промышленного комплекса страны А и РИО, в которое она входит, т.е. данное РИО является идеальным торговым партнером для страны А.

Для оценки эффекта конкуренции применяется методология Bela Balassa, предполагающая сравнение количества товаров с выявленным сравнительным преимуществом «до» и «после» вступления страны А в данное региональное соглашение, и используется показатель товарной конкуренции, определяемый на основе оценки имеющихся у страны А сравнительных преимуществ в рамках торговли на рынке РИО, в котором она участвует. Для измерения применяется модифицированный индекс Bela Balassa (RCA_{A_RIOi}), который показывает, как доля экспорта товара i страны А на рынок рассматриваемого РИО соотносится к доле экспорта данного товара i во взаимной торговле государств-членов РИО. Расчет осуществляется по следующей формуле:

$$RCA_{A_RIOi} = \frac{exp_{A_RIO \setminus A} i / Exp_{A_RIO \setminus A}}{exp_{RIO} i / Exp_{RIO}}, \quad (17)$$

где $exp_{A_RIO\setminus A}i$ – стоимостной объем экспорта товара i страны А в РИО\А за период t , млн долл. США;

$Exp_{A_RIO\setminus A}$ – стоимостной объем экспорта товаров страны А всего в РИО\А за период t , млн долл. США;

$exp_{RIO}i$ – стоимостной объем взаимной торговли РИО, в котором страна А участвует, по товару i за период t , млн долл. США;

Exp_{RIO} – стоимостной объем взаимной торговли РИО, в котором страна А участвует, всего за период t , млн долл. США.

Индикатор изменения показателя товарной конкуренции страны А на рынке РИО, в котором она участвует ($\Delta RCA_{A_RIO}i$), указывает на усиление или ослабление уровня товарной конкурентоспособности страны А на данном рынке РИО и определяется как разность уровня товарной конкуренции товара i страны А на рынке РИО в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta RCA_{A_RIO}i = RCA_{A_RIO}i^{t1} - RCA_{A_RIO}i^{t0}, \quad (18)$$

где $RCA_{A_RIO}i^{t1}$ – уровень конкуренции товара i страны А на рынке РИО в отчетный период $t1$;

$RCA_{A_RIO}i^{t0}$ – уровень конкуренции товара i страны А на рынке РИО в базовый период $t0$.

Интерпретация значения индикатора –

выгоды: положительное значение индикатора указывает на повышение уровня товарной конкурентоспособности. Значение показателя конкуренции больше единицы указывает на то, что страна А располагает сравнительным преимуществом в торговле товаром i на рынке РИО, в котором она участвует; чем выше значение индикатора, тем более конкурентоспособным товар i является. Увеличение числа товаров с выявленным сравнительным преимуществом рассматривается как положительный эффект конкуренции.

Для оценки эффекта отклонения торговли используются два показателя: индекс выявленных сравнительных преимуществ, который характеризует наличие или отсутствие у страны сравнительных преимуществ в торговле определенными товарами со странами РИО ($RCA_{A_RIO}i$), и индекс интенсивности торговли товарами страны А на рынке РИО ($IFT_{A_RIO}i$). Сопоставление указанных индексов позволяет определить, имеет ли место замещение импорта товаров страны А из третьих стран импортом из РИО, в котором страна А участвует.

Расчет индекса выявленных сравнительных преимуществ осуществляется по формуле (22), для расчета индекса интенсивности торговли товарами применяется формула:

$$IFT_{A_RIO}i = \frac{exp_{A_RIO\setminus A}i / Exp_A}{Imp_{RIO\setminus A}i / (Imp_W - Imp_A)}, \quad (19)$$

где $exp_{A_RIO\setminus A}i$ – стоимостной объем экспорта товара i страны А в РИО\А за годовой период t ;

Exp_A – общий стоимостной объем экспорта товаров страны А за годовой период t ;

$Imp_{RIO \setminus A} i$ – общий стоимостной объем импорта товара i РИО \setminus A из третьих стран за годовой период t ;

Imp_W – общий стоимостной объем мирового импорта товаров за годовой период t ;

Imp_A – общий стоимостной объем импорта товаров страны А за годовой период t .

Интерпретация значения индикатора –

выгоды: рост индекса интенсивности торговли согласуется с ростом индекса сравнительных преимуществ; эффект отклонения торговли не наблюдается.

Для оценки эффекта внутриотраслевой торговли используется показатель уровня внутриотраслевой торговли страны А с РИО, в котором она участвует ($ИИТ_{A_RIO}$). Данный показатель характеризует, в какой степени страна А вовлечена во взаимную торговлю с РИО товарами одноименных отраслей/товарных групп, и позволяет оценить степень покрытия экспорта отдельно взятой отрасли/товарной группы страны А соответствующим импортом в рамках торговли страны А с рассматриваемым РИО.

Для расчета показателя используется индекс Грубеля-Ллойда, который определяется на основании отраслевого агрегирования по следующей формуле:

$$ИИТ_{A_RIO} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n |exp_{A_RIO \setminus A} i - imp_{A_RIO \setminus A} i|}{\sum_{i=1}^n (exp_{A_RIO \setminus A} i + imp_{A_RIO \setminus A} i)}, \quad (20)$$

где $exp_{A_RIO \setminus A} i$ – стоимостной объем экспорта i -й отрасли страны А в РИО \setminus A;

$imp_{A_RIO \setminus A} i$ – стоимостной объем импорта i -й отрасли страны А из РИО \setminus A;

n – число отраслей во внешней торговле страны А с рассматриваемым РИО.

Индикатор изменения уровня внутриотраслевой торговли страны А с РИО, в котором она участвует ($\Delta ИИТ_{A_RIO}$), показывает насколько изменилась ориентация торговли страны А с РИО на внутриотраслевую торговлю за рассматриваемый временной период и определяется как разность уровней внутриотраслевой торговли страны А с РИО в отчетный и базовый периоды:

$$\Delta ИИТ_{A_RIO} = ИИТ_{A_RIO}^{t1} - ИИТ_{A_RIO}^{t0}, \quad (21)$$

где $ИИТ_{A_RIO}^{t1}$ – уровень внутриотраслевой торговли страны А с РИО в отчетный период $t1$;

$ИИТ_{A_RIO}^{t0}$ – уровень к внутриотраслевой торговли страны А с РИО в базовый период $t0$.

Интерпретация значения индикатора –

выгоды: положительное значение индикатора отражает улучшение состояния внутриотраслевой торговли страны А с РИО, в котором она участвует. Нулевое значение индикатора отражает сохранение уровня внутриотраслевой торговли страны А с данным РИО на уровне базового периода (до вступления страны А в РИО).

Предложенные методические основы оценки внешнеторговых выгод для отдельной страны от ее участия в системе международной интеграции может быть использован как вспомогательный методический инструмент для получения итоговой оценки позиционирования страны в мировой торговле.

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ КИТАЙСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ «ПОЯС И ПУТЬ» В РАЗВИТИИ СОТРУДНИЧЕСТВА КНР И ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

GREENING THE CHINESE BELT AND ROAD INITIATIVE IN THE DEVELOPMENT OF COOPERATION BETWEEN THE PRC AND THE EAEU: PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR IMPLEMENTATION

АВСЮК АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

стажер младшего научного сотрудника
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Avsyuk Andrey, Trainee junior researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: andrej.a.chinacentr@gmail.com

Аннотация. Определены проблемы экологического взаимодействия стран ЕАЭС и КНР в области придания стратегии «Пояс и путь» статуса «зеленой» инициативы. Показано, что в Европейском союзе экологическая политика базируется на развитой институциональной основе и включает разнообразные инструменты: экологическая стандартизация и сертификация, финансовые фонды, экологические программы и др. Сделан вывод о том, что взаимодействие стран-членов ЕАЭС и КНР в рамках экологизации инициативы «Пояс и путь» целесообразно осуществлять на многосторонней основе. В частности, даны рекомендации по формированию экологического права в ЕАЭС и разработке комплекса мер по скоординированной экологической политике в ЕАЭС. Предложены меры по реализации Соглашения между ЕАЭС и КНР в области экологизации инициативы «Пояс и путь»: формирование экспертной экологической рабочей группы из представителей стран-членов ЕАЭС и сети контактных пунктов на территории размещения инфраструктурных и производственных объектов в ЕАЭС, создаваемых с участием КНР; разработка совместной программы в области экологической политики.

Ключевые слова. Евразийский экономический союз, ЕС, «зеленая экономика», инициатива «Пояс и путь», Китай, устойчивое развитие, экологизация, экологическая цивилизация.

Abstract. It is determined that e-Commerce in the Republic of Belarus currently occupies only 2-3% of the country's market, which is extremely small in comparison with other countries, including China. Given the export-oriented nature of the Belarusian economy, the development of online retail could become the engine of economic growth in the country as a whole.

The experience of China in the development of e-Commerce is considered, which shows that it can also serve to improve the standard of living of the population, especially in remote and inaccessible rural areas and in critical conditions of quarantine measures or natural disasters.

Conclusions are drawn about the main necessary conditions for the development of e-Commerce in the Republic of Belarus, such as high-speed Internet and a large number of its users, a developed logistics network, a stable mail service and other delivery services, software developers already exist, only a program of further actions is needed.

Keywords. Belt and Road Initiative, China, EU, ecological civilization, ecologization, green economy, sustainable development, Eurasian economic Union.

1. Инициатива КНР по экологизации стратегии «Пояс и путь».

Китай определил *цель построения экологической цивилизации (экоцивилизация)*² как долгосрочную стратегию, жизненно важную для модернизации страны и благосостояния ее населения. В соответствии с принятыми программными документами, экоцивилизация Китая реализуется в следующих приоритетных областях: пространственное развитие; технологические инновации и структурная перестройка; использование ресурсов на принципах энергосбережения и циркулярной экономики; экология и защита окружающей среды; система регулирующих инструментов для экоцивилизации; мониторинг и контроль; участие общественности; комплексное планирование и координация действий правительства на всех уровнях [1].

Стремление Китайской Народной Республики занять позиции лидера в области *экологизации международных отношений* нашло отражение также в глобальной стратегии «Пояс и путь», которой Китай стремится придать статус *«зеленой» инициативы*.

Это закреплено в следующих нормативно-правовых актах:

Руководство по продвижению Зеленого «Пояса и Пути», которое подготовлено Министерством охраны окружающей среды (МООС) Китая совместно с Министерством иностранных дел, Министерством торговли и Государственным комитетом по развитию и реформам (ГКРР) [2].

План сотрудничества в области экологии и охраны окружающей среды в рамках инициативы «Пояс и путь», направленный на выполнение Руководства и содержащий перечень из 25 конкретных пилотных проектов [3];

Руководство по инвестированию за рубежом, которое жестко ограничивает инвестиции в проекты, ведущие к нарушению местных экологических стандартов или продвигающие устаревшие технологии.

² Экологическая цивилизация – это термин, который описывает конечную цель социальной и экологической реформы в обществе. Подразумевается, что изменения, необходимые в ответ на глобальное нарушение климата и социальную несправедливость, настолько обширны, что требуют другой формы человеческой цивилизации, основанной на экологических принципах. В широком смысле экологическая цивилизация включает синтез экономических, образовательных, политических, сельскохозяйственных и других социальных реформ, направленных на обеспечение устойчивости.

Заявленная Китаем политика озеленения инициативы «Пояс и путь» включает, прежде всего, создание условий для «зеленого» развития, расширения торговли экологическими продуктами и природоохранными услугами.

Основными инструментами являются: внедрение экологических стандартов, механизм «зеленого» финансирования, формирование платформ для сотрудничества науки, бизнеса, системы управления и неправительственных организаций, а также меры принуждения бизнеса к экологически-ответственному инвестированию и отчетности перед обществом, совершенствование механизма научно-технического сотрудничества и внедрения научно-технических достижений в производство, снижающих негативное влияние на окружающую среду.

Политика включает также большой комплекс природоохранных мер, требования проведения стратегической экологической оценки (СЭО) и оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС) в трансграничном контексте [4].

2. Проблемы и условия экологического взаимодействия ЕАЭС и КНР в рамках инициативы «Пояс и путь».

В настоящее время экологический аспект реализации инфраструктурных проектов на территории государств – членов ЕАЭС реализуется в рамках двусторонних отношений и с учетом особенностей экологической политики стран. Учитывая различия в экологических требованиях, существующих в странах ЕАЭС, такой подход в полной мере не обеспечивает экологическую безопасность инвестиционных проектов, создает напряженность во взаимодействии с Китаем и не способствует реализации стратегии «Пояс и путь» как «зеленой» инициативы.

Общеизвестно, что проблемы загрязнения окружающей среды носят *трансграничный характер*. Ряд инфраструктурных проектов в рамках китайской инициативы, несмотря на заявление КНР о жестком соблюдении экологических требований, относятся к экологически рисковому. Помимо этого, *инфраструктурные проекты китайской инициативы «Пояс и путь» представляют собой единую комплексную стратегию*. Поэтому важно, чтобы к экономическим объектам, формируемым с участием китайской стороны, предъявлялись единообразные природоохранные подходы и однотипные экологические требования.

В мировой практике решение экологических проблем основывается на *международном праве*. Причем именно международным конвенциям в области охраны окружающей среды принадлежит решающая роль в решении глобальных экологических проблем. Многие государства, в том числе члены Евразийского экономического союза, определяют приоритет международного права по отношению к национальному законодательству. Это формирует предпосылки для повышения роли межгосударственного или наднационального уровней в регулировании вопросов окружающей среды.

Наконец, ЕАЭС стал позиционировать себя как региональное объединение, приверженное *принципам устойчивого развития*. Евразийской экономической комиссией одобрена глобальная повестка устойчивого развития и Евразийский экономический союз стал первым региональным экономическим объединением мира, представившим доклад о

ходе достижения Целей устойчивого развития, в соответствии с которым вопросы устойчивого развития рассматриваются как один из инструментов повышения международной конкурентоспособности интеграционного объединения [5].

Поэтому заявленные устремления Китая по экологизации инициативы «Пояс и путь» требуют создания соответствующих условий в государствах – членах ЕАЭС этого глобального проекта в рамках межгосударственного формата решения этой задачи, а в ряде случаев – с участием наднациональных органов управления.

Однако, как показал анализ нормативно-правовой базы функционирования ЕАЭС, в Договоре о создании Евразийского экономического союза нет специальной статьи, которая касалась бы вопросов экологической политики. В отдельных статьях указанного документа есть лишь упоминание об охране окружающей среды. Так, в Статье 62 «Основные направления согласованной макроэкономической политики» в качестве одного из направлений определено «обеспечение устойчивого развития экономики государств-членов с использованием интеграционного потенциала Союза и конкурентных преимуществ каждого государства-члена» [6].

В Декларации о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза от 6 декабря 2018 г. имеется лишь косвенное упоминание об охране окружающей среды в аспекте использования новых технологий [7].

Вследствие правового пробела Евразийская экономическая комиссия не имеет наднациональной компетенции в области охраны окружающей среды. В составе ЕЭК нет соответствующих структур. Можно даже утверждать, что в ЕАЭС сложилось отношение к вопросам экологии как к проблеме, имеющей второстепенное значение. При этом каждое из государств - членов ЕАЭС проводит свою национальную экологическую политику и имеет соответствующие организационные структуры. В результате сохраняются значительные страновые различия в инструментах ее реализации, особенно это касается вопросов экологической стандартизации и взимания экономических платежей. Все это ограничивает возможности участия стран ЕАЭС в инициативе по экологизации «Пояс и Путь».

3. Опыт ЕС в области экологической политики.

В отличие от Евразийского экономического союза, в *Европейском союзе* существуют нормы в области охраны окружающей среды, которые формируют экологическое право. Например, в Договоре о функционировании Европейского союза установлены цели, принципы и критерии экологической политики. Функционируют специальные *экологические институты ЕС* - Европейское агентство по окружающей среде и Европейская сеть информации и наблюдения за окружающей средой. Их задачами являются сбор, мониторинг и обеспечение ЕС и государств – членов объединения экологической информацией, консультирование по экологическим вопросам, совершенствование методов оценки ущерба окружающей среде, разработка перечня превентивных и восстановительных мер и информирование широкой общественности по экологическим проблемам.

Механизм защиты окружающей среды включает, прежде всего, *экологическую стандартизацию*, существует несколько видов экологического лицензирования (касающихся выбросов, ухудшения качества окружающей среды, поставок на рынок пестицидов, биоцидов, импорт и экспорт озоноразрушающих веществ и др.).

В ЕС создана система *экологической сертификации* продукции или система «эко-лейбл», которая основывается на разработанных Европейской комиссией строгих экологических критериях. Она не носит обязательный характер, но играет важную роль в повышении экологической конкурентоспособности продукции [8;9].

На наднациональном уровне создан финансовый механизм в форме *Европейского фонда солидарности*, средства которого могут быть использованы на цели охраны окружающей среды в случаях ликвидации чрезвычайных последствий.

Экологическая политика в ЕС реализуется на программной основе. Уже реализовано шесть программ, которые осуществлялись согласованно с такими направлениями деятельности, как: индустриальная политика; энергетическая политика; транспортная политика; сельскохозяйственная и лесохозяйственная политика; политика в области туризма; торговая политика. В настоящее время реализуется Седьмая экологическая программа.

4. Предложения по экологизации инициативы «Пояс и путь» в политике сотрудничества ЕАЭС и КНР.

Реализация идеи экологизации механизма сопряжения инициативы «Пояс и путь» и ЕАЭС требует нового формата сотрудничества в сфере регулирования вопросов экологии и охраны окружающей среды.

Во-первых, необходимо формирование *экологического права в Евразийском экономическом союзе* и постепенный переход к скоординированной политике в области охраны окружающей и регулированию вопросов экологизации сопряжения инициативы «Пояс и путь» и ЕАЭС.

Основными мерами по указанному направлению могут стать:

дальнейшее развитие права стран-членов ЕАЭС в аспекте его «экологизации»;
наделение полномочиями в области экологии одного из структурных подразделений ЕЭК, в будущем – создание специальной наднациональной структуры;

разработка Концепции по внедрению принципов «зеленой» экономики в ЕАЭС;

создание условий для стимулирования привлечения в страны ЕАЭС «зеленых» технологий и «зеленых» инвестиций и обмена экологических технологий;

внедрение стандартов «зеленого» финансирования в деятельность банков, фондов, которые финансируют инвестиционные проекты на территории ЕАЭС, также инвестиционное и производственное сотрудничество с КНР;

разработка и внедрение на уровне ЕАЭС единых «зеленых» стандартов производства и потребления;

гармонизация платежей за загрязнение окружающей среды в странах - членах ЕАЭС;

формирование образцовых зон экологического сотрудничества стран-членов ЕАЭС и др.

Во-вторых, наряду с усилением экологической составляющей в интеграционной политике ЕАЭС необходим *специальный механизм «экологизации» китайской инициативы «Пояс и путь» на территории стран - членов ЕАЭС.* Такой механизм *экологического сопряжения ЕАЭС и китайской инициативы* должен в первую очередь включать меры по реализации положений «Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве

между Евразийским экономическим союзом и его государствами членами, с одной стороны, и Китайской Народной Республики – с другой стороны» от 17 мая 2018 года [10].

Этот нормативно-правовой акт направлен на развитие неpreferенциального механизма экономического сотрудничества, в том числе в аспекте сопряжения ЕАЭС и инициативы «Пояс и путь», и включает ряд положений, связанных с экологическим аспектом взаимодействия сторон.

Например, в п. 10.2 Соглашения «Отраслевое сотрудничество» в качестве одного из направлений определено «продвижение сотрудничества в области охраны окружающей среды и зеленого роста». Инструментами его реализации рассматриваются обмен информацией, участие и организация совместных форумов, подготовка специалистов. Статьи 4.1 и 4.6 определяют направления сотрудничества путем обмена информацией, взаимных консультаций в научно-технических областях с целью повышения качества технических регламентов, тесного взаимодействия сторон по вопросам стандартизации и оценки соответствия. Соглашение содержит указание на использование таких механизмов, как формирование контактных пунктов, специальных комиссий и рабочих групп.

С учетом имеющейся нормативно-правовой базы предлагается следующее:

1) сформировать *экологическую рабочую группу* из представителей стран - членов ЕАЭС, интересы которых затрагиваются при реализации инициативы «Пояс и путь», а также заинтересованных лиц КНР.

В число ее задач должны войти обсуждение и выработка совместных решений в области снижения экологических рисков китайского экономического присутствия в ЕАЭС, а также создание условий для широкомасштабной реализации мер экологизации «Шелкового пути»;

2) организовать *сеть контактных пунктов* (их создание предусмотрено рассмотренным выше Соглашением) на территории размещения инфраструктурных и производственных объектов в странах ЕАЭС, создаваемых с участием КНР;

3) разработать *совместную программу или план совместных действий* (ЕАЭС и Китай) по экологической составляющей реализации инвестиционных проектов инициативы «Пояс и путь» с учетом местных условий стран-участниц;

4) внедрить процедуры *стратегической экологической оценки* в планирование экономических коридоров «Шелкового пути» и иных инфраструктурных объектов;

5) содействовать активному *подключению общественности и неправительственных экологических организаций* к решению проблемы экологически безопасного строительства Шелкового пути.

5. Заключение.

Таким образом, целевые установки Китайской Народной Республики на экологизацию инициативы «Пояс и путь», нормативно закрепленные в национальных законодательных актах и различных программах, наталкиваются на институциональную неготовность ЕАЭС и стран - членов к «экологизации» международного экономического сотрудничества.

Формирование экологической составляющей механизма сопряжения ЕАЭС и китайской стратегии «Пояс и путь» предполагает, во-первых, с учетом опыта ЕС развитие экологического права ЕАЭС в направлении межгосударственной и в дальнейшем наднациональной компетенции в области регулирования вопросов окружающей среды; во-вторых, разработку специальных мер, связанных с практической реализацией соглашения о непривилегированном режиме сотрудничества КНР и ЕАЭС в направлении развития экологического формата международного сотрудничества.

Литература

1. Green is gold the strategy and actions of China's ecological civilization. Copyright © United Nations Environment Programme, UNEP 2016 (2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.unep.org/greeneconomy/44/P/greenisgold_en_20160519.pdf – Дата доступа: 05.04.2020.

2. 环境保护部等4部委联合发布《关于推进绿色“一带一路”建设的指导意见》搭建环保合作平台 构建绿色丝绸之路 (Руководство по продвижению зеленого «Пояса и Пути», которое подготовлено Министерством охраны окружающей среды (МООС) Китая совместно с Министерством иностранных дел, Министерством торговли и Государственным комитетом по развитию и реформам (ГКРП) (2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gov.cn/xinwen/2017-05/09/content_5192214.htm – Дата доступа: 05.12.2019.

3. План сотрудничества в области экологии и охраны окружающей среды в рамках инициативы «Пояс и путь» (2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wenku.baidu.com/view/5e50d52d178884868762caaed3383c4bb4cb4cf.html> – Дата доступа: 05.12.2019.

4. Глазырина, И.П. Экономический пояс Шелкового пути: экологические аспекты // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – № 1. – С. 34–41.

5. Показатели достижения целей в области устойчивого развития в регионе Евразийского экономического союза. - Доклад Евразийской экономической комиссии 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/Documents/OON_Rus.pdf – Дата доступа: 25.04.2020.

6. Договор о создании Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/Pages/DisplayDocument.aspx?s=bef9c798-3978-42f3-9ef2-d0fb3d53b75f&w=632c7868-4ee2-4b21-bc64-1995328e6ef3&l=540294ae-c3c9-4511-9bf8-aaf5d6e0d169&EntityID=3610> – Дата доступа: 28.04.2020.

7. Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза от 6 декабря 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01420213/ms_10122018 – Дата обращения: 28.04.2020.

8. Договор о функционировании Европейского Союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN> – Дата доступа: 02.04.2020.

9. Европейский союз: основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями / под ред. С.Ю. Кашкина. – М.: Инфра-М., 2012.

10. Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между Евразийским экономическим союзом и его государствами членами, с одной стороны, и Китайской Народной Республики, с другой стороны от 17 мая 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/> – Дата доступа: 30.04.2020.

УДК 338.564:7.035(100:476)

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО ЭКСПОРТА ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА И УЧАСТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИХ ОБОРОТЕ

FEATURES OF THE WORLD EXPORT OF ART OBJECTS AND THE PARTICIPATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THEIR TURNOVER

БЕЛООКИЙ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

младший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси
Andrew Belooky, junior researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: ab342@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются мировой экспорт произведений искусства на примере шести участников арт-рынка: Соединенных Штатов Америки, Великобритании, Франции, Германии, России и Беларуси. Для этих стран был определен объем экспорта предметов искусства, их преобладающая экспортная позиция, количество торговых партнеров. Выделены особенности, характерные как для мирового рынка произведений искусства, так и для национального рынка Республики Беларусь.

Ключевые слова. Экспорт, арт-рынок, произведения искусства, доля рынка.

Abstract. The article assesses the world export of works of art, using the example of 6 participants in the art market: the United States of America, Great Britain, France, Germany, Russia and Belarus. For these countries, the volume of art objects, their prevailing export position, and the number of trading partners were determined. The features that typical both for the world art-market and for the national market of the Republic of Belarus are highlighted.

Keywords. Export, art market, work of art, market share.

На рынок произведений искусства приходится незначительная часть мирового экспорта, около 0,2 %. Несмотря на это, арт-рынок является важной частью экономики, формируя внутренний рынок и способствуя возникновению новых сфер деятельности, что

приводит к росту занятости населения и развитию высокопрофессиональных специальностей, востребованных на рынке предметов искусства. В этой сфере работает свыше 310 тыс. компаний, обеспечивая работой около 3 млн человек [1].

Рынок произведений искусства является уникальным сектором мировой экономики. Это связано с особенностями предметов искусства как товара, спецификой производства, правилами купли и продажи. Рост интереса к направлению и активное развитие мирового рынка предметов искусства пришлось на вторую половину XX века. Этому способствовало развитие и выход на международный уровень крупных аукционных домов, внедрение новых технологий и рост цен на работы как признанных мастеров, так и современных художников.

Произведение искусства, выступая объектом торговли, является материальным продуктом художественного творчества, представляющим экономический интерес вследствие своей исторической либо культурной уникальности [2].

В едином таможенном тарифе Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС) произведения искусства находятся в XXI разделе, 97 группе товаров «Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат». Эта группа товаров состоит из 6 позиций:

- товарная позиция 9701 – картины, рисунки и пастели, выполненные полностью от руки, коллажи и аналогичные декоративные изображения;
- товарная позиция 9702 – подлинники гравюр, эстампов и литографий;
- товарная позиция 9703 – подлинники скульптур и статуэток;
- товарная позиция 9704 – почтовые марки или марки госпошлин и аналогичные марки, знаки почтовой оплаты гашеные, в том числе первого дня гашения, почтовые канцелярские принадлежности (гербовая бумага) и аналогичные предметы, использованные или неиспользованные, за исключением товаров товарной позиции 4907;
- товарная позиция 9705 – коллекции и предметы коллекционирования по зоологии, ботанике, минералогии, анатомии, истории, археологии, палеонтологии, этнографии или нумизматике;
- товарная позиция 9706 – антиквариат возрастом более 100 лет [3].

За период с 2010 по 2019 г. экспорт предметов искусства в мире составил 268,8 млрд долл. США, из которых, картины – 180 млрд долл. США, гравюры – 5,4 млрд долл. США, скульптуры – 42,5 млрд долл. США, марки – 1,5 млрд долл. США, коллекции – 11,5 млрд долл. США, антиквариат – 27,5 млрд долл. США [3].

С 2010 по 2015 г. наблюдался рост с 17,8 млрд долл. США до 29,4 млрд долл. США. За 6 лет объем экспорта увеличился на 65 %. Затем в 2016-2017 гг. произошло снижение на 6 %, до 27,6 млрд долл. США. К 2019 г. экспорт снова показал значительный рост на 33 % и достиг 36,9 млрд долл. США. Таким образом, за рассматриваемый период экспорт предметов искусства вырос более чем в два раза [3].

Соединенные Штаты Америки. США остается практически бесспорным лидером арт-рынка последние 50 лет, чему способствовали развитая инфраструктура, поддержка сектора услуг и наличие опытных экспертов. Помимо крупного внутреннего рынка, страна остается одним из важнейших центров международной торговли искусством, что

оказывает решающее значение в ее положении на рынке. Одним из факторов, обеспечивающих успех США, являются простые условия на трансграничное перемещение предметов искусства, с небольшими ограничениями на импорт и экспорт узких категорий антиквариата.

Основным импортером из США выступает Великобритания, чей объем импорта с 2010 по 2019 г. составил 26,3 млрд долл. США. На втором месте Швейцария, – 22,4 млрд долл. США. На 3-ем месте Китай – 12,2 млрд долл. США [4]. Основные позиции импорта за 10 лет: картины – 73,6 млрд долл. США., скульптуры – 14,9 млрд долл. США, и антиквариат – 7,5 млрд долл. США. За рассматриваемый период США экспортировали предметы искусства в 197 стран. Соединенные Штаты Америки – единственная страна, где за анализируемый период показатели экспорта росли, вплоть до 2019 г. [4].

Великобритания. Великобритания сохранила второе место среди экспортеров предметов искусства в 2019 г., однако выход страны из ЕС сопровождается неопределенностью (таблица 1).

За 10 лет экспорт Великобритании в США составил 39,8 млрд долл. США, в Швейцарию – 16,9 млрд долл. США, в Китай – 8,1 млрд долл. США. Экспорт картин находится на уровне 44,2 млрд долл. США, скульптур – 10,5 млрд долл. США, антиквариата – 10,2 млрд долл. США. За период с 2010 по 2019 г. Великобритания экспортировала предметы искусства в 186 стран [4].

Таблица 1 – Экспорт произведений искусства, предметов коллекционирования и антиквариата 2019 г., тыс. долл. США

Страна /Критерий	Мир	США	Англия	Франция	Германия	Россия	Беларусь
Объем экспорта предметов искусства	36 910 301	12 950 378	12 366 156	1 485 974	873 098	6 111	2 112
Основная позиция экспорта	Картины 26 039 427	Картины 9 483 139	Картины 8 889 745	Картины 885 270	Картины 442 411	Коллекции 5 120	Скульптуры 1 183

Источник: [4].

Германия. Рынок произведений искусства в Германии, одной из крупнейших экономик Европы, развивается медленно. Некоторые эксперты это связывают с негативным влиянием принятого в Германии в 2016 г. Закона о защите культурных ценностей. Среди нововведений можно отметить ужесточение правил ввоза культурных ценностей на территорию страны, а также необходимость получения дополнительных разрешений, что затрудняет продажу особо ценных произведений искусства за пределы Германии. Также налог на добавленную стоимость был увеличен с 7 до 19 %, введены страховые выплаты по работам ныне живущих художников. Эти изменения вызвали недовольство среди представителей арт-рынка, а многие художники и коллекционеры вывезли свои работы. В 2016 г. экспорт Германии снизился на 17 %, показав минимальное значение за 10 лет.

Основная доля экспорта предметов искусства Германии приходится на Швейцарию – 3,1 млрд долл. США, и США – 3 млрд долл. США. На третьем месте находится Великобритания – 520 млн долл. США. Главными позициями экспорта являются картины – 4,9 млрд долл. США, скульптуры – 2,1 млрд долл. США, коллекции – 1,2 млрд долл. США. За рассматриваемый период Германия экспортировала предметы искусства в 163 страны [4].

Франция. В начале XX века Франция была центром мира искусства, однако к концу 1920-х гг. сочетание экономических и политических событий, включая крах фондового рынка 1929 г. и последовавшая за этим Великая депрессия, а также девальвация французского франка, привело к сдвигу рынка произведений искусства в сторону США и Великобритании. С 1960-х годов Франция оставалась ключевым рынком в Европе, хотя уже и не могла соперничать за центральную позицию на арт-рынке. Однако выход Англии из Европейского союза рассматривается как возможность стать центром торговли между ЕС и остальным миром, и основные надежды возлагаются на французский рынок, учитывая его размеры, развитую культурную инфраструктуру и историческую значимость.

С 2010 по 2019 г. экспорт предметов искусства Франции в США составил 5,4 млрд долл. США, в Швейцарию – 5,2 млрд долл. США, в Китай – 1,6 млрд долл. США. На первом месте картины – 9,7 млрд долл. США, второе и третье место – скульптуры и антиквариат – 2,7 млрд долл. США и 2,1 млрд долл. США соответственно. За рассматриваемый период Франция экспортировала предметы искусства в 190 стран [3].

Россия. Российский рынок произведений искусства еще формируется. Это связано как с историческими, так и экономическими предпосылками. В России правила перемещения культурных ценностей регулирует Федеральный закон от 28 декабря 2017 года № 435-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием государственного управления в сферах вывоза и ввоза культурных ценностей и архивного дела». Главными нововведениями стал ввоз любых культурных ценностей без уплаты НДС, упрощение процедуры ввоза-вывоза предметов искусства и изменение статуса частных музеев. В 2018 г., после вступления закона в силу, экспорт вырос на 44 % и установил рекорд за декаду.

В России основным покупателем предметов искусства выступил Китай с объемом экспорта в 29,5 млн долл. США, на втором и третьем месте США – 2,7 млн долл. США, и Франция – 2,6 млн долл. США [4]. Основная позиция экспорта – коллекции – 34,3 млн долл. США, картины – 13,1 млн долл. США, статуи – 4,5 млн долл. США. Российская Федерация экспортировала предметы искусства в 84 страны [4].

Республика Беларусь. В нашей стране рынок произведений искусства находится в начальной стадии формирования. Вопрос правовых отношений с предметами культуры регулирует Кодекс Беларуси о культуре, который вступил в силу в 2017 г. Вопросы перемещения культурных ценностей через таможенную границу контролирует отдел искусствоведов-экспертов управления по охране историко-культурного наследия и реставрации Министерства культуры.

С 2010 по 2019 г. общий объем экспорта произведений искусства, предметов коллекционирования и антиквариата Республики Беларусь составил 4,4 млн долл. США. Основными позициями экспорта предметов искусства являются картины и скульптуры. Из них скульптур – 2,7 млн долл. США, картин – 1,3 млн долл. США. Экспорт коллекций и предметов коллекционирования составил 340 тыс. долл. США, подлинников гравюр, эстампов и литографий – 4 тыс. долл. США, а почтовых марок и марок госпошлин – 42 тыс. долл. США. Антиквариат возрастом более 100 лет запрещен к вывозу с территории нашей страны (таблица 2).

Таблица 2 – Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат, экспортируемые Республикой Беларусь в период с 2010 по 2019 г., тыс. долл. США

Наименование товара	код	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Картины, рисунки и пастели, выполненные полностью от руки...	9701	22	33	33	50	157	68	25	21	105	785
Подлинники гравюр, эстампов и литографий	9702	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3
Подлинники скульптур и статуэток из любых материалов	9703	401	66	66	638	128	70	17	43	76	1183
Марки почтовые или марки госпошлин, знаки почтовой оплаты...	9704	2	1	1	3	4	3	5	4	2	17
Коллекции и предметы коллекционирования...	9705	1	0	0	0	0	3	4	12	196	124
Антиквариат, чей возраст превышает 100 лет	9706	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Источник: [4].

Основным покупателем предметов искусства в Республике Беларусь является Российская Федерация. С 2010 по 2018 г. общий объем экспорта составил 2,5 млн долл. США, из которых 1,2 млн долл. США приходится на Россию. При этом это единственная страна, которая импортировала предметы искусства на протяжении всех 9 лет рассматриваемого периода. На втором месте находится Республика Молдова, куда в 2013 г. было ввезено товаров на 366 тыс. долл. США. На третьем месте Объединенные Арабские Эмираты, с общим объемом экспорта 202 тыс. долл. США. За рассматриваемый период были зарегистрированы экспортные операции Беларуси с 29 странами [4].

Рынок предметов искусства в нашей стране развит слабо, на что указывает как низкие объемы продаж, так и малое количество торговых партнеров. Решением этой проблемы может стать создание национального бренда современного искусства посредством активного продвижения отечественных художников.

Таким образом, можно выделить следующие особенности мирового рынка экспорта произведений искусства, предметов коллекционирования и антиквариата.

Во-первых, произведения искусства, предметов коллекционирования и антиквариата удерживают небольшую долю мирового экспорта, всего около 0,2 %. При этом направление активно развивается, на что указывает рост экспорта на 107,6 % с 2010 по 2019 г. Кроме того, в пяти из шести рассматриваемых стран был выявлен рост экспорта. В США объем экспорта увеличился в 2 раза, в Великобритании на 133 %, во Франции на 53 %. Германия единственная страна, которая по результатам декады показала отрицательный результат – 15 %. В России за 10 лет объем экспорта увеличился на 91 %, Беларусь показала четырех-кратный рост (396 %).

Во-вторых, основным товаром выступают картины, формирующие больше 67 % мирового экспорта предметов искусства. В США и изученных европейских странах, доля картин в экспорте составляет от 50 до 70 %. При этом в Республике Беларусь основная позиция экспорта – скульптуры, а в России – коллекции.

В-третьих, выявлено влияние правового статуса предметов искусства на их экспорт. В целях сохранения своего культурного наследия, многие страны ограничивают, либо полностью запрещают вывоз определенных товаров. В Республике Беларусь антиквариат, чей возраст превышает 100 лет, запрещен к перемещению за границу. При этом ужесточение правил перемещения предметов искусства зачастую ведет к оттоку качественных работ из страны и падению объемов продаж, в то время как либерализация законодательства, способствующая быстрому и беспрепятственному перемещению предметов искусства между странами, способствует росту экспорта и развитию арт-рынка.

Литература

1. McAndrew C. The Art Market 2020. // Art Basel and UBS Report. Art Basel & UBS, 2020. [Electronic resource]. – Mode of access: https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/The_Art_Market_2020-1.pdf – Date of access: 22.08.2020
2. Мацкевич, Ю. В. «Определение понятия «произведение искусства» и обозначение критериев его оценки» / Искусство и культура. – 2012г. №3 (7). [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: <https://lib.vsu.by/jspui/bitstream/123456789/1217/1/Art12n3p13.pdf> – Дата доступа: 19.09.2020

3. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/ett/Documents/ru.cct.eaeu.97.pdf> – Дата доступа: 19.09.2020

4. Trade statistics. International Trade Centre World Trade Organization and the United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.trademap.org/Index.aspx> – Date of access: 15.09.2020.

УДК 339.92

ИНТЕГРАЦИОННАЯ ПОВЕСТКА БЕЛАРУСИ В РАМКАХ ЕАЭС В ПЕРИОДЫ ЕЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ

BELARUSIAN INTEGRATION AGENDA WITHIN THE EAEU DURING THE PERIODS OF ITS CHAIRMANSHIP IN THE ORGANIZATION

ГОНЧАРИК НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

старший научный сотрудник Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь
Goncharik Natalia, Senior Researcher of the Economy Research Institute of the Ministry of
Economy
e-mail: natagoncharik@mail.ru

Аннотация. В статье обосновано, что сформированные интеграционные повестки Беларуси в периоды ее председательства в органах ЕАЭС в 2015 и 2020 г. продолжают тенденцию развития ЕАЭС и дополняют ее новыми направлениями обширной интеграционной повестки. Направления интеграционной повестки в периоды ее председательства рассмотрены по временным показателям формирования евразийской интеграции.

Ключевые слова. Евразийский экономический союз, Договор о ЕАЭС, председательство, приоритетные направления, интеграция.

Abstract. The article substantiates that Belarusian integration agenda formed during its chairmanship in the EAEU authorities in 2015 and 2020 goes along with the development trend of the EAEU and supplements it with new focus areas of the comprehensive integration agenda. The courses of the integration agenda during its chairmanship were examined according to the time indicators of the Eurasian integration formation.

Keywords. Eurasian Economic Union, EAEU Treaty, chairmanship, focus areas, integration.

Беларусь совместно с Россией, Арменией, Казахстаном и Кыргызстаном являются участницами Евразийского экономического союза (ЕАЭС, Союз), Договор о формировании которого (Договор) был подписан 29 мая 2014 г. и вступил в силу 1 января 2015 г. [1].

В соответствии с п.4 ст. 8 данного Договора одним государством-членом в течение одного календарного года осуществляется председательство в органах Союза – Высшем Евразийском экономическом совете (ВЕЭС), Евразийском межправительственном совете и Совете Евразийской экономической комиссии (Совет ЕЭК) – на ротационной основе в порядке русского алфавита без права продления. В соответствии с решением ВЕЭС №97 от 23 декабря 2014 г. в первый год функционирования ЕАЭС в 2015 г. председательство в органах Союза осуществляла Республика Беларусь. В 2020 г. в соответствии с решением ВЕЭС и №32 от 20 декабря 2019 г. председательство снова перешло к Беларуси.

В период председательства глава государства определяет повестку развития евразийской интеграции, направляя обращение к главам других государств – членов Союза (обращение). Президентом Республики Беларусь А.Г. Лукашенко были сформированы и направлены соответствующие обращения в январе 2015 [2] (обращение-2015) и 2020 г. [3] (обращение-2020).

Анализ данных документов показывает, что в период своего председательства в ЕАЭС Беларусь проводит последовательную работу в соответствии с основными целями евразийской интеграции, определенными Договором: создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения; стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза; всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [1]. Таким образом, Республика Беларусь в периоды своего председательства демонстрирует свою приверженность концепции выполнения договоренностей, предусмотренных Договором и устранения трудностей, возникающих при функционировании Союза. Это подтверждается словами Президента Беларуси А.Г. Лукашенко в обращении-2015: «Наша страна рассматривает Евразийский экономический союз в качестве важнейшего интеграционного объединения, способствующего обеспечению экономической и социальной стабильности в регионе».

В таких условиях немаловажной выглядит оценка базовых установок белорусского председательства в ЕАЭС на предмет соответствия задачам его функционирования. Приоритетные направления, определенные в обращениях Президента Беларуси можно рассматривать по временным показателям формирования евразийской интеграции: направления, которые необходимо реализовывать в данный период функционирования ЕАЭС, направления, требующие постоянного внимания к их реализации и перспективные (инновационные) направления.

ЕАЭС начал свою деятельность в 2015 г., и Беларусь стала первым государством, принявшим председательство в Союзе. Начало функционирования сопряжено с большим количеством направлений, требующих реализации в первый год работы. К тому же в До-

говоре предусмотрено определенное количество переходных периодов до 2025 г. по некоторым наиболее сложным сферам сотрудничества для начала их функционирования. Это касается рынков энергоносителей, транспортных, строительных и финансовых услуг и др.

Так, к направлениям, которые необходимо было реализовывать в данный период функционирования ЕАЭС, в обращении-2015 относятся:

обеспечение безусловного начала функционирования с 1 января 2016 г. единых рынков лекарственных средств и медицинских изделий. Данное направление для работы в ходе председательства Беларуси соответствует реализации задачи, определенной в ст. 100 Договора;

ускорение разработки и принятия основных направлений промышленного сотрудничества в рамках Союза. Реализация этого направления отвечает выполнению пп. 1,6 ст. 92 Договора;

выработка концепций формирования общих рынков электроэнергии, газа, нефти и нефтепродуктов. Актуальность деятельности в данной сфере подтверждается ст. 104 Договора;

подготовка международного договора о принципах и подходах к гармонизации законодательства государств-членов в сфере государственного контроля за соблюдением требований технических регламентов. Проведение этой работы позволяет выполнить соответствующее положение ст. 53 Договора;

подготовка и подписание международного договора о согласованных подходах к регулированию валютных правоотношений и принятии мер либерализации, что соответствует реализации исполнения п. 4 ст. 64 Договора;

практическая реализация положений Договора, предусматривающих совместные действия по развитию экспорта. Деятельность в этом направлении соответствует исполнению положения ст. 41 Договора;

развитие интеграционных процессов в сфере услуг. Важность работы в данной сфере предусмотрена положениями раздела XV и приложения №16 Договора;

развитие таможенно-тарифной и нетарифной защиты единого таможенного пространства (в контексте вступления государств-членов ЕАЭС в ВТО). Введение данного приоритета связано с переходом от Таможенного союза и Единого экономического пространства к ЕАЭС и подготовкой Таможенного кодекса ЕАЭС на смену Таможенному кодексу Таможенного союза;

выработка действенных механизмов функционирования Союза в условиях применения одним из государств-членов односторонних мер защиты рынка в отношении третьих государств. Данное направление Договором не определено. Тем не менее в середине марта 2014 г. США, Евросоюз, Украина и ряд других стран ввели в действие ряд санкций против России по итогам интеграции Крыма и войны в Донбассе. Россия также ввела ответные ограничительные меры в отношении Украины и Евросоюза. Происходящие процессы вызвали комплексное социально-экономическое давление не только на Россию, но и на страны – участницы ЕАЭС, что обусловило введение данного направления.

1 января 2020 г., принимая председательство в органах ЕАЭС, Беларусь открыла очередной пятилетний цикл его развития, что подчеркивается в обращении-2020. Направлений, требующих реализации на данном этапе функционирования ЕАЭС, в Договоре не определено. Вместе с тем за пять лет произошли существенные изменения условий деятельности интеграционного объединения, которые определили направления председательства Беларуси в органах ЕАЭС, основанные на принципах Договора. К ним следует отнести:

завершение работы по формированию общих энергетического и транспортного рынков ЕАЭС в соответствии с Договором обусловило введение в обращение-2020 направления по обеспечению «недискриминационных подходов в области ценообразования, тарифов и доступа к услугам естественных монополий. Поэтапное решение этой задачи должно быть зримым, каждый год иметь конкретные результаты»;

неоднократные высказывания в ходе саммитов ЕАЭС на тему необходимости усовершенствования институциональной структуры Союза предопределили существенную часть текста обращения-2020 на тему выработки мероприятий по реализации данного направления: уточнение отдельных полномочий органов ЕАЭС; усиление наднациональной компетенции Евразийской экономической комиссии (ЕЭК); совершенствование деятельности Суда ЕАЭС;

предложения, сформулированные в ходе саммитов ЕАЭС вызвали необходимость обратить особенное внимание в ходе осуществления своей деятельности в период председательства на социальные проблемы, а именно увеличение занятости и защищенности трудящихся, сотрудничество в области образования, здравоохранения, вовлечение молодежи в процессы евразийской интеграции, взаимодействие в других гуманитарных областях;

принятие главами государств – участников ЕАЭС заявления о цифровой повестке в конце 2016 г. и пакета документов по формированию цифрового пространства Союза обусловили необходимость расширения дальнейшего сотрудничества в данном направлении, которое не могло быть определено в Договоре. В настоящее время формирование цифровой экономики является одним из приоритетов функционирования ЕАЭС;

работа в настоящее время ЕЭК и стран-участниц по выработке Стратегических направлений евразийской интеграции до 2025 г. определила вовлечение в интеграционную повестку дополнительных сфер сотрудничества: научно-техническая сфера с обеспечением инновационного прорыва экономик государств-членов, реализация крупных инфраструктурных и промышленных проектов, создание евразийских ТНК и повышение конкурентоспособности евразийской продукции на мировых рынках;

договоренность в мае 2015 г. между ЕАЭС и КНР о сопряжении строительства Евразийского экономического союза и «Экономического пояса Шелкового пути» и подписанное в ее развитие 17 мая 2018 г. Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между ЕАЭС и КНР определили в интеграционной повестке на 2020 г. такое направление, как «эффективное участие в проектах инициативы «Один пояс, один путь»;

активная деятельность Союза на международной арене вызвала необходимость внести в приоритеты обращения-2020 деятельность «по инкорпорированию ЕАЭС в систему

международных отношений, активизации сотрудничества с международными организациями и объединениями, включая ШОС, АСЕАН, Европейский союз, МЕРКОСУР, ВТО, ОЭСР», «по сопряжению интеграционных процессов на евразийском пространстве» и «переговорные треки по либерализации торговых режимов с третьими странами, в первую очередь с такими крупными, как страны БРИКС (Бразилия, Индия, Китай, ЮАР), Индонезия и другие».

К приоритетам, требующим постоянного внимания к их реализации, относятся направления, которые определены в обоих обращениях. Вместе с тем необходимо отметить, что регулярно увеличивается количество способов и мер для их выполнения. Результатом этого является дальнейшее развитие ЕАЭС. К данным приоритетам относятся:

обращение в 2020 г. по сравнению с обращением 2015 г. «полная отмена изъятий и ограничений в движении товаров» расширено «предотвращением возможности возникновения новых видов препятствий». Данное дополнение обосновывается тем, что при проведении большой работы в рамках ЕАЭС по устранению препятствий (устранено 57 препятствий) ситуация складывается таким образом, что новые ограничения возникают быстрее, чем устраняются старые. Подтверждением этого являются данные ЕЭК, информирующие о наличии 60 барьеров, изъятий и ограничений в реестре препятствий на внутреннем рынке Союза по состоянию на 3 марта 2017 г., 65 – на 1 января 2018 г. и уже 71 – на 1 января 2019 г.; на 21 сентября 2020 г. было зарегистрировано 61 препятствие;

в Реестре препятствий ЕАЭС [4] по состоянию на 21 сентября 2020 г. значится 61 препятствие, из них 22,9% (14 препятствий) приходилось на сферу технического регулирования. Такое положение определило внесение в обращение-2020 направления «ускорение разработки единых для стран Союза технических регламентов и современных стандартов», а также мероприятий по его реализации;

направление в обращении-2015 по координации взаимодействия в сфере санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, защиты прав потребителей в обращении-2020 предлагается перенести в наднациональную компетенцию, т.е. на уровень ЕЭК;

в 2015 г. предлагался переход к согласованной промышленной и агропромышленной политике, развитие промышленной кооперации, реализация совместных инвестиционных проектов как внутри Союза, так и за его пределами, а единая политика рекомендовалась в качестве перспективной. В 2020 г. переход к единой или общей политике в сферах промышленности и сельского хозяйства определяется в качестве приоритета. В дополнение «в промышленном секторе ключевое место отводится гармонизации национальных политик, внедрению единообразных подходов, сближению инструментов и уровню государственной поддержки, созданию производственной кооперации и формированию региональных производственных цепочек добавленной стоимости, реализации совместных проектов и локализации производств, выпуску современной продукции, способной удовлетворить потребности внутреннего рынка и обеспечить совместный выход государств - членов ЕАЭС на рынки третьих стран». Формирование сбалансированного аграрного рынка Союза предлагается основывать «на современной системе прогнозирования разви-

тия агропромышленного комплекса ЕАЭС и углубленной межгосударственной кооперации ... По чувствительным сельскохозяйственным товарам требуется разработка межгосударственных программ развития».

Принимая председательство в ЕАЭС в 2020 г., Беларусь поставила задачу не только сохранять преемственность евразийской повестки, но и дополнить ее новыми перспективными (инновационными) направлениями, среди которых:

переход на программно-целевой метод, предусматривающий определение индикаторов по ключевым направлениям интеграции, ответственность за их достижение и выполнение соответствующих мероприятий. Отсутствие в настоящее время индикаторов и ответственности не способствует своевременному и качественному функционированию ЕАЭС. На это неоднократно обращалось внимание во время проведения саммитов Союза;

переход к единой или общей политике в сферах энергетики и транспорта, что соответствует положению Договора, в котором закреплено проведение скоординированной (согласованной) политики в данных областях;

реализация положений Договора по построению к 2025 г. общего финансового рынка предопределила организацию предметной работы по созданию платежного пространства ЕАЭС, обеспечению бесперебойных трансграничных расчетов и платежей на пространстве Союза, дедолларизации экономик, дальнейшему повышению доли расчетов в национальных валютах государств-членов, обеспечению независимости межгосударственных платежей от внешних факторов;

проведение комплексного анализа положений Договора о ЕАЭС в целях обеспечения перехода к единой политике применения ветеринарных, санитарных и фитосанитарных мер. Отсутствие в настоящее время консолидации в данном вопросе способствует появлению торговых конфликтов, которые регулярно возникают между странами-участницами и снижают тем самым интерес к дальнейшему интеграционному взаимодействию;

принятие единой программы импортозамещения Союза на основе национальных программ;

разработка долгосрочной стратегической программы инновационного развития, укрепление сотрудничества в научно-технической и инновационной сферах, что обеспечит поступательность и непрерывность инновационного развития, а также интеграцию ЕАЭС в целом и стран-участниц в частности в современное мировое хозяйство;

разработка и реализация общей (единой) информационной политики, отсутствие которой ограничивает развитие сотрудничества между странами во всех сферах совместной деятельности. Определена потребность в разработке Концепции общей информационной политики и Стратегии ее реализации, а также планов действий по их выполнению.

Таким образом, сформированные интеграционные повестки Республики Беларусь в периоды ее председательства в органах ЕАЭС свидетельствуют о том, что предложения белорусского председательства на 2015 и 2020 г. продолжают тенденции развития ЕАЭС, а также дополняют новыми перспективными направлениями обширную интеграционную повестку.

Приоритеты Беларуси в периоды ее председательства можно рассматривать по временным показателям формирования евразийской интеграции: направления, которые

необходимо реализовывать в данный период функционирования ЕАЭС; направления, требующие постоянного внимания к их реализации, и перспективные (инновационные) направления.

Литература

1. Договор о Евразийском экономическом союзе // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=F01400176> – Дата доступа: 18.09.2020.

2. Обращение Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко к главам государств – членов Евразийского экономического союза от 1 января 2015 года // Интернет портал Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/21-01-2015.aspx> – Дата доступа: 17.09.2020.

3. Обращение Президента Республики Беларусь, Председателя ВЕЭС Александра Лукашенко к главам государств-членов Евразийского экономического союза // Интернет-портал Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/09-01-2020-1.aspx> – Дата доступа: 18.09.2020.

4. Реестр препятствий от 21.09.2020 / Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx> – Дата доступа: 18.09.2020.

ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В КНР: ОСОБЕННОСТИ МЕТОДА CROIC-IWEP

INVESTMENT RISK ASSESSMENT IN CHINA: FEATURES OF THE METHOD A CROIC-IWEP

Гэ Инь

аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Ge Yin, Ph.D student of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of
Belarus
e-mail: geyin1@foxmail.com

Пилюттик Андрей Антонович

кандидат экономических наук, заместитель директора
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Piliutsik Andrei, PhD. in Economics, Deputy Director
of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: pilutic@economics.basnet.by

Аннотация. Оценка рисков является неотделимой частью предынвестиционного технико-экономического обоснования для любой зарубежной инвестиционной деятельности. За последние годы наблюдается не только рост зарубежных капиталовложений из развитых, но и развивающихся стран. Китай в рамках инициативы «Пояс и путь» демонстрирует большой потенциал внешних инвестиций. С конца 20 века в Китае уже были учреждены некоторые крупные рейтинговые агентства.

Ключевые слова. Внешняя инвестиция, кредитный рейтинг, Китайская академия общественных наук.

Abstract. Risk assessment is an integral part of the pre-investment feasibility study for any overseas investment activity. In recent years, there has been an increase in foreign investment from developed and developing countries. China in the framework of the Belt and Road Initiative is showing great potential for foreign investment. Since the end of the 20th century, some major rating agencies have already been established in China.

Keywords. External investment, credit rating, Chinese Academy of Social Sciences.

В 2018 г. поток экспорта китайских инвестиций составил 143.04 млрд долл. США, что на 9.4% меньше, чем за аналогичным период 2017г. По состоянию на конец 2018 г. инвестиционные резервы КНР за рубежом составили 1,98 трлн долл. США, это 3 место во всем мире.

По мере усиления торговых трений между Китаем и США и вспышки эпидемии COVID-19 на глобальном уровне ухудшались инвестиционные условия в мировой экономике, увеличились и инвестиционные риски для китайских транснациональных корпораций, зарубежная инвестиционная деятельность Китая была затруднена политическим, экономическим и социальным рисками. 10 декабря 2018 г. Министерство финансов США объявило о намерении исполнения временных правил – «Акт о модернизации анализа рисков иностранных инвестиций 2017 г.»; 5 марта 2019 г. Совет ЕС принял законопроект о рамках рассмотрения иностранных инвестиций. После реализации вышеуказанных правил и законов китайские предприятия сталкиваются с более жестким контролем над зарубежной инвестиционной деятельностью. Своевременное предупреждение рисков и обоснованное принятие ответных мер является необходимым условием для обеспечения безопасности китайских инвестиций [1-5].

Первым рейтинговым агентством в КНР является Dagong Global Credit Rating (далее – Dagong), агентство имеет независимые критерии и методы оценки суверенных кредитов. По состоянию на 2018 г. Dagong уже опубликовало кредитные рейтинги 90 стран мира. Одним из важных компонентов рейтинговых агентств в развивающихся странах становится также система оценки рисков китайских прямых инвестиций за рубежом (Country-risk Rating of Overseas Investment From China,), разработанная Институтом мировой экономики и политики Китайской академии общественных наук. Кроме того, с 2010 г. Министерство коммерции КНР ежегодно публикует «Доклад о развитии сотрудничества в зарубежных инвестициях КНР». Отдел внешних инвестиций и экономического сотрудничества Министерства Коммерции КНР также поручил Центру оценки кредитоспособности Компании по страхованию экспортных кредитов Китая опубликовать «Доклад об обстоятельстве в области упрощения процедур инвестиционной деятельности в странах» [1]. Вышеуказанные рейтинговые агентства и доклады оказывают положительное влияние на стратегическое развитие китайских предприятий в соответствии с национальной стратегией развития «Выйти во вне» и инициативой экономического развития «Один пояс, один путь» [6-7].

Для оценки рисков китайских прямых инвестиций за рубежом применяется метод оценки рисков страны CROIC-IWEP [2], его система оценки предназначена для проведения всесторонней количественной оценки основных рисков, с которыми сталкиваются китайские предприятия в зарубежных инвестициях. Данная система включает в себя 5 основных показателей: а) экономическую базу, б) платежеспособность, в) социальную эластичность, г) политические риски, д) отношение с Китаем, а также 42 субпоказателей.

Показатели экономической базы состоят из 10 субпоказателей (таблица 1): ВВП, ВВП на душу населения и коэффициент Джини оценивают масштаб и уровень развития экономики страны; темпы экономического роста, темпы инфляции и долю безработицы отражают экономическую результативность страны; колебание темпов роста ВВП оценивает устойчивость экономического роста в стране. Данная система также оценивает открытость страны по трем направлениям: торговля, инвестиции и капитал.

Таблица 1 – Показатели по экономической базе

Показатели по экономической базе	Объяснения к показателям	Источник данных
Размер рынка	Общий объем ВВП	WEO, CEIC, WDI
Уровень развития	ВВП на душу населения	WEO, CEIC, WDI
Экономический рост	Темпы роста ВВП	CEIC, WDI
Экономическое колебание	Колебание темпов роста ВВП (в течение 5 лет)	CEIC, WDI
Степень открытости торговли	(Импорт + экспорт)/ ВВП	CEIC, WDI
Степень открытости инвестиций	(Иностранные инвестиции в Китае+ прямые китайские инвестиции за рубежом)/ ВВП	CEIC, UNCTAD
Степень открытости счетов движение капитала	Индекс Chinn-Ito, отражает способность управления капитальным счетом	Сайт Chinn-Ito
Темпы инфляции	Индекс потребительских цен	CEIC, WDI
Доля безработицы	Доля безработного населения в общей численности работающего населения	CEIC, WDI
Распределение доходов	Коэффициент Джини	CEIC, WDI
Волатильность валютного курса	Колебания валютного курса	IFS, CEIC

Источник: составлено авторами.

Показатели по платежеспособности включают в себя 9 субпоказателей (таблица 2): доля государственного долга в ВВП и доля недействующих активов в банковском секторе в основном используются для оценки уровня задолженности государственного и частного секторов страны; доля внешнего долга в ВВП и доля краткосрочного внешнего долга в общем объеме внешнего долга определяют размер внешнего долга страны и риск возникновения кризиса в краткосрочной перспективе; доля финансового баланса в ВВП оценивает финансовую мощь страны; доля внешнего долга в валютных резервах отражает избыточность валютных резервов страны, а доля остатка средств по счету текущих операций в ВВП и условия для осуществления торговли в сочетании отражают платежеспособность страны [8, 11].

Таблица 2 – Показатели по платежеспособности

Показатели по платежеспособности	Объяснения к показателям	Источник данных
Государственный долг/ВВП	Общий долг – государственный долга на всех уровнях государственного управления	WEO, WDI, CEIC
Внешний долг/ВВП	Внешний долг – остаток внешнего долга на конец года	WDI, QEDS, EIU
Краткосрочный внешний долг/общий объем внешнего долга	Краткосрочный внешний долг – долг, срок действия которого составляет один год или менее	WDI, QEDS, EIU
Финансовый баланс/ВВП	Финансовый баланс равен сумме бюджетных поступлений – бюджетных расходов	WEO, WDI, CEIC
Внешний долг/валютные резервы	Внешний долг – остаток внешнего долга на конец года	QEDS, EIU
Остаток средств по счету текущих операций/ВВП	Остаток средств по счету текущих операций – сумма чистого объема экспорта товаров и услуг и чистого объема текущих трансфертов	WEO, WDI, CEIC
Условия для осуществления торговли	Индекс экспортных цен/ индекс импортных цен	WDI, CEIC
Доля недействующих активов в банковском секторе	Доля безнадежных кредитов в общем остатке кредитов банков	WDI, CEIC
Является ли страна страной-эмитентом резервной валюты	Степень распространения национальной валюты в международных валютных резервах	Метод Дельфи

Источник: составлено авторами.

Показатели социальной эластичности включают 8 субпоказателей (таблица 3): уровень образования оценивает базовые качества рабочей силы страны; степень социального, расового и религиозного конфликта, а также уровень преступности оценивают интенсивность внутренних конфликтов и социальную безопасность в стране; политика в области охраны окружающей среды, ограничения на движение капитала и кадров, контрольные меры над рынком труда и коммерческим рынком отражают деловую среду в стране. Чем выше уровень квалификации рабочей силы и социальной безопасности, лучше климат для ведения бизнеса и ниже уровень внутренних конфликтов, тем меньше рисков для инвесторов [9].

Таблица 3 – Показатели социальной эластичности

Показатели по социальной эластичности	Объяснения к показателям	Источник данных
Внутренние конфликты	Степень социального, расового и религиозного конфликтов, 1 – 10 баллов: чем больше баллы, тем выше степень внутреннего конфликта	ВТИ
Политика в области охраны окружающей среды	Внимание к вопросам об окружающей среде, 1 – 10 баллов, чем больше баллы, тем строже политика в области охраны окружающей среды	ВТИ
Ограничения на движение капитала и кадров	Ограничения на передвижение капитала и рабочей силы, 0 – 10 баллов, чем больше баллы, тем свободнее движение капитала и кадров	EFW
Контрольные меры над рынком труда	Контрольные меры над рынком труда состоят из положения о занятости и увольнении, установления минимальной заработной платы и рабочего времени и т.д., 0 – 10 баллов, чем больше баллы, тем меньше контрольных мер над рынком труда.	EFW
Контрольные меры над коммерческим рынком	Административные и бюрократические издержки, трудности при открытии производства, ограничения на получение лицензии на ведение коммерческой деятельности и т. д., 0 – 10 баллов, чем больше баллы, тем ниже уровень коммерческого контроля	EFW
Уровень образования	Средняя продолжительность обучения	UNESCO
Уровень социальной безопасности	Число погибших в результате убийства на 100 тыс. человек в год	UNODC
Другие риски для инвесторов	Инвестиционные риски, не охваченные другими факторами политического, экономического и финансового рисков, 0 – 12 баллов, чем больше баллы, тем выше уровень других рисков для инвесторов	ICRG

Источник: составлено авторами.

Показатели по политическим рискам включают 8 подконтрольных показателей (таблица 4): оставшийся срок службы, способность правительства осуществлять объявленную им политику и сохранять власть, а также военно-политическое вмешательство отражают стабильность правительства страны; степень коррупции в политической системе, ответы правительства на обращения народа и качество социального обслуживания и исполнительных органов свидетельствуют о качестве государственного управления в стране; уровень правовой системы государства является важной гарантией защиты договора и прав собственности. Чем выше стабильность и качество государственного управления в стране, чем более здоровая правовая система, чем меньше внешние конфликты, тем меньше вероятность рисков в такой стране для китайских инвесторов [10-12].

Таблица 4 – Показатели по политическим рискам

Показатели по политическим рискам	Объяснения к показателям	Источник данных
Время пребывания у власти	Оставшийся срок службы	DPI
Стабильность правительства	Способность правительства осуществлять объявленную им политику и сохранять власть, 0 – 12 баллов, чем больше баллы, тем менее стабильно управление правительства	ICRG
Военно-политическое вмешательство	Степень вмешательства военного компонента в правительстве страны, 0 – 6 баллов, чем больше баллы, тем серьезнее военно-политическое вмешательство	ICRG
Степень коррупции	Степень коррупции в политической системе, 0 – 6 баллов, чем больше баллы, тем выше степень коррупции	ICRG
Ответственность за демократию	Ответы правительства на обращения народа, 0 – 6 баллов, чем больше баллы, тем ниже степень ответственности за демократию	ICRG
Эффективность правительства	Качество социального обслуживания, качество исполнительных органов и их независимость от политических давлений, формирование политики и выполнение установки, -2,5 – 2,5, чем больше баллы, тем выше эффективность управления правительства	WGI
Правовая система	Качество исполнения контрактов, защита прав собственности, -2,5 – 2,5, чем больше баллы, тем выше степень законности	WGI
Внешние конфликты	Риски, создаваемые зарубежными действиями. К числу зарубежных действий относятся такие, как дипломатическое давление, прекращение помощи, ограничение торговли, территориальные споры, санкции и т.д., а также такие насильственные внешние конфликты, как трансграничные, полномасштабная война, 0-12 баллов, чем больше баллы, тем больше критичность внешних конфликтов	ICRG

Источник: составлено авторами.

Показатели взаимоотношений с Китаем включают 6 субпоказателей (таблица 5). Первый субпоказатель отражает наличие заключенных инвестиционных соглашений между сторонами (ВИТ) и вступление их в силу. Если Китай подписал ВИТ с этой страной,

то это будет способствовать снижению инвестиционных рисков китайских предприятий в стране. Второй и третий субпоказатели были основаны на оценках экспертов с помощью метода Дельфи, они оценивают степень препятствий в инвестиционной деятельности и двухсторонние политические отношения. Низкая степень препятствий в инвестиционной деятельности и хорошие двухсторонние политические отношения способствуют снижению инвестиционных рисков китайских предприятий в стране.

В 2015 г. были добавлены еще 3 субпоказателя, в том числе: степень торговой (инвестиционной) зависимости оценивает долю двухсторонней торговли (инвестиций) между Китаем и страной в ее общем объеме торговли (инвестиций). Субпоказатель по освобождению от виз позволяет оценить степень облегчения выдач виз гражданам Китая.

Таблица 5 – Показатели взаимоотношений с Китаем

Показатели по отношению с Китаем	Объяснения к показателям	Источник данных
ВІТ Заключение ВІТ	Заключены ВІТ и они вступили в силу; 0,5 – заключен ВІТ, но оно не вступили в силу; 0 – не заключен ВІТ	Министерство коммерции КНР
Степень препятствий в инвестиционной деятельности	Чем больше баллы, тем меньше степень препятствий в инвестиционной деятельности	Метод Дельфи
Двухсторонние политические отношения	Чем больше баллы, тем лучше двухсторонние политические отношения	Метод Дельфи
Степень торговой зависимости	Чем больше баллы, тем выше степень торговой зависимости страны от Китая	CEIC, WDI
Степень инвестиционной зависимости	Чем больше баллы, тем выше степень инвестиционной зависимости страны от Китая	CEIC, WDI
Освобождение от виз	Чем больше баллы, тем выше степень облегчения выдач виз гражданам Китая	Министерство коммерции КНР

Источник: составлено авторами.

После отбора показателей и получения исходных данных в рамках данной системы оценки используются стандартизированные методы обработки количественных показателей (экономическая база и платежеспособность), а в отношении качественных показателей (политические риски, социальная эластичность и отношение с Китаем) используются два подхода: стандартизация показателей определенных количественных результатов других учреждений или оценок экспертов рабочей комиссии [6, 7].

В 2018 г. данная система оценки включала 114 стран (таблица 6). Образцы для оценки странового риска были выбраны по объемам накопленных инвестиций из Китая.

Таблица 6 – Объемы накопленных китайских инвестиций в странах, млрд долл. США

	Страна	Объем инвестиции по состоянию на 2018 г.		Страна	Объем инвестиции по состоянию на 2018 г.
1	США	75.51	58	Бангладеш	0.87
2	Сингапур	50.10	59	Кипр	0.85
3	Австралия	38.38	60	Филиппины	0.83
4	Англия	19.88	61	Мадагаскар	0.80
5	Нидерланды	19.43	62	Уганда	0.80
6	Люксембург	15.39	63	Нигер	0.76
7	Россия	14.21	64	Гвинея	0.74
8	Германия	13.69	65	Чили	0.61
9	Индонезия	12.81	66	Ирак	0.60
10	Канада	12.52	67	Польша	0.52
11	Малайзия	8.39	68	Панама	0.51
12	Лаос	8.31	69	Беларусь	0.50
13	Казахстан	7.34	70	Камерун	0.50
14	Швеция	6.90	71	Шри-Ланка	0.47
15	Корея	6.71	72	Австрия	0.46
16	Франция	6.60	73	Катар	0.44
17	Южная Африка	6.53	74	Намибия	0.43
18	ОАЭ	6.44	75	Марокко	0.38
19	Камбоджа	5.97	76	Боливия	0.35
20	Таиланд	5.95	77	Финляндия	0.33
21	Вьетнам	5.61	78	Венгрия	0.32
22	Швейцария	5	79	Сенегал	0.32
23	Мьянма	4.68	80	Туркменистан	0.31
24	Индия	4.66	81	Румыния	0.31
25	Израиль	4.62	82	Мали	0.30
26	Пакистан	4.25	83	Колумбия	0.28
27	Бразилия	3.81	84	Чехия	0.28
28	Узбекистан	3.69	85	Уругвай	0.27
29	Замбия	3.52	86	Ботсвана	0.26
30	Венесуэла	3.50	87	Дания	0.25
31	Япония	3.49	88	Греция	0.24
32	Монголия	3.37	89	Мальта	0.23
33	Иран	3.23	90	Болгария	0.17
34	Саудовская Аравия	2.60	91	Аман	0.15
35	Новая Зеландия	2.59	92	Иордания	0.14
36	Эфиопия	2.57	93	Португалия	0.11
37	Нигерия	2.45	94	Того	0.10
38	Ангола	2.30	95	Украина	0.09
39	Италия	2.15	96	Бахрейн	0.07

Окончание таблицы 6

	Страна	Объем инвестиции по состоянию на 2018 г.		Страна	Объем инвестиции по состоянию на 2018 г.
40	Алжир	2.06	97	Хорватия	0.07
41	Норвегия	2.00	98	Эстония	0.06
42	Таджикистан	1.95	99	Гондурас	0.05
43	Гана	1.80	100	Армения	0.05
44	Кения	1.76	101	Коста-Рика	0.04
45	Турция	1.73	102	Словения	0.04
46	Аргентина	1.58	103	Тунис	0.02
47	Мозамбик	1.41	104	Исландия	0.02
48	Кыргызстан	1.39	105	Литва	0.01
49	Судан	1.33	106	Латвия	0.01
50	Танзания	1.30	107	Азербайджан	0.01
51	Эквадор	1.24	108	Албания	0.01
52	Мексика	1.11	109	Молдова	0.00
53	Кувейт	1.09	110	Ливан	0.00
54	Египет	1.08	111	Парагвай	0.00
55	Испания	1.06	112	Буркина-Фасо	0.00
56	Ирландия	0.97	113	Никарагуа	0.00
57	Перу	0.94	114	Гватемала	0.00

Источник: составлено авторами.

По состоянию на конец 2018 г. прямые инвестиции из Китая распределялись по 188 странам (районах) по всему миру. В рамках данной системы оценки были отобраны 114 вышеуказанных стран в качестве образца на основе приведенных ниже трех критериев:

А. Во-первых, когда китайские предприятия на месте в основном ведут инвестиционную деятельность (производство, НИОКР, найм работников, ведение бизнеса и т.д.), а не организацию центра транзитного финансирования или налоговое убежище.

Б. Во-вторых, особое внимание уделялось странам «Большой двадцатки» и странам с большим объемом китайских инвестиций. Распространение 36 рейтинговых стран полностью охватывают Северную Америку, Океанию, Африку, Латинскую Америку, Европу и Азию, где объем инвестиций из Китая занимал значительную долю – 78% от общего объема китайских инвестиций за рубежом, поэтому эти страны-образцы имели обширную представленность и существенное значение.

В. В-третьих, удовлетворение основных показателей, в частности, доступность данных по количественным показателям (экономическая база и платежеспособность). Полнота и доступность данных по 5 основным показателям играли важную роль в результатах рейтингов.

Данный метод оценки включает следующие отличительные черты:

система оценки защиты китайских интересов;

система оценки государственного долга;

система оценки по CROIC-IWEP;

система оценки взаимоотношений;

работа по обеспечению объективной оценки составленных рейтингов [6-7, 11-13].

Использование системы оценки рисков китайских прямых инвестиций за рубежом CROIC-IWEP позволяет получить следующие данные (таблица 7).

Таблица 7 – Рейтинг страновых рисков с комплексной оценкой за 2017-2018 гг.

Рейтинг	Страна	Рейтинг рисков	Изменение в рейтинге	Рейтинг в 2017 г.	Рейтинг	Страна	Рейтинг рисков	Изменение в рейтинге	Рейтинг в 2017 г.
1	Люксембург	AAA	↑	AA	58	Танзания	BVB	↓	BVB
2	Германия	AAA	↓	AAA	59	Мьянма	BVB	↑	BVB
3	Австралия	AA	↑	AA	60	Монголия	BVB	↓	BVB
4	Швеция	AA	↑	AA	61	Вьетнам	BVB	↓	BVB
5	Швейцария	AA	↓	AA	62	Уругвай	BVB	↓	BVB
6	Корея	AA	↓	AAA	63	Тайланд	BVB	↓	BVB
7	Мальта	AA	↑	A	64	Кыргызстан	BVB	↓	BVB
8	Нидерланды	AA	↓	AA	65	Кения	BVB	↑	BVB
9	Норвегия	AA	↓	AA	66	Коста-Рика	BVB	↑	BVB
10	Дания	AA	-	AA	67	Бангладеш	BVB	↑	BVB
11	Сингапур	AA	↑	AA	68	Шри-Ланка	BVB	↓	BVB
12	Исландия	AA	↑	AA	69	Иордания	BVB	↓	BVB
13	Новая Зеландия	AA	↓	AA	70	Ливан	BVB	↓	BVB
14	Австрия	AA	↓	AA	71	Эквадор	BVB	↓	BVB
15	ОАЭ	AA	↑	A	72	Гана	BVB	↓	BVB
16	Англия	AA	↓	AA	73	Панама	BVB	↓	BVB
17	Канада	AA	↓	AA	74	Боливия	BVB	↑	BVB
18	Франция	AA	↓	AA	75	Индия	BVB	↓	BVB
19	Япония	A	↓	AA	76	Буркина-Фасо	BVB	↑	BVB
20	Катар	A	↑	A	77	Мадагаскар	BVB	↓	BVB
21	Эстония	A	↑	A	78	Уганда	BVB	↑	BV
22	Израиль	A	↓	A	79	Ботсвана	BVB	↓	BVB
23	Ирландия	A	↑	A	80	Пакистан	BVB	↑	BVB
24	Чехия	A	↓	A	81	Тунис	BVB	↓	BVB
25	Финляндия	A	↓	A	82	Узбекистан	BVB	↓	BVB
26	Польша	A	-	A	83	Мали	BVB	↑	BV
27	США	A	↓	AA	84	Парагвай	BVB	↑	BV
28	Словения	A	↑	A	85	Гондурас	BVB	↑	BV
29	Венгрия	A	-	A	86	Гватемала	BVB	↓	BVB
30	Испания	A	-	A	87	Беларусь	BV	↓	BVB
31	Литва	A	-	A	88	Мексика	BV	↑	BV
32	Чили	A	↓	A	89	Египет	BV	↓	BVB
33	Италия	A	↓	A	90	Южная Африка	BV	↓	BV
34	Камбоджа	A	↑	BVB	91	Эфиопия	BV	↑	BV
35	Португалия	A	↓	A	92	Украина	BV	↑	BV
36	Малайзия	A	↑	BVB	93	Таджикистан	BV	↓	BV
37	Болгария	A	↑	BVB	94	Турция	BV	↓	BVB
38	Россия	A	↓	A	95	Колумбия	BV	↑	BV

Рейтинг	Страна	Рейтинг рисков	Изменение в рейтинге	Рейтинг в 2017 г.	Рейтинг	Страна	Рейтинг рисков	Изменение в рейтинге	Рейтинг в 2017 г.
39	Индонезия	BBB	↓	A	96	Иран	BB	↓	BB
40	Казахстан	BBB	↑	BBB	97	Замбия	BB	↓	BB
41	Румыния	BBB	↓	A	98	Того	BB	↓	BB
42	Кипр	BBB	↑	BBB	99	Молдова	BB	↓	BB
43	Армения	BBB	↑	BBB	100	Бразилия	BB	↑	B
44	Лаос	BBB	↓	A	101	Камерун	BB	↑	BB
45	Азербайджан	BBB	↑	BBB	102	Никарагуа	BB	↓	BBB
46	Перу	BBB	↓	BBB	103	Аргентина	BB	↓	BB
47	Хорватия	BBB	↓	BBB	104	Сенегал	BB	↓	BB
48	Саудовская Аравия	BBB	-	BBB	105	Нигерия	BB	↓	BB
49	Аман	BBB	↓	BBB	106	Гвинея	BB	↓	BB
50	Филиппины	BBB	↓	BBB	107	Алжир	BB	↓	BB
51	Латвия	BBB	↓	BBB	108	Нигер	BB	↓	BB
52	Греция	BBB	↑	BBB	109	Ирак	B	↑	B
53	Марокко	BBB	↓	BBB	110	Ангола	B	-	B
54	Кувейт	BBB	↓	BBB	111	Намибия	B	↓	BB
55	Туркменистан	BBB	↑	BBB	112	Мозамбик	B	↓	B
56	Бахрейн	BBB	↓	BBB	113	Венесуэла	B	↓	B
57	Албания	BBB	↓	BBB	114	Судан	B	↓	B

Источник: составлено авторами.

В 2018 г. поток прямых инвестиций из Китая в районы, расположенные вдоль «Пояса и пути», достиг самого высокого уровня за последние годы. В перечень оцениваемых входит 51 страна вдоль «Пояса и Пути», из них 16 были добавлены в 2018 г. Эти 16 стран в основном находятся в Центральной и Восточной Европе, а также в Западной Азии. Хотя поток инвестиций из Китая в эти страны сравнительно небольшой, но большинство стран заключило меморандум о совместном строительстве «Пояса и Пути».

Результаты оценки страновых рисков показывают, что уровень рисков стран вдоль «Пояса и Пути» ниже среднего, т. к. они получили хорошие оценки по взаимоотношениям с Китаем. Доля стран Восточной Азии по привлечению китайских инвестиций среди всех стран вдоль «Пояса и Пути» с каждым годом увеличивается, это связано с низким уровнем инвестиционных рисков.

Страны с развитой экономикой получают более высокие оценки, чем страны с развивающейся в области экономической базы, платежеспособности, политического риска и социальной эластичности. Вместе с тем оценки в области взаимоотношений с Китаем у них ниже, чем у развивающихся стран. Такая тенденция продолжилась и в 2019 г., поскольку сохранилась неопределенность, вызванная торговыми трениями между Китаем и

США. Применение системы CROIC-IWEP обеспечивает для китайских предприятий возможность инвестировать, учитывая политические, экономические и социальные факторы и избегая необоснованные риски.

Литература

1. Министерство коммерции: Китай будет создавать правила о «перечни ненадежных экономических субъектов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://world.huanqiu.com/article/9caKrnkkMcF>. – Дата доступа: 25.08.2020.
2. Country-Risk Rating of Overseas Investment from China (CROIC-IWEP) (2020) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.crownearch.com/waishe/18834.html>. – Date of access: 27.08.2020.
3. Krugman, P. A Model of Balance-of-Payments Crises. / P. Krugman. // *Journal of Money, Credit and Banking*. – 1979. – Volume 11, Issue 3. – P. 311–325.
4. Country Risk : Determinants, Measures and Implications – The 2015 Edition / Stern School of Business ; A. Damodaran. – 2016.
5. Erb, C. B. Political Risk, Economic Risk, and Financial Risk / C. B. Erb, C. R. Harvey, T. E. Viskanta // *Financial Analysts Journal*. – 2014. – No. 52. – P. 29–46.
6. Ли, Ц. Анализ проблем и стратегическое мышление при оценке страновых рисков / Ц. Ли, С. Сунь, И. Фань и др. // *Академический вестник Китайской академии наук*. – 2011. – № 26. – С. 245–251.
7. Ван В. Исследование рейтинга суверенного кредитного риска в мире за 2015 год / В. Ван, Я. Чжан, Ц. Чжао и др. // *Страховые исследования*. – 2016. – № 4. – С. 3–17.
8. Borio, C. Assessing New Perspectives on Country Risk / C. Borio, F. Packer // *BIS Quarterly Review*. – December, 2004. – P. 47–65.
9. Cantor R. Determinants and Impact of Sovereign Credit Ratings / R. Cantor, F. Packer // *Economic Policy Review*. – 2006. – № 2. – P. 37–53.
10. Barro R. J. Economic Growth in a Cross Section of Countries / R. J. Barro // *Quarterly Journal of Economics*. – 2011. – Volume 106, No. 2. – P. 407–443.
11. Dealing with High Debt in an Era of Low Growth (2013) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2013/sdn1307.pdf>. – Date of access: 27.08.2020.
12. Cosset J. C. Political Risk and the Benefits of International Portfolio Diversification / J. C. Cosset, J. M. Suret // *Journal of International Business Studies*. – 2015. – Volume 26, No. 2. – P. 301–318.
13. Li Q. Democracy, Autocracy, and Expropriation of Foreign Direct Investment / Q. Li // *Comparative Political Studies*. – 2009. – Volume 42, No. 8. – P. 1098–1127.
14. Oral M. An Estimation Model for Country Risk Rating / M. Oral, O. Kettani and others // *International Journal of Forecasting*. – 2012. – Volume 8, Issue 4. – P. 583–593.

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ИЗ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОСОБЕННОСТИ,
ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**THE MAIN DIRECTIONS OF EXPORT SUPPLIES OF ELECTRICITY FROM THE
REPUBLIC OF BELARUS: FEATURES, POTENTIAL AND PROSPECTS**

ЖИГАЛЬСКАЯ ЛИЛИЯ ОЛЕГОВНА

научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Zhigalskaya Liliya, Researcher of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: zhigalsk.geo1@mail.ru

Аннотация. Перспективы развития электроэнергетики в Республике Беларусь связаны с вводом в эксплуатацию Белорусской атомной электростанции, что вызовет трансформации в энергетическом балансе страны. Одним из наиболее значимых аспектов развития атомной энергетики станет повышение экспортного потенциала Беларуси. С этих позиций выделены и проанализированы четыре возможных направления экспорта белорусской электроэнергии: прибалтийское, польское, украинское, интеграционное – евразийское. Даны характеристики современного состояния и потенциала развития каждого из них. Определены перспективы их развития и выявлены сдерживающие факторы. В результате проведенного анализа установлено, что наиболее перспективными направлениями выступают украинское и интеграционное – евразийское. При этом отмечена важность проработки каждого экспортного направления на предмет выгодного межгосударственного сотрудничества, а также необходимость наращивания внутреннего потребления электроэнергии.

Ключевые слова. Электроэнергетика, электроэнергия, экспортные поставки, экспортные направления, импорт электроэнергии.

Abstract. The prospects of the development of the electric power industry in the Republic of Belarus are associated with the commissioning of the Belarusian nuclear power plant, which will cause transformations in the country's energy balance. One of the most significant aspects of the development of nuclear energy will be increasing the export potential of Belarus. From these positions, four possible directions of export of Belarusian electricity: Baltic, Polish, Ukrainian, Integration – Eurasian, are distinguished and analyzed. The characteristics of the current state and development potential of each of them are given. The prospects for their development have been determined and constraining factors have been identified. As a result of the analysis, it was found that the most promising export directions are Ukrainian and Integration – Eurasian. At the same time, the importance of the development of each export direction

for profitable interstate cooperation, as well as the need to increase domestic electricity consumption, was noted.

Key words. Electric power industry, electricity, export supplies, export directions, import of electricity.

Одним из эффектов развития атомной энергетики в Беларуси станет повышение экспортного потенциала энергосистемы страны. В 2019 г. Беларусь поставила на экспорт 2370 млн кВт·ч электроэнергии (рисунок 1). Основными покупателями белорусской электроэнергии выступают Литва, Украина и Латвия (таблица 1).

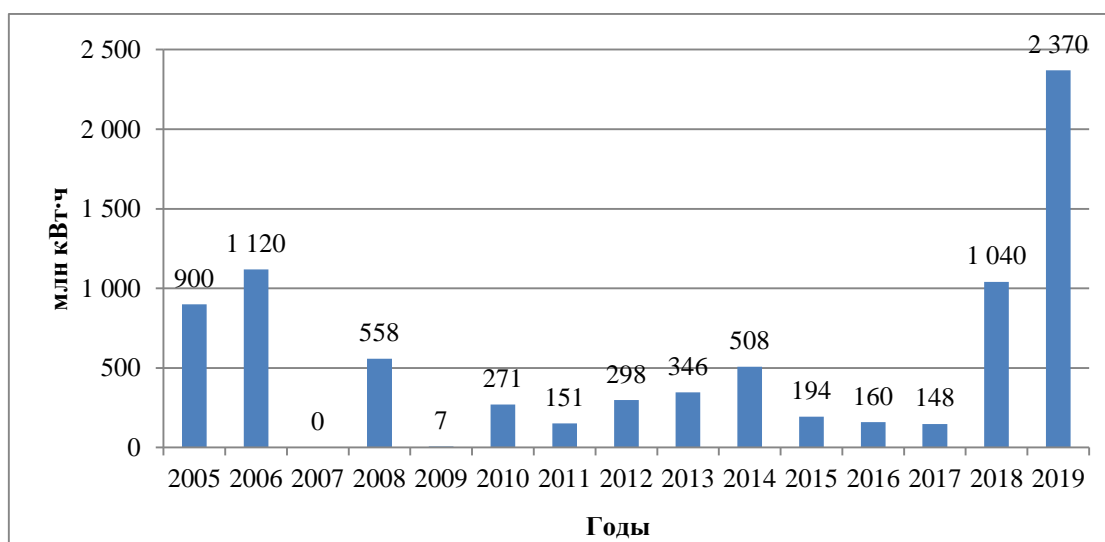


Рисунок 1 – Динамика экспорта электроэнергии Республики Беларусь, 2005 – 2019 гг., млн кВт·ч

Источник: составлено автором по данным [1].

Таблица 1 – Структура экспорта электроэнергии Республики Беларусь в разрезе стран, 2019 г., % [1]

Страна	2010 г.	2015 г.	2019 г.
Латвия	0,37	2,06	0,36
Литва	99,63	97,63	63,66
Россия	–	0,05	–
Украина	–	–	35,98
Эстония	–	0,26	–

В настоящий момент выделяются несколько возможных экспортных направлений для поставок белорусской электроэнергии (таблица 2, таблица 3), каждое из которых имеет свои особенности, потенциал и перспективы.

Таблица 2 – Характеристика экспортных направлений для поставок электроэнергии из Республики Беларусь [2; 3]

Экспортные направления	Состав (страны)	Показатели, характеризующие экспортный потенциал								
		Производство электроэнергии, млрд кВт·ч, 2017 г.	Потребление электроэнергии, млрд кВт·ч, 2017 г.	Электроэнергетическая самостоятельность, % (усредненное значение за 2 (3) года)	Экспорт электроэнергии, млрд кВт·ч	Импорт электроэнергии, млрд кВт·ч	Доля импорта электроэнергии от потребления, %	Импорт электроэнергии из Беларуси, млрд кВт·ч, 2017 г.	Доля импорта электроэнергии из Беларуси в общем объеме импорта, %	Доля импорта электроэнергии из Беларуси в общем потреблении, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Прибалтийское	Литва	4,2	12,9	31,3*	2,5	11,1	86,6	0,1	1,3	1,1
	Латвия	7,5	7,5	91,7*	4,1	4,1	54,5	–	–	–
	Эстония	12,9	10,2	121,7	5,0	2,3	22,4	–	–	–
Польское	Польша	170,5	172,8	98,1*	11,0	13,3	7,7	–	–	–
Украинское	Украина	156,0	150,9	102,9	5,2	0,1	0,03	0,001	2,1	0,001
Интеграционное – Евразийское	Россия	1094,3	1083,7	101,2	17,0	6,4	0,6	–	–	–
	Казахстан	103,1	98,8	102,8	2,4	1,0	1,0	–	–	–

Таблица 3 – Особенности современного состояния и перспектив развития экспортных направлений поставок электроэнергии из Республики Беларусь

Экспортные направления	Современное состояние	Перспективы развития
Прибалтийское	Наиболее электродефицитное направление Крупнейший партнер Беларуси по экспорту электроэнергии (в частности, Литва)	Возможности экспорта электроэнергии будут зависеть от преодоления сдерживающих факторов и конъюнктуры на электроэнергетическом рынке Прибалтийского региона
Польское	Отсутствие торговли между странами в настоящее время Свертывание сотрудничества в области электроэнергетики по политическим мотивам	Условно потенциальное направление экспорта электроэнергии для Беларуси, которое зависит в первую очередь от политических отношений между странами, а также от развития межстрановой электросетевой инфраструктуры и восстановления сотрудничества в области энергетики
Украинское	Функционирующее экспортное направление, является одним из основных Небольшие объемы экспорта	Одно из наиболее потенциальных направлений экспорта белорусской электроэнергии, однако существующие сдерживающие факторы в виде проводимой в Украине энергетической политики, направленной на развитие прежде всего внутреннего энергорынка, и условия межгосударственного сотрудничества будут определять перспективы развития данного направления
Интеграционное – Евразийское	Торговля электроэнергией в данном направлении отсутствует Важнейшее направление внешнеэкономического сотрудничества	Перспективность данного направления связана с развитием интеграционного сотрудничества: создание общего электроэнергетического рынка к 2025 г. Потенциал объема экспорта зависит от уровня цен на электроэнергию, которую сможет предложить Беларусь на общем рынке, а также от условий формирования рынков газа, нефти и нефтепродуктов

Источник: авторская разработка.

Одно из таких направлений представляет Прибалтийский регион, включающий Литву, Латвию и Эстонию. Его важнейшее отличие кроется в наибольшем дефиците в отношении обеспечения электроэнергией по сравнению с другими экспортными направлениями, что определяет его потенциальность для Беларуси. Так, за последние три года Литва была обеспечена электроэнергией в среднем на чуть более чем 30 %, Латвия – на 90 % и лишь Эстония с избытком покрывает внутренние потребности в электроэнергии (120 %). В настоящее время данное направление находится среди ключевых по объему импорта белорусской электроэнергии. Так, Литвой в 2017 г. было импортировано 147 млн кВт·ч белорусской электроэнергии, что составляет 1,3 % в общей структуре импорта и 1,1 % в структуре общего потребления в стране. В отдельные годы Беларусь поставляет электроэнергию в Эстонию и Латвию в объеме от 1 до 4 млн кВт·ч в каждую страну. Таким образом, данное направление вызывает определенный интерес у Беларуси. Однако возможности для экспорта весьма ограничены ввиду начала мероприятий по синхронизации энергосистем стран Прибалтики с европейской энергосистемой через Польшу, которые планируется реализовать к 2025 г., что означает отключение стран данного региона от энергокольца БРЭЛЛ (Беларусь, Россия, Эстония, Латвия, Литва), в том числе изолирование литовской энергосистемы от белорусской. Это обуславливает вероятность потери этого направления для Беларуси в скором времени. Кроме того, Литва отказывается от покупки электроэнергии, произведенной на БелАЭС. Таким образом, возможность сохранения данного направления на ближайшую перспективу заключается в выходе Беларуси на латвийский электроэнергетический рынок через российские электросети, при том, что тариф на электроэнергию будет для региона более низким, чем при покупке электроэнергии, произведенной в Европейском союзе (ЕС). Поэтому в целях минимизации рисков профицита электроэнергии в Беларуси в связи с вводом в эксплуатацию БелАЭС республике необходимо прорабатывать данное направление, вести международные переговоры.

Еще одно направление выхода на электроэнергетический рынок ЕС для энергетики Беларуси представляет Польша. Между Беларусью и Польшей имеется линия электропередач (ЛЭП) 110 кВ Брест 2 – Вулька-Добринска, которая была использована для торговли электроэнергией в 2001 – 2008 гг. [4]. Общий объем импорта белорусской электроэнергии в Польшу за этот период составил 4317,6 млн кВт·ч. В настоящее время поставки белорусской электроэнергии в Польшу не производятся, несмотря на то, что Польша является энергодефицитной страной: обеспеченность электроэнергией за последние 3 года составляют около 98 % с тенденцией к снижению. Существуют и другие перспективы межгосударственного партнерства в области электроэнергетики между Польшей и Беларусью, например, строительство Зельвенской ТЭС, работающей на польском угле, проект которой в конце 2010 г. был заморожен из-за противоречий в части сбыта электроэнергии между белорусской стороной и польским инвестором; расширение трансграничных линий электропередач, т.к. возможности торговли электроэнергией в настоящее время ограничены. Структурные перестройки в польской энергосистеме, связанные с необходимостью модернизации тепловых электростанций, построенных в 1960-1970-

е годы, и активным развитием подкомплекса альтернативной электроэнергетики, вызывают рост затрат на функционирование отрасли и сопутствующий рост цен на электроэнергию [5]. Нивелирование данных процессов смог бы обеспечить импорт белорусской электроэнергии, однако существующие барьеры политического характера позволяют оценить данное экспортное направление для Белорусской электроэнергетики как условно потенциальное.

Украинское экспортное направление для белорусской электроэнергии входит в число основных и является функционирующим в настоящее время. Однако объемы экспорта небольшие – 1,2 млн кВт·ч в год, что составляет 2 % от общего импорта электроэнергии в Украину. Отметим, что в целом страна покрывает свои потребности в электроэнергии. Перспективы для экспорта белорусской электроэнергии в Украину будут зависеть от результата объединения украинского электроэнергетического рынка с европейским, которое должно завершиться к 2025 г. Так, рост экспорта белорусской электроэнергии в Украину может быть обусловлен прогнозируемым ростом цен на электроэнергию в Украине, однако для этого необходимо обеспечить технологические условия – строительство новых межгосударственных электросетей и вставок постоянного тока для существующих ЛЭП. В настоящее время для стабилизации ситуации на электроэнергетическом рынке Украины, расшатывание которой вызвано потерей рынка сбыта угольной промышленностью из-за существенного снижения потребления электроэнергии в стране и открытия импорта электроэнергии с Россией и Беларусью по двухсторонним договорам, Украиной был разработан законопроект о запрете импорта электроэнергии из Беларуси и России до конца 2021 г. [6]. Таким образом, украинское экспортное направление для электроэнергетики Беларуси носит условный характер и будет зависеть от глубины сотрудничества между странами.

Последнее экспортное направление электроэнергетики Беларуси имеет интеграционный фундамент в лице Евразийского экономического союза. Энергетика входит в число ключевых направлений развития интеграции. Началом углубления сотрудничества в данной сфере можно считать принятие решения о формировании общих энергетических рынков в рамках Союза (2015 г.). К настоящему моменту в отношении электроэнергетики разработаны документы, регламентирующие создание и развитие электроэнергетического рынка (ОЭР) [7]: Концепция общего электроэнергетического рынка (2015 г.); Программа формирования общего электроэнергетического рынка (2016 г.); Распоряжение Евразийского межправительственного совета о торговых площадках (2017 г.); Распоряжение Евразийского межправительственного совета о системе информационного обмена (2017 г.); Международный договор о формировании общего электроэнергетического рынка Союза (2019 г.); План мероприятий, направленных на формирование общего электроэнергетического рынка Союза (2019 г.). Согласно договоренностям между странами-членами, ОЭР должен заработать к 2025 г. Учитывая тот факт, что Россия сокращает импорт электроэнергии (согласно данным Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года [8], импорт электроэнергии должен будет снизиться до 1,1 млрд кВт·ч в год, а от импорта электроэнергии из Беларуси Россия планирует отказаться до 2035 г., в 2018 г. импорт Россией электроэнергии составил 5,2 млрд кВт·ч),

именно создание ОЭР может позволить Беларуси экспортировать электроэнергию в данном направлении в рамках участия в межсоюзной торговле. Отметим, что как Россия, так и Казахстан в полной мере способны обеспечить внутренние потребности в электрической энергии. Беларусь в настоящее время в данном направлении электроэнергию не экспортирует.

Таким образом, анализ перспективных экспортных направлений для белорусской электроэнергетики позволил выявить общую тенденцию, присущую странам, граничащим с Беларусью, которая состоит в сокращении объемов импорта электроэнергии, вызванном переходом стран на самообеспечение, а также по причине ухода от энергозависимости и стремления обеспечения внутренней энергетической безопасности по политическим и экономическим причинам. Экспортный потенциал для Беларуси будет зависеть как от роста потребностей в электроэнергии и конъюнктуры на электроэнергетических рынках, от конкурентоспособности цены на нее, которую сможет предложить Беларусь, так и от экономической ситуации, политической воли и энергетической политики в каждом из выделенных направлений.

Согласно результатам проведенного анализа, наиболее перспективными экспортными направлениями выступают украинское и интеграционное – евразийское, что определено исходя из характера и совокупности сдерживающих условий для экспорта. Однако каждое экспортное направление является потенциальным для электроэнергетики Беларуси и должно прорабатываться на предмет взаимовыгодного сотрудничества. В данных условиях особую актуальность приобретает наращивание внутреннего потребления с целью интеграции БелАЭС в энергосистему с наименьшими потерями. Для этого правительством республики утвержден Комплексный план развития энергетической сферы до 2025 года с учетом ввода Белорусской атомной электростанции и Межотраслевой комплекс мер по увеличению потребления электроэнергии до 2025 года, который предусматривает конкретные меры по следующим направлениям: рост электрификации промышленного производства, энергоэффективное строительство, развитие электротранспорта [9]. По итогам реализации всех мероприятий межотраслевого комплекса мер прирост потребления электрической энергии ожидается на уровне 1650 млн кВт·ч в год, что позволит улучшить технико-экономические показатели работы Белорусской энергосистемы в условиях ввода в эксплуатацию БелАЭС.

Литература

1. Энергетический баланс Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020 – 152 с.
2. Data and statistics // The International Energy Agency [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.iea.org/data-and-statistics?country=WORLD&fuel=Energy%20supply&indicator=Coal%20production%20by%20type> – Date of access: 14.07.2020.
3. UN Comtrade Database [Electronic resource]. – Mode of access: <https://comtrade.un.org/> – Date of access: 15.07.2020.

4. Как БелАЭС готовится к интеграции в энергосистему [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства энергетики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.by/kak-belajes-gotovitsja-k-integracii-v-jenergosis temu/> – Дата доступа: 21.07.2020.
5. Юшков, И. Будет ли Польша закупать электричество с Белорусской АЭС? [Электронный ресурс] // Евразия Эксперт. – Режим доступа: <https://eurasia.expert/budet-li-polsha-zakupat-elektrichestvo-s-belorusскоу-aes/> – Дата доступа: 21.07.2020.
6. Маненок, Т. Экспорт белорусской электроэнергии в Украину: только прагматичный интерес [Электронный ресурс] // Белрынок. – Режим доступа: <https://www.belrynok.by/2020/07/07/eksport-belorusскоj-elektroenergii-v-ukrainu-tolko-pragmaticchnyj-interes/> – Дата доступа: 22.07.2020.
7. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinfr/energ/Pages/Electroenergetika.aspx> – Дата доступа: 24.07.2020.
8. Энергетическая стратегия Российской Федерации до 2035 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/1026> – Дата доступа: 24.07.2020.
9. Межотраслевой комплекс мер по увеличению потребления электроэнергии до 2025 года [Электронный ресурс] // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/solutions/3280> – Дата доступа: 30.07.2020.

**РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ
И ИНВЕСТИЦИЙ В СОГЛАШЕНИИ ОБ АССОЦИАЦИИ МЕЖДУ ЕС И
ГРУЗИЕЙ**

**REGULATION OF MUTUAL TRADE IN SERVICES AND INVESTMENTS IN THE
ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN THE EU AND GEORGIA**

ЗАЛИВАКО СВЕТЛАНА ГЕОРГИЕВНА

заведующий отделом Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь
Zalivaka Sviatlana, head of the Department, Research Economic Institute
of the Ministry of economy of the Republic of Belarus

КУЧИЦ ТАТЬЯНА ГЕОРГИЕВНА

старший научный сотрудник Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь
Tatyana Kuchyts, Senior researcher, Research Economic Institute
of the Ministry of economy of the Republic of Belarus,
e-mail: sz1976@tut.by

Аннотация. В статье проведен анализ подходов, используемых в мировой практике в отношении регулирования взаимных инвестиций и торговли услугами в региональных торговых соглашениях на примере Соглашения об ассоциации между Европейским союзом и Грузией. Проанализирована структура и содержание главы «Учреждение, торговля услугами и электронная торговля». Проведен сравнительный анализ обязательств стран - участниц в соответствии с Соглашением и в рамках Генерального соглашения по торговле услугами. Определено соотношение положений о взаимных инвестициях и торговле услугами. Изучены подходы ЕС к регулированию электронной торговли. Сформулированы рекомендации для Республики Беларусь по применению изученного опыта с целью заключения международных соглашений о свободной торговле услугами и взаимных инвестициях с зарубежными странами.

Ключевые слова. Инвестиции, учреждение, услуги, способы поставки услуг, перечень обязательств, электронная торговля, рекомендации.

Abstract. The article analyzes the approaches used in world practice in relation to the regulation of mutual investment and trade in services in regional trade agreements on the example of the Association Agreement between the European Union and Georgia. The structure and content of the Chapter «Establishment, trade in services and electronic Commerce» are analyzed. A comparative analysis of the obligations of the participating countries under the

Agreement and under the General agreement on trade in services was carried out. The correlation of provisions on mutual investment and trade in services is determined. The EU approaches to e-Commerce regulation have been studied. Recommendations are formulated for the Republic of Belarus on the application of the studied experience in order to conclude international agreements on free trade in services and mutual investment with foreign countries.

Keywords. Regional trade agreement, investment, establishment, services, modes of supply of services, list of obligations, e-commerce, recommendations.

Важнейшей задачей внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь является опережающее развитие экспорта услуг. По данным Национального банка Республики Беларусь, экспорт услуг в 2019 г. превысил 9,6 млрд долл. США и по сравнению с 2014 г. увеличился в 1,2 раза. В 2019 г. в десятку лидеров по экспорту услуг Беларуси в страны вне СНГ вошли США, Германия, Литва, Кипр, Великобритания, Китай, Польша, Швейцария, Латвия, Ирландия.

Будучи членом ЕАЭС Беларусь может заключать двусторонние соглашения о свободной торговле услугами и взаимных инвестициях. Для обеспечения возможностей по наращиванию республикой экспорта услуг одним из условий выступает детальная проработанность международной договорно-правовой базы по доступу на внешние рынки услуг и защите отечественного рынка.

В статье проведен анализ подходов, используемых в мировой практике в отношении регулирования взаимных инвестиций и торговли услугами в региональных торговых соглашениях (РТС) на примере Соглашения об ассоциации между ЕС и Грузией (далее - Соглашение). В качестве критериев для анализа были выбраны: способы поставки услуг, подходы к формированию перечней специфических обязательств, а также соотношение положений о взаимных инвестициях и торговле услугами.

Глава 6 «Учреждение, торговля услугами и электронная торговля» Соглашения устанавливает необходимые механизмы для постепенной взаимной либерализации учреждения и торговли услугами, сотрудничества в области электронной торговли между Грузией и ЕС [1].

Первый раздел упомянутой выше главы включает ряд дефиниций. «Физическое лицо» означает только гражданина ЕС или Грузии. Такие понятия, как «услуги», «юридическое лицо», «мера», «меры, принятые или сохраняемые стороной», позаимствованы из текста Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Определение «трансграничная поставка» включает способ поставки (1) и способ поставки (2) в представлении ГАТС. Соглашением вводятся термины «дочерняя компания», «филиал», «экономическая деятельность», «операции», «учреждение», «предприниматель».

Анализируемое РТС отличается уникальной структурой. Оно охватывает как эквивалент способа поставки (3) для услуг, так и инвестиции в обрабатывающую, горнодобывающую промышленность и сельское хозяйство в разделе «Учреждение», действие которого распространяется на все виды экономической деятельности.

Для конкретных обязательств в отношении учреждения юридических лиц избран негативный листинг. С учетом перечисленных в соответствующих приложениях оговорок

Грузия и ЕС предоставляют друг другу национальный режим (НР) и режим наибольшего благоприятствования (РНБ) в отношении учреждения и деятельности дочерних компаний, филиалов и представительств юридических лиц. Однако это обязательство не распространяется на положения о защите инвестиций, включая процедуры урегулирования споров между инвесторами и государствами.

Рассмотрим горизонтальные оговорки ЕС в отношении учреждения. По коммунальным услугам дублируются обязательств по ГАТС: экономическая деятельность, рассматриваемая в качестве коммунального предприятия на национальном или местном уровне, может быть предметом государственных монополий.

Также повторяется положение ГАТС, что режим, предоставляемый дочерним предприятиям (грузинских компаний), созданным в соответствии с законодательством государств-членов и имеющим зарегистрированный офис, центральную администрацию или основное коммерческое предприятие в рамках союза, не распространяется на филиалы или агентства, созданные грузинскими компаниями в государствах-членах.

В отношении типов организаций в Соглашении сделаны оговорки такими странами, как Австрия, Финляндия, Венгрия, Польша, Румыния, Швеция, Словакия, которые повторяют горизонтальные ограничения по доступу на рынок и НР в рамках ГАТС.

В отношении инвестиций горизонтальные изъятия Испании, Болгарии, Франции, Италии и Польши повторяют обязательства этих стран по ГАТС.

Приобретение земли и недвижимости подлежит следующим ограничениям. Такие страны, как Австрия, Болгария, Дания, Греция, Хорватия, Ирландия, Латвия, Польша, Румыния, Словакия и Словения, повторили свои ограничения, взятые при вступлении в ВТО [2]. Словакия и Хорватия дополнительно включили положение о том, что сельскохозяйственные и лесные угодья не могут быть приобретены иностранными физическими или юридическими лицами. Чехия включила изъятия, касающиеся приобретения лесных и сельскохозяйственных земель. У Кипра, Венгрии, Италии обязательства не были связаны, поэтому эти члены ЕС сформулировали свои изъятия в отношении недвижимости.

Секторальные изъятия ЕС в рамках Соглашения с Грузией касаются сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства и лесозаготовки; рыболовства и аквакультуры; добычи полезных ископаемых; обрабатывающей промышленности; производства, передачи и распределения пара и горячей воды, а также сферы услуг.

Например, в сфере профессиональных услуг все страны ЕС закрепили отсутствие обязательств по НР и РНБ в отношении юридических консультаций, юридической документации и сертификации, предоставляемых юристами, наделенными государственными функциями, такими как нотариусы, а также в отношении услуг, предоставляемых судебными приставами.

Горизонтальные обязательства Грузии повторяют взятые в рамках ГАТС горизонтальные обязательства по коммерческому присутствию. Что касается секторальных оговорок, то можно отметить следующее. В рамках ГАТС Грузией взяты обязательства по услугам, связанным с рыболовством, в соответствии с которыми нет ограничений по доступу на рынок и национальному режиму. В рамках Соглашения с ЕС Грузия сделала следующие оговорки:

отсутствие доступа к рынку, НР и РНБ в отношении сектора «рыболовство». Доступ к грузинским водам для вылова рыбы предоставляется на основе взаимности;

никаких обязательств по НР и РНБ в отношении финансируемых государством услуг в области среднего и высшего образования;

обязательное требование знания грузинского языка для врачей, работающих в Грузии;

двусторонние дорожно-транспортные соглашения на основе взаимности, которые позволяют соответствующим странам осуществлять международные перевозки пассажиров и грузов и др.

Грузия и ЕС обязуются не принимать никаких новых правил или мер, которые вводят дискриминацию в отношении учреждения юридических лиц после их создания, по сравнению с их собственными юридическими лицами.

В РТС содержится пункт о пересмотре, в соответствии с которым в целях постепенной либерализации условий учреждения стороны регулярно пересматривают положения раздела «Учреждение» и перечень оговорок, а также условия учреждения в соответствии со своими обязательствами по международным соглашениям. Стороны оценивают любые возникшие препятствия на пути учреждения и изыскивают пути устранения препятствий, в том числе возможность включения в дальнейшие переговоры вопросов защиты инвестиций и процедур урегулирования споров между инвесторами и государствами.

Несмотря на договоренности о предоставлении НР и РНБ, не исключается возможность применения ЕС и Грузией отдельных правил, касающихся создания и функционирования филиалов и представительств юридических лиц или в отношении финансовых услуг по пруденциальным соображениям.

Трансграничная поставка услуг (способ поставки (1)) и потребление за рубежом (способ поставки (2)) регулируются положениями раздела «Трансграничное предоставление услуг». В отличие от раздела 2, который применяется к мерам, влияющим на учреждение во всех видах экономической деятельности, раздел 3 «Трансграничное предоставление услуг» применяется к мерам, затрагивающим трансграничные поставки всех секторов услуг.

В отношении доступа на рынки посредством трансграничного предложения услуг каждая сторона предоставляет услугам и поставщикам услуг другой стороны РНБ в секторах, в которых обязательства в отношении доступа на рынки включены в приложения к Соглашению. Содержится пункт о пересмотре, касающийся трансграничной поставки услуг. Для конкретных обязательств в сфере услуг выбран позитивный листинг, позволяющий странам защищать сектора, где продолжаются реформы регулирования, и проводить выборочную либерализацию.

Страны ЕС взяли дополнительные обязательства по разделу «Трансграничное предоставление услуг», не включенные в список специфических обязательств в рамках ГАТС. Так, в рамках Соглашения с Грузией в той или иной мере ЕС либерализованы в том числе следующие сектора и подсектора: розничная торговля фармацевтическими товарами и медицинскими ортопедическими товарами; аренда телекоммуникационного оборудования; телекоммуникационный консалтинг; телефонные справочные службы,

почтовые услуги; услуги спутниковой трансляции; услуги по наземному обслуживанию (включая услуги общественного питания); услуги по управлению аэропортом; спа-услуги и нетерапевтический массаж и др.

Секторальные договоренности, принятые Грузией по этому разделу, можно условно разделить на несколько групп по степени изменения условий по сравнению с обязательствами в рамках ГАТС. Сняты ограничения по трансграничной поставке, в то время как по ГАТС обязательства по режиму (1) были не связаны (за исключением консалтинга и консультационных услуг), для общестроительных работ для зданий, гражданского строительства, монтажных работ, завершения строительства и отделочных работ.

В Соглашении с ЕС Грузия приняла дополнительные обязательства по разделу «Трансграничное предоставление услуг», не включенные в список специфических обязательств в рамках ГАТС по такому сектору, как внутренний водный транспорт. В частности, в соответствии с Соглашением нет ограничений по доступу на грузинский рынок посредством режимов (1) и (2) для следующих подсекторов: пассажирские перевозки, грузовые перевозки, аренда судов с экипажем, техническое обслуживание и ремонт судов, услуги буксировки, вспомогательные услуги для внутреннего водного транспорта [3].

Раздел 4 «Временное присутствие физических лиц в деловых целях» применяется к мерам, касающимся въезда и временного пребывания на территории ЕС и Грузии ключевых сотрудников, стажеров, поставщиков услуг по контрактам, независимых специалистов и др. В этом разделе устанавливаются требования к различным категориям физических лиц. Так, для каждого сектора в соответствии с разделом «Учреждение» ЕС и Грузия разрешают предпринимателям другой стороны нанимать в свое учреждение физических лиц при условии, что такие работники являются ключевым персоналом или стажерами. Временный въезд и временное пребывание ключевого персонала и стажеров осуществляется на срок не более трех лет для внутрифирменного перевода, 90 дней в любой 12-месячный период для деловых посетителей в целях учреждения и один год для стажеров.

Раздел 5 «Нормативно-правовая база» включает положения о внутреннем регулировании, которые применяются к мерам, касающимся лицензионных и квалификационных требований и процедур, влияющих на трансграничную поставку услуг; учреждение юридических и физических лиц и временное пребывание физических лиц. Отдельными статьями определены условия и процедуры лицензирования и квалификации. Там, где это возможно, заявки должны приниматься в электронном формате на тех же условиях, что и бумажные документы. Заверенные копии должны приниматься по возможности вместо оригиналов документов.

ЕС и Грузия поощряют соответствующие профессиональные органы предоставлять рекомендации о взаимном признании специальному Комитету для цели выполнения предпринимателями и поставщиками услуг критериев, применяемых для разрешений, лицензирования, деятельности и сертификации предпринимателей и поставщиков услуг и, в частности, профессиональных услуг.

Кроме того, этим разделом Соглашения регулируются торговля компьютерными услугами, вопросы взаимной торговли почтовыми и курьерскими услугами, излагаются

принципы нормативной базы транспортных услуг, всех услуг электронной связи и финансовых услуг, либерализованных в соответствии с разделами «Учреждение», «Трансграничное предоставление услуг» и «Временное присутствие физических лиц в коммерческих целях».

В частности, Грузия и ЕС обеспечивают, чтобы регулирующие органы в отношении услуг электронной связи были юридически самостоятельными и функционально независимыми от любого поставщика услуг электронной связи. Если сторона сохраняет право собственности или контроль над поставщиком, предоставляющим сети или услуги электронной связи, такая сторона обеспечивает эффективное структурное отделение регулирующей функции от деятельности, связанной с правом собственности или контролем.

Также включены положения об эффективном и прозрачном регулировании. В частности, каждая сторона прилагает все усилия для обеспечения осуществления согласованных на международном уровне стандартов регулирования и надзора в секторе финансовых услуг и борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Отличительной особенностью анализируемого Соглашения является включение раздела «Электронная коммерция». Как отмечают эксперты, включение разделов по электронной торговле в РТС обусловлено отсутствием единого регулирования электронной торговли в рамках многосторонней торговой системы, необходимостью принятия активных мер по защите прав интеллектуальной собственности, а также невозможностью применения только правил торговли товарами или торговли услугам.

В ЕС предлагают регулировать интернет-торговлю с помощью ГАТС, поскольку относят ее к услугам как частный и специфичный случай оптовой и розничной торговли, в отличие от американского подхода, предполагающего регулирование интернет-торговли с помощью Генерального соглашения по торговле товарами (ГАТТ) и предоставление цифровым товарам РНБ. В заключаемых ЕС соглашениях положения об электронной торговле включаются в главу «Торговля услугами и инвестиции» [4]. Такой подход позволяет регулировать доступ к услугам предоставления интернет-связи и сбыта продукции с помощью перечней обязательств.

Так, и в анализируемом Соглашении ЕС и Грузия соглашаются, что электронные передачи должны рассматриваться как предоставление услуг в значении Раздела «Трансграничная поставка услуг», который не может облагаться таможенными пошлинами. Стороны поддерживают диалог по вопросам регулирования, возникающим в связи с электронной торговлей, который, в частности, решает следующие вопросы: признание сертификатов электронных подписей, содействие трансграничным услугам сертификации; ответственность поставщиков услуг - посредников в отношении передачи или хранения информации; обработка нежелательных электронных коммерческих сообщений (спама); защита потребителей в сфере электронной торговли, и любой другой вопрос, имеющий отношение к развитию электронной коммерции.

Соглашение вступило в силу 1 сентября 2014 г. За 2014 - 2018 гг. внешнеторговый оборот услуг Грузии с ЕС увеличился почти в 1,2 раза и по итогам 2018 г. превысил 1 млрд евро. Экспорт услуг Грузии в ЕС за анализируемый период времени увеличился почти в 1,8 раза.

По нашему мнению, подход ЕС может стать оптимальным для Республики Беларусь выбором подхода к составлению проекта текста и перечня обязательств по торговле услугами и инвестициям с целью заключения международных соглашений. Проект текста может иметь следующую структуру: раздел «Общие положения» определяет сферу охвата, применяемую терминологию, содержит положения о внутреннем регулировании, транспарентности и др.; раздел «Торговля услугами» применяется к мерам, затрагивающим трансграничную торговлю услугами и потребление за рубежом, и включает положения о РНБ, доступе на рынок, национальном режиме, международных переводах и платежах по текущим операциям, связанным с торговлей услугами, а также перечни специфических обязательств с использованием позитивного листинга; раздел «Учреждение» применяется к мерам, затрагивающим учреждение и коммерческое присутствие, распространяется на все виды экономической деятельности и содержит положения о РНБ, доступе на рынок, национальном режиме, требования к деятельности и перечни специфических обязательств с использованием негативного листинга; раздел «Перемещение физических лиц» определяет условия въезда и временного пребывания деловых посетителей, руководителей, менеджеров, специалистов, поставщиков контрактных услуг.

Подходы ЕС к вопросам электронной коммерции представляют интерес в контексте инициативы ВТО по регулированию электронной торговли. Беларусь заинтересована как в защите отечественных потребителей, так и в продвижении произведенных в стране цифровых товаров на мировых рынках, поскольку является одновременно активным участником рынка программного обеспечения и иного цифрового контента и потребителем товаров, приобретаемых с помощью электронной торговли. Возможно, в отношении электронной торговли для Беларуси наибольший интерес представляет сочетание европейского и американского подходов.

Литература

1. Соглашение об ассоциации между Европейским Союзом и Грузией [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2014:261:FULL&from=EN>
2. Обязательства стран-членов в соответствии с Общим соглашением ВТО по торговле услугами (GATS): ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://i-tip.wto.org/services/SearchResultGats.aspx>.
3. Обязательства стран-членов в соответствии с Общим соглашением ВТО по торговле услугами (GATS): Грузия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://i-tip.wto.org/services/SearchResultGats.aspx>.
4. Электронная торговля: от ВТО к мегарегиональным соглашениям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ictsd.iisd.org/bridges-news/>

**МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С
ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ В РАМКАХ
ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ БОЛЬШОГО ЕВРАЗИЙСКОГО
ПАРТНЕРСТВА**

**INTERNATIONAL COOPERATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS WITH
INTEGRATION ASSOCIATIONS IN THE FRAMEWORK OF THE PROSPECTS FOR
CREATING A LARGE EURASIAN PARTNERSHIP**

КОЛЕДА ОЛЕГ АЛЕКСАНДРОВИЧ

заведующий сектором международной конкуренции и экономической интеграции
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Koleda Oleg Alexandrovich, head of sector of international competition and economic inte-
gration of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: kaljada@gmail.com

Аннотация. Данная статья посвящена проблематике участия Республики Беларусь в интеграционных процессах на евразийском пространстве. Особое внимание уделено исследованию проекта по созданию глобальной сети гибких партнерств – Большого евразийского партнерства (БЕП) «Большая Евразия». Проведен анализ внешнеторгового сотрудничества Республике Беларусь с интеграционными объединениями в регионе БЕП. Рассмотрены перспективы создания межблоковой зоны свободной торговли АСЕАН-ЕАЭС. Сделан вывод о необходимости активизации внешнеторговой политики Республики Беларусь со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Ключевые слова. Большое евразийское партнерство (БЕП) «Большая Евразия»; Республика Беларусь; Евразийский экономический союз; экономическая интеграция; соглашение о зоне свободной торговли; внешнеторговые отношения, экономическая кооперация.

Abstract. This article is devoted to the problems of participation of the Republic of Belarus in integration processes in the Eurasian space. Special attention is paid to the study of the project on creating a global network of flexible partnerships – the Greater Eurasian partnership (BEP) «Greater Eurasia». The analysis of foreign trade cooperation between the Republic of Belarus and integration groupings in the BEP region is carried out. The prospects of creating an inter-block free trade zone of the ASEAN-EAEU are considered. It is concluded that it is necessary to activate the foreign trade policy of the Republic of Belarus with the Asia-Pacific region countries.

Keywords. Great Eurasian Partnership (BEP) «Greater Eurasia»; Republic of Belarus; Eurasian Economic Union; economic integration; zone of free trade agreement; foreign trade relations, economic cooperation.

Экономика Республики Беларусь с момента обретения независимости за последние 29 лет претерпела кардинальные изменения. Процесс дезинтеграции единого экономического пространства СССР в первые годы становления независимой Республики Беларусь имел целый ряд негативных последствий для белорусских субъектов хозяйствования в виде потери кооперационных и внешнеэкономических связей с традиционными партнерами не только в странах бывшего СССР, но и в глобальном масштабе.

Трансформация от плановой экономики к рыночной способствовала выработке и становлению самостоятельной внешнеэкономической политики. Поиск новых рынков сбыта и кооперационных связей определил вектор развития интеграционных связей. В процессе встраивания Республики Беларусь в глобальную экономику был сформирован круг основных внешнеэкономических партнеров на региональном уровне.

Международное сотрудничество на евразийском направлении стало основным стратегическим приоритетом развития экономики Республики Беларусь. С учетом страновых конкурентных преимуществ и социально-экономических характеристик в республике сформировалась так называемая малая открытая экономика.

Как свидетельствует мировой опыт последних десятилетий, одним из наиболее эффективных средств для достижения собственных экономических интересов для стран с малой открытой экономикой является участие в процессах региональной интеграции. Республика Беларусь была одним из инициаторов создания основных интеграционных объединений на постсоветском пространстве, таких как СНГ, Союзное государство России и Беларуси, ЕврАзЭС и ЕАЭС.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) начал функционировать с 1 января 2015 г. с вступлением в силу Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. Создание международной организации региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью, предусматривает делегирование целого ряда национальных полномочий в сфере развития международных торговых и внешнеэкономических отношений на наднациональный уровень.

В соответствии со статьей 35 Договора о Евразийском экономическом союзе: «Режим свободной торговли товарами в понимании ГАТТ 1994 устанавливается в торговле с третьей стороной на основании международного договора Союза с такой третьей стороной с учетом положений статьи 102 настоящего Договор».

В статье 102 оговаривается, что государства-члены вправе в одностороннем порядке предоставлять преференции в торговле с третьей стороной на основании заключенных до 1 января 2015 г. международного договора этого государства-члена с такой третьей стороной или международного договора, участниками которого являются все государства-члены. Государства-члены осуществляют унификацию договоров, на основании которых предоставляются преференции. В соответствии со статьей 38 Договора о Евразийском экономическом союзе: «Государства-члены осуществляют координацию в сфере торговли услугами с третьими сторонами. Осуществление координации не означает наднациональной компетенции Союза в этой сфере».

В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе, исключительные компетенции органов управления ЕАЭС закреплены в таких сферах регулирования внешнеэкономических отношений и торговой политики, как таможенно-тарифное регулирование; нетарифное регулирование, применение защитных мер; установление торгового режима в отношении третьих стран в торговле товарами; техническое регулирование; применение санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер; таможенное регулирование; ведение статистики торговли товарами Союза.

Установление и регулирование внешнеэкономических отношений в сфере торговли услугами с третьими странами в рамках права ЕАЭС осталось в компетенции национальных органов управления государств-членов союза. Вынесение вопросов торговли услуг, инвестиций и реализации совместной миграционной политики за рамки интеграционных соглашений характерно для большинства соглашений о создании региональных интеграционных блоков в мире.

В настоящее время интеграционные процессы на региональном и глобальном уровнях приобретают более сложные формы, отличные от классических стадий интеграции Б. Балассы. Особенность процессов региональной экономической интеграции на современном этапе последних двадцати лет состоит в том, что они характеризуются постепенным формированием торгово-интеграционных мега-блоков нового поколения. Мега-блоки нового поколения отличает не только большое количество стран-участниц со значительной долей в глобальной экономике и торговле, но широкий спектр и глубина проработки переговорных направлений. В рамках мега-блоков сторонам зачастую удается достигать гораздо более ощутимых результатов по направлениям торгово-экономического сотрудничества в сравнении с результатами, достигаемыми в рамках многостороннего взаимодействия на уровне ВТО, в том числе – фиксировать договоренности по вопросам уровня **ВТО+** (торговля в сфере услуг, права интеллектуальной собственности и др.) и **ВТО-Х** (относятся меры, которые вообще не содержатся в соглашениях системы ГАТТ/ВТО, т.е. они не просто расширяют или углубляют использование существующих правил, но создают правила в отношении сфер, которые никогда ранее не выступали предметом торгового регулирования. К ним относятся: конкурентная политика, гармонизация и упрощение процедур для осуществления инвестиций, охрана окружающей среды, механизмы споров между инвестором и государством и т.д.).

К таким формирующимся и институционально оформленным мега-блокам можно отнести: Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП), Транстихоокеанское партнерство (ТТП), Всестороннее региональное экономическое партнерство (ВРЭП). На евразийском пространстве в перспективе таким мега-блоком может стать проект создания глобальной сети гибких партнерств – Большое евразийское партнерство (БЕП) «Большая Евразия». Заинтересованность в создании новых форм интеграции высказали лидеры многих интеграционных объединений и крупных региональных государств, в том числе Россия, ЕАЭС, АСЕАН, КНР, Индия.

Большое евразийское пространство (далее – БЭП) «Большая Евразия» – связанное общими интересами в устойчивом развитии и процветании, производственно-технической кооперацией, пониманием солидарной ответственности за будущее человечества,

историческими узами многовекового сотрудничества в Евразии сообщество стран, стремящихся к созданию общего пространства гармоничного социально-экономического и культурного развития, созидательного сотрудничества и дружбы своих народов. В более узкой трактовке БЕП – это сочетание интеграционных процессов в Евразии для улучшения условий экономического сотрудничества и устранения барьеров между странами в целях формирования общего пространства экономического развития.

Данный проект подразумевает создание гибкой сети зон свободной торговли и сопряжение региональных интеграционных процессов на всем континенте. В итоге должно получиться общее экономическое пространство «от Лиссабона до Шанхая».

Характер и динамика развития многосторонних инициатив и региональных интеграционных объединений в «Большой Евразии» в значительной степени отражает объективные экономические процессы, прежде всего регионализацию экономических отношений и формирование азиатского экономического полюса, требующего развития соответствующей экономической потребности институциональной среды. Азия как один из наиболее бурно развивающихся регионов мира входит в число лидеров по объемам внутрирегиональной торговли и совокупного объема внешнеторгового оборота. Доля внутрирегиональной торговли уже давно превысила 50% от общего торгового оборота и продолжает расти, за исключением кризисных годов, и эта тенденция характерна для большинства макрорегионов мира. Так, доля внутрирегиональной торговли выросла с 51 % в 2010 г. до 60,0 % в 2019 г. [Asian Development Bank, 2019].

Международный опыт показывает, что в условиях глобализации переговорные процессы по созданию региональных мега-блоков могут проходить не одно десятилетие. Для малых стран, к каким относится и Республика Беларусь, участие в подобных проектах несет как потенциальные угрозы, так и большие возможности. Некоторые малые страны, например, Новая Зеландия и Сингапур, активно участвуют на двустороннем и многостороннем уровне в региональных интеграционных объединениях и региональных торговых соглашениях. При этом экономики этих двух стран показывают высокие темпы роста. Так, ВВП Новой Зеландии вырос со 146 млрд долл. США в 2010 г. до 206,93 млрд долл. США в 2019 г.; ВВП Сингапура вырос с 239,81 млрд долл. США в 2010 г. до 372,6 млрд долл. США в 2019 г.

Республика Беларусь пока не имеет выработанной долгосрочной и среднесрочной национальной стратегии участия в глобальном интеграционном проекте БЕП. Опыт малых стран Азиатско-Тихоокеанского региона свидетельствует о том, что проактивная самостоятельная политика в вопросе участия в региональных сетях преференциальной торговли по широкому кругу торгово-экономических отношений способствует долгосрочному и устойчивому экономическому росту в этих странах.

Республика Беларусь имеет двусторонние соглашения о зоне свободной торговли со странами СНГ, Грузией, Сербией. Успешность Евразийской экономической интеграции способствует росту интереса зарубежных государств к сотрудничеству с Беларусью и в целом с Евразийским экономическим союзом. 29 мая 2015 г. после трехлетних переговоров подписано Соглашение о свободной торговле между ЕАЭС, его государствами-

членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой. Соглашение вступило в силу 5 октября 2016 г. Указанный международный договор предусматривает отмену либо существенное снижение ввозных пошлин на практически все ключевые позиции белорусского экспорта во Вьетнам. При этом в процессе переговоров с Вьетнамом обеспечен необходимый уровень защиты белорусских производителей при открытии отечественного рынка для вьетнамских товаров. 25 октября 2019 г. вступило в силу Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Китайской Народной Республикой, с другой стороны, а 27 октября 2019 г. – Временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли между ЕАЭС и его государствами-членами, с одной стороны, и Исламской Республикой Иран, с другой стороны. Соглашения были подписаны 17 мая 2018 г. в рамках Астанинского экономического форума. В 2019 г. государствами-членами ЕАЭС завершены переговоры по заключению соглашений о свободной торговле с Сингапуром, а также по унификации торгового режима с Сербией. Предполагается, что эти соглашения вступят в силу во второй половине 2020 г. после проведения ратификационных процедур. Продолжаются переговоры с Израилем, Египтом и Индией.

Республика Беларусь активно участвует в процессах международной экономической интеграции в регионе БЕП. Под интеграцией понимается процесс усиления экономических связей посредством устранения барьеров на пути трансграничного взаимодействия как в результате улучшения функционирования рыночных сил, так и реализуемых мер политики или их комбинаций. Географическая структура внешней торговли товарами Республики Беларусь, в разрезе сотрудничества с интеграционными объединениями характеризуется низкой географической диверсификацией, неоптимальным распределением экспортно-импортных потоков между странами и регионами.

Основными торговыми партнерами выступают интеграционные объединения на постсоветском пространстве – ЕАЭС и СНГ (Таблица 1). Так, доля экспорта товаров в 2018 г. Республики Беларусь в страны ЕАЭС составила 40,9 %; импорт товаров из стран ЕАЭС – 58,0 %. Доля экспорта товаров в 2018 г. Республики Беларусь в страны СНГ составила – 54,0 %; импорт товаров из стран СНГ – 62,0 %.

Одним из важных показателей, по которым можно оценить, насколько реально взаимодействие стран в региональном торговом соглашении, является соотношение внутрирегиональной торговли и торговли с остальным миром в общем объеме торговли. Республика Беларусь имеет самые высокие относительные показатели внутрирегиональной торговли в рамках ЕАЭС среди стран-участниц союза. Так, в 2018 г. доля стран ЕАЭС составила в общем объеме экспорта России – 8,6 %, в общем объеме импорта – 8 %; соответственно Казахстана – 9,6 % экспорта и 39,4 % импорта; Кыргызской Республики – 30,9 % экспорта и 39,4 % импорта; Армении – 28,7 %. В 2018 г. торговля с Россией составила 96,9% всей торговли в рамках ЕАЭС.

Второй по объему внешней торговли среди интеграционных объединений и организаций на пространстве БЕП Республики Беларусь является региональная диалоговая платформа – Организация черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС). Доля экспорта товаров в 2018 г. Республики Беларусь в страны ОЧЭС составила 52,8 %; импорт

товаров из стран ОЧЭС – 64,89 %. Такой высокий показатель этого объединения объясняется членством в нем основных торговых партнеров по СНГ (России и Украины). Важным направлением внешней торговли для Беларуси является Европейский союз. Доля экспорта товаров в 2018 г. Республики Беларусь в страны ЕС (28) составила 29,9 %; импорт товаров из стран ЕС (28) – 18,4 %.

Таблица 1 – Внешняя торговля Республики Беларусь с интеграционными объединениями в регионе БЕП в 2018 г., тыс. долл. США

Интеграционное объединение	Торговое сальдо	Экспорт	Доля, %	Импорт	Доля, %
<i>Всего по странам мира</i>	-4682771	33726141	100	38408912	100
ЕАЭС	-8738837	13819183	40,9	22558020	58,0
СНГ	-5654861	18461076	54,0	24115937	62,0
АСЕАН	338750	581351	1,72	242601	0,63
ЕС(28)	3030823	10101630	29,9	7070807	18,4
ЕС(27)	272162	7029040	20,8	6756878	17,5
Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (Gulf Cooperation Council)	-14498	67912	0,2	82410	0,21
Организация экономического сотрудничества, ОЭС	562666	1576873	4,67	1014207	2,64
Ассоциация регионального сотрудничества Индийского океана	518032	1048087	3,1	530055	1,38
Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК)	249699	485230	1,43	235531	0,61
Организация черноморского экономического сотрудничества, ОЧЭС	-7116443	17807633	52,8	24924076	64,89

Источник: авторская разработка по данным [1].

Расширению перечня стран-участниц ЗСТ ЕАЭС может способствовать процесс диверсификации потоков внешней торговли Республики Беларусь. Среди интеграционных блоков на евразийском пространстве АСЕАН является лидером по количеству стран-участниц, подписавших соглашения о ЗСТ с ЕАЭС, а именно два соглашения с Вьетнамом и Сингапуром. Заинтересованность о создании ЗСТ с ЕАЭС высказали правительства Индонезии, Таиланда, Малайзии и Филиппин.

В случае подписания двухсторонних соглашений о создании ЗСТ ЕАЭС с крупнейшими экономиками блока АСЕАН будет дан старт началу переговорного процесса о подписании первого глобального межблокового соглашения ЕАЭС-АСЕАН о ЗСТ в рамках создания БЕП.

Количественные эффекты ЗСТ с АСЕАН для экономики и различных секторов каждого участника ЕАЭС будут зависеть от текущих значений обнуляемых пошлин, отраслевой структуры выпуска и потребления, отраслевой структуры торговли друг с другом и с партнером по ЗСТ. Важно, что передача на наднациональный уровень вопросов совместной торговой политики означает, в частности, что торговое соглашение может быть подписано только с ЕАЭС в целом, а его условия будут в равной степени распространяться на каждого участника союза. Это может привести к тому, что при определенных условиях, несмотря на положительный результат для всего ЕАЭС, кто-то из участников может столкнуться с потерями от такой интеграции. Для белорусской экономики очень важно отстаивать свои национальные интересы и по возможности настаивать в переговорном процессе на пролонгированном переходе на сниженные тарифы в чувствительных отраслях экономики.

По итогам 2018 г. общий товарооборот Республики Беларусь со странами АСЕАН составил 830,2 млн долл. США (в 2017 г. – 632 млн долл. США, в 2016 г. – 640 млн долл. США, в 2015 г. – 698 млн долл. США, в 2014 г. – 851 млн долл. США). Экспорт белорусской продукции в 2018 г. составил 585,7 млн долл. США, импорт Беларуси – 244,5 млн долл. США, положительное сальдо – 341,2 млн долл. США [2].

Среди стран АСЕАН главными торговыми партнерами Республики Беларусь являются Индонезия, Таиланд, Вьетнам, Малайзия, Сингапур. С большинством стран блока Республика Беларусь имела в 2018 г. положительное сальдо торговли, за исключением Сингапура, Филиппин и Камбоджи. Расширение стран-участниц двухсторонних соглашений о ЗСТ с ЕАЭС придаст новый импульс взаимной торговле. Республика Беларусь должна активизировать свое присутствие на этом быстрорастущем рынке. Целесообразным представляется подписание соглашения о создании ЗСТ в сфере услуг и инвестиций с Сингапуром, одним из финансовых центров азиатского рынка. Перспективным рынком для белорусских экспортных поставок является Индонезия, крупнейшая страна мусульманского мира с самой большой экономикой Юго-Восточной Азии (16-е место по номинальному ВВП в мире).

Таким образом, Республике Беларусь необходимо активизировать внешнеторговую политику в Азиатско-Тихоокеанском регионе с учетом перспективы подписания глобального соглашения о создании ЗСТ ЕАЭС-АСЕАН.

Литература

1. Trade statistics. International Trade Centre World Trade Organization and the United Nations Conference on Trade and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.trademap.org/Index.aspx> – Дата доступа: 12.09.2020.

2. Внешняя торговля Республики Беларусь. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/> – Дата доступа: 15.09.2020.

УДК 338.5:63-021.66 (476+1-67ЕАЭС)

**ОЦЕНКА СТЕПЕНИ СОГЛАСОВАННОСТИ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ
НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ И
ПРОДОВОЛЬСТВИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ГОСУДАРСТВАМИ-
ЧЛЕНАМИ ЕАЭС**

**ASSESSMENT OF THE DEGREE OF CONSISTENCY OF THE PRICING POLICY
FOR AGRICULTURAL PRODUCTS AND FOOD OF THE REPUBLIC OF BELARUS
WITH THE EAEU MEMBER STATES**

ЛАЗАРЕВИЧ ИРИНА МИХАЙЛОВНА

магистр экономических наук, заведующий сектором ценообразования
Института системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси
Lazarevich Irina Mikhailovna, Master of Economic Sciences, head of the pricing sector The
Institute of System Researches in the Agroindustrial Complex of the National Academy
of Sciences of Belarus

КОХНОВИЧ ИРИНА НИКОЛАЕВНА

старший научный сотрудник сектора ценообразования
Института системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси
Kohnovich Irina Nikolaevna, Senior Fellow, Pricing Sector The Institute of System Re-
searches in the Agroindustrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: kahnovich@list.ru

Аннотация. Статья посвящена исследованию согласованности ценовых политик на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие государств-членов ЕАЭС. Оценка нормативно-правовых актов союзных государств позволила выявить различия в подходах к государственному регулированию цен производителей сельскохозяйственной продукции, мониторингу цен при выявлении диспаритетных отношений между звеньями АПК, механизму обоснования цен при проведении государственных закупок и т.д. На современном этапе важной целью интеграции в рамках ЕАЭС остается необходимость выработки скоординированных подходов к формированию и реализации ценовой политики на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие на национальном и наднациональном уровне. В результате исследований определены направления совершенствования це-

новой политики Республики Беларусь, способствующие преодолению структурных дисбалансов в сельском хозяйстве стран ЕАЭС и формированию скоординированной ценовой политики на сельскохозяйственном рынке Союза.

Ключевые слова. Цена, скоординированная ценовая политика, сельское хозяйство, ЕАЭС, государственные закупки, биржевая торговля.

Abstract. The article is devoted to the study of the consistency of price policies for agricultural products and food of the EAEU member states. The evaluation of regulatory instruments of the Union States revealed differences in approaches to State regulation of prices of agricultural producers, price monitoring in the identification of disparate relations between agricultural units, the mechanism for justifying prices in public procurement, etc. At the present stage, an important goal of integration within the EAEU remains the need to develop coordinated approaches to the formation and implementation of price policies for agricultural products and food at the national and supranational levels. As a result of the studies, the directions of improving the price policy of the Republic of Belarus have been determined, contributing to overcoming structural imbalances in agriculture of the EAEU countries and the formation of a coordinated price policy in the agricultural market of the Union.

Keywords. Price, coordinated price policy, agriculture, EAEU, public procurement, exchange trade.

Реализация согласованной агропромышленной политики ЕАЭС направлена на решение таких задач, как: сбалансированное развитие производства и рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия; обеспечение справедливой конкуренции между субъектами стран Союза, в том числе равных условий доступа на общий аграрный рынок; защита интересов производителей стран объединения на внутреннем и внешнем рынках [1]. Их решение возможно в том числе за счет формирования эффективной, скоординированной, и в дальнейшем, возможно, единой ценовой политики на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие стран-членов ЕАЭС.

Основными целями внешнеторговой экономической ценовой политики в рамках международных экономических объединений являются: контроль уровня инфляции; содействие формированию конкурентной рыночной среды; создание общего механизма регулирования цен на социально ориентированную продукцию и др. Данные цели определили следующие *направления оценки степени согласованности ценовой политики на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие Республики Беларусь с государствами-членами ЕАЭС.*

1. *Регулирование цен при осуществлении государственных закупок сельскохозяйственной продукции и продовольствия.* Результаты исследований показали, что все государства-члены ЕАЭС имеют различия в механизме осуществления государственных закупок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Например, в Республике Беларусь ежегодно устанавливается перечень республиканских государственных нужд, государственных заказчиков по поставкам (закупкам) товаров (работ, услуг), в который включена продукция по видам и назначению использования. Министерством сель-

ского хозяйства и продовольствия после согласования с Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь утверждаются предельные максимальные цены на сельскохозяйственную продукцию. В соответствии с приказом Минсельхозпрода от 20 июня 2019 г. № 166 «Об утверждении Инструкции о методике установления цен на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую для государственных нужд» цены должны устанавливаться исходя из фактического уровня затрат, сложившегося при производстве и реализации закупаемого для республиканских нужд вида продукции. Однако по результатам анализа динамики закупочных цен за 2019–2020 гг. нами установлено, что их формирование осуществляется исходя из прогнозных показателей инфляции и сложившегося уровня рентабельности реализации продукции.

Республика Казахстан так же, как Республика Беларусь, формирует резервы продовольствия. Однако в отличие от Беларуси в Казахстане они формируются централизованно созданной национальной компанией АО «НК «Продкорпорация». Данная организация закупает зерно, при необходимости проводит интервенционные операции, формирует экспортные партии и стабилизирует экспортные поставки зерна на внешние рынки сбыта. Устанавливаемые ею гарантированные закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию обеспечивают доходность ее производства.

Условия проведения государственных закупок в Беларуси и Казахстане имеют постоянный характер, в России – только при снижении цен, ниже минимальных расчетных путем закупки, в том числе на биржевых торгах, у сельскохозяйственных товаропроизводителей произведенной ими сельскохозяйственной продукции или путем проведения залоговых операций. Дополнительно в Российской Федерации предусмотрено формирование заказов на закупку и поставку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для федеральных и региональных государственных нужд. Основными целями их формирования являются: удовлетворение федеральных потребностей и потребностей субъектов Российской Федерации сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием; обеспечение экспорта продукции, сырья и продовольствия; формирование государственных резервов и др.

В Кыргызской Республике Государственным фондом материальных резервов при Правительстве страны осуществляются государственные закупки в резерв продовольственного зерна пшеницы с целью обеспечения продовольственной безопасности, осуществляющим регулирующее воздействие на рынок при сезонном повышении цен. Также с целью обеспечения продовольственной безопасности и поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей законодательством предусмотрены закупочные и товарные интервенции на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, однако на практике они не осуществляются.

В Республике Армения государственные закупки сельскохозяйственной и продовольственной продукции не проводятся.

Сравнительный анализ механизмов государственных закупок сельскохозяйственной продукции и продовольствия в Республике Беларусь и в Республике Казахстан показал, что в данных странах формируются и реализуются региональные стабилизационные фонды. Однако цели и задачи их формирования и реализации, механизм осуществления,

подходы к регулированию цен отличаются. Поэтому в рамках развития интеграционных процессов важно предусмотреть эффективные, соответствующие правилам Союза направления совершенствования действующего механизма формирования стабилизационных фондов в Беларуси, основанные на опыте Республики Казахстан.

В результате проведенных исследований было выявлено, что закупка сельскохозяйственной продукции для государственных нужд осуществляется в Казахстане, Кыргызстане, России, Беларуси; применяются гарантированные закупочные цены, однако подходы к их определению по государствам отличаются. Законодательством данных стран предусмотрены закупочные и товарные интервенции на агропродовольственных рынках, но только Россия применяет их на постоянной основе с целью стабилизации цен на аграрном рынке. Установлено, что в пределах ЕАЭС целесообразно выработать согласованные подходы к ценообразованию при проведении государственных закупок сельскохозяйственной продукции и продовольствия, а также механизма их проведения на наднациональном и национальном уровнях.

2. Регулирование розничных цен на социально значимые товары, включающие в состав сельскохозяйственную продукцию и продукцию ее переработки. Договором о ЕАЭС определено, что введение государствами-членами государственного ценового регулирования на товарных рынках, не находящихся в состоянии естественной монополии, осуществляется в исключительных случаях (чрезвычайные ситуации, стихийные бедствия, соображения национальной безопасности) [1]. Механизм регулирования розничных цен на социально значимые товары в государствах-членах ЕАЭС соответствует Договору. Правительства государств-членов в качестве временной меры вводят ценовое регулирование на некоторые виды товаров на отдельных территориях на 90 дней. Продление этого срока возможно по согласованию с ЕЭК.

Анализ элементов механизма регулирования розничных цен в государствах-членах ЕАЭС показал, что в Республике Армения регулирование розничных цен на социально значимую продукцию не осуществляется. Остальные страны используют различные критерии определения необходимости прямого регулирования розничных цен (например, в Кыргызстане при росте на 20 %, в России и Казахстане – на 30 % и более в течение 30 дней). Республика Беларусь, в отличие от государств-партнеров по ЕАЭС, руководствуется необходимостью сдерживания инфляционных процессов. В результате в Рекомендациях Министерства антимонопольного регулирования и торговли на 2020 г. по обеспечению соблюдения положений Доктрины национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь были определены следующие условия применения прямого регулирования цен на социально значимые товары: опережающий рост розничных цен над ценами производителей данной продукции (применение **рекомендованных предельных максимальных торговых надбавок**); **необходимость соблюдения** прогнозного уровня базовой инфляции [2].

С целью гармонизации законодательства в области ценообразования и создания равных конкурентных условий субъектам хозяйствования государств-членов Союза необходимо разработать и применить единые подходы к регулированию розничных цен на группу товаров с социальной ориентацией. Для Республики Беларусь целесообразно

учесть опыт Российской Федерации и Республики Казахстан в части используемых критериев, способов и методов получения информации для принятия решения о необходимости применения прямого регулирования цен.

3. *Ценообразование на сельскохозяйственную продукцию, реализуемую посредством биржевой торговли.* Биржевая торговля сельскохозяйственной продукцией осуществляется на национальных уровнях, однако отсутствует единый механизм проведения биржевых торгов на уровне ЕАЭС. Коллегией ЕЭК в 2016 г. разработаны рекомендации «О скоординированной политике в области развития биржевой торговли сельскохозяйственными товарами в рамках ЕАЭС», для реализации которых целесообразно выработать скоординированные подходы к формированию биржевых цен на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие.

Анализ механизма осуществления биржевой торговли в государствах-членах ЕАЭС показал, что в Российской Федерации и в Республике Казахстан развитие механизма прозрачного ценообразования при биржевой реализации аграрной продукции позволяет обеспечить формирование справедливой рыночной цены на товары, возможность хеджирования валютных рисков, а хозяйствующие субъекты получают возможность осуществлять долгосрочное финансовое планирование. В Российской Федерации осуществляется проведение государственных закупочных и товарных интервенций на биржевых торгах производными финансовыми инструментами; совершенствование механизма государственных интервенций для поддержки доходности сельхозпроизводителей: обеспечение гарантий выкупа по минимальной цене при интервенционных закупках; отказ от внебиржевого распределения при товарных интервенциях. В Кыргызской Республике и в Республике Армения биржевая торговля сельскохозяйственной продукцией и продовольствием практически не осуществляется.

В Республике Беларусь в целях недопущения манипулирования ценами разработан и применяется механизм ценового коридора, предотвращающий необоснованные завышения или занижения стоимости продукции по сравнению с реальными рыночными ценами. Установление ценового коридора на некоторые виды продукции, реализуемые на экспорт, регулируется биржей совместно с рабочей группой, созданной распоряжением Премьер-министра Республики Беларусь от 19 июня 2009 № 63р «О создании рабочей группы для ежедневного мониторинга реализации молочной продукции на внутреннем и внешнем рынках». В зависимости от направленности сделок, заключаемых на биржевых торгах (экспорт, импорт, сделки на внутреннем рынке), алгоритм работы электронной торговой системы биржи рассчитан на повышение или на понижение цены товара на торгах. Республике Беларусь целесообразно применить опыт России и Казахстана при формировании биржевых цен на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие.

4. *Мониторинг цен как основной инструмент оценки паритетности экономических отношений между отраслями экономики.* Анализ аграрных политик государств-членов ЕАЭС показал, что одной из целей является обеспечение достаточной доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и паритетности отношений. Всем государствам-членам ЕАЭС свойственны общие проблемы, сложившиеся на аграрном рынке, а

именно: монополизация отдельных сфер АПК, диспаритет цен, снижение доли сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене продукции.

В определенной степени причина такого положения связана с недостаточной проработкой в теоретическом и методологическом плане вопроса выработки подходов оценки диспаритета цен и способов его устранения.

Инструменты по наблюдению в государствах ЕАЭС за динамикой изменения цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию обобщены в таблице.

Таблица – Показатели динамики цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию государств–членов ЕАЭС

Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
Название показателя				
Индекс цен в отдельных секторах экономики, включая сельскохозяйственную продукцию	Индекс цен в отдельных секторах экономики, включая сельскохозяйственную продукцию Индекс паритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию	Индекс цен реализации продукции к различным базам Соотношение цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции с ценой на пшеницу	Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции	Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции Соотношение цен на отдельные виды продовольственных товаров с ценой на говядину
Способ расчета				
К предыдущему месяцу К предыдущему году	К предыдущему году	К предыдущему году к декабрю 1992 г., 1995 г., 2000 г., 2005 г., 2010 г.	К предыдущему году	К предыдущему году

На основании проведенных исследований можно сделать вывод, что расчет индекса цен реализации сельскохозяйственной продукции проводится во всех странах ЕАЭС, так как мониторинг цен служит основным инструментом для анализа ценовой конкурентоспособности и оценки паритетности экономических отношений между отраслями экономики. Республика Беларусь является единственной страной, где осуществляется расчет индекса паритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, на основании которого с 2014 г. может быть определена при соблюдении ряда условий сумма компенсации потерь сельскому хозяйству, вызванных диспаритетом цен.

В рамках осуществления скоординированной аграрной политики в рамках ЕАЭС целесообразно ввести единый подход к определению величины диспаритета цен для мини-

мизации потерь доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей от нарушения ценового паритета между производителями отдельных стран-членов Союза и определения сумм компенсационных выплат от возникших нарушений паритетных отношений.

5. *Оказание государственной ценовой поддержки.* Для обеспечения и поддержания доходного уровня функционирования сельского хозяйства необходима государственная поддержка, в том числе финансовая. По результатам анализа применяемых мер государственной поддержки отрасли установлено, что подходы, применяемые государствами – членами ЕАЭС, отличаются по составу, структуре, условиям предоставления. В структуре мер «желтой корзины» меры продуктово-специфической поддержки занимают незначительный удельный вес или не оказываются вовсе. На современном этапе развития сельского хозяйства Беларуси и других государств-членов ЕАЭС целесообразно применять меры продуктово-специфической поддержки с сокращением их объема после получения устойчивого положительного результата работы сельскохозяйственных товаропроизводителей. Для создания равных условий работы сельскохозяйственным товаропроизводителям в рамках единого аграрного рынка ЕАЭС целесообразно предусмотреть возможность выработки согласованных подходов к оказанию данных мер поддержки аграриев.

Заключение

Исследования национальных и наднациональных нормативно-правовых актов ЕАЭС показали, что применяемые участниками Союза подходы по реализации ценовой политики отличаются. На современном этапе развития интеграционных процессов для Республики Беларусь перспективными направлениями совершенствования ценовой политики могут стать следующие направления, основанные на опыте Российской Федерации и Республики Казахстан: совершенствование механизма осуществления государственных закупок сельскохозяйственной продукции в стабилизационные фонды; внесение изменений в процесс формирования биржевых цен на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие; разработка критериев применения прямого регулирования розничных цен на социально значимые товары; определение условий оказания продуктово-специфической поддержки аграриям; применение мониторинга цен как инструмента оценки паритетности экономических отношений между отраслями экономики.

В совокупности это позволит выработать скоординированную ценовую политику на аграрном рынке Союза, обеспечив тем самым решение задач по оптимизации объемов производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и продовольствия, удовлетворению потребностей общего аграрного рынка, а также наращиванию экспорта продукции.

Литература

1. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
2. Рекомендации по обеспечению соблюдения положений Доктрины национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс]: решение коллегии Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики

Беларусь от 12 февр. 2020 г. – Режим доступа: https://mart.gov.by/news/recommendations_national_food_safety_doctrine. – Дата доступа: 17.08.2020.

УДК 339.892

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ В ОТНОШЕНИИ СИРИИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ПРОБЛЕМЫ

ECONOMIC SANCTIONS SYRIA: ESSENCE, TYPES, PROBLEMS

МАШИ АММАР САФУАН

аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Mashi Ammar Safwan, Ph.D student of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: ammarmashi88@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена характеристике сущности, видам и проблемам законности введения и обеспечения экономических санкций в отношении Сирийской Арабской Республики.

По результатам исследования установлено, что экономические санкции против Сирии в настоящее время введены следующими государствами, организациями и объединениями: ООН, ЕС, США, Канада, Австралия, Турция, при этом наиболее всеобъемлющие санкции введены ЕС.

Определено, что отдельные государства, сообщества и организации вводят те виды санкций, которые, прежде всего, соответствуют их собственным политическим и экономическим интересам. Таким образом, зачастую международные санкции против Сирии выступают инструментом реализации различными странами своих собственных геополитических и экономических интересов, не имеющих ничего общего с декларируемыми ООН принципами мира и справедливости.

Установлено, что обсуждение санкций в отношении Сирии должно включать в себя обсуждение следующих проблем: эффективность санкций; соотношение издержек и эффективности санкций; этичность санкций; глобализация санкций.

Ключевые слова. Международные экономические отношения, экономические санкции, виды международных санкций, механизм введения санкций.

Abstract. The article is devoted to the characterization of the nature, types and problems of the legality of the introduction and enforcement of economic sanctions against the Syrian Arab Republic.

The study found that economic sanctions against Syria are currently imposed by the following states, organizations and entities: UN, EU, USA, Canada, Australia, Turkey, while the most comprehensive sanctions are imposed by the EU. It is determined that individual states, communities and organizations impose those types of sanctions that, first of all, correspond to

their own political and economic interests.

Often, international sanctions against Syria are an instrument for the realization by various countries of their own geopolitical and economic interests, which have nothing to do with the UN principles of peace and justice declared by the United Nations.

It was established that the discussion of sanctions against Syria should include a discussion of the following issues: the effectiveness of sanctions; cost-effectiveness ratio of sanctions; ethics of sanctions; globalization of sanctions.

Key words. International economic relations, economic sanctions, types of international sanctions, mechanism for imposing sanctions.

Несмотря на то, что экономические санкции - всего лишь один из инструментов внешней политики, именно они находятся в центре внимания экспертных и академических дискуссий в настоящий момент. В последнее время тема санкций остается одним из центральных вопросов для обсуждения не только в среде профильных экспертов-международников, но и специалистов-экономистов.

Дискуссии вокруг экономических санкций в основном сводятся к оценке их влияния на экономику той или иной страны, в отношении которой вводятся подобные меры, и в целом - к вопросу об эффективности и приемлемости подобного инструмента внешней политики. Вместе с тем далеко не всегда подобные обсуждения учитывают как в целом основные особенности санкций как инструмента внешней политики, так и непосредственно проблему механизмов применения, действия санкций, а также ответственности за несоблюдение ограничительных мер.

В связи с этим представляется актуальным исследование проблем сущности, законности введения и результативности действия экономических санкций в отношении Сирии.

Экономические санкции представляют собой ограничение или полное прекращение торговых и финансовых операций для достижения целей, связанных с проблемами безопасности или внешней политики [1, с. 26].

Санкции могут вводиться как отдельными государствами, так и международными организациями в отношении физических и юридических лиц, организаций, или государств.

Экономические санкции в современных условиях – один из наиболее распространенных инструментов внешней политики.

Они активно используются в качестве средства принуждения отдельных государств к выполнению политических требований стран-инициаторов санкций. Растет число случаев использования санкций. Но при этом совершенствуются механизмы обхода санкций и смягчения их влияния на национальные экономики и стабильность подсанкционных государств.

Зачастую применение санкций становится предметом нормативных и этических расхождений между объектами санкций и инициаторами санкций. Инициаторы рассматривают санкции как один из легитимных способов принуждения к выполнению междуна-

родных обязательств или соблюдению определенных норм. Страны, подвергшиеся санкциям, воспринимают их как угрозу своей национальной безопасности со стороны стран, имеющих экономическое превосходство [2, с. 27].

В XX в. санкции в международных отношениях применялись 174 раза. Это число включает санкции международных организаций (Лига Наций и ООН), а также развитых стран. Более полную статистику, охватывающую санкции, инициированные развивающимися странами или региональными лидерами, приводят Гери Хафбауэр, Джеффри Шотт, Кимберли Элиотт и Барбара Оег в своей работе «Новый анализ экономических санкций» [3].

Экономические санкции создают такие условия, при которых экономический ущерб, упущенная выгода, а также их последствия для общества и политической системы делают невыгодным сохранение старого политического курса и заставляют целевое государство идти на уступки требованиям страны-инициатора [3, р. 3–5]. Таким образом, в большинстве случаев санкции означают прямое или косвенное вмешательство одной страны в процесс принятия решений другой. В современных международных отношениях, ключевой единицей которых все еще остается суверенное государство, санкции можно понимать как попытку ограничить или повлиять на суверенитет и суверенный политический курс мерами экономического характера.

В последнее время в литературе и в политическом лексиконе хождение получило понятие умных или целенаправленных (целевых) санкций [1]. Под ними понимаются точечные воздействия на отдельные лица, компании или сектора экономики страны-адресата. В основном такие санкции носят финансовый характер. К ним также можно добавить визовые ограничения. Смысл умных санкций в том, чтобы «наказать» политическую элиту или отдельных лиц, избегая излишнего давления на население. Умные санкции противопоставляются всеобъемлющим санкциям, наносящим большой ущерб экономике и населению страны.

Санкции против Сирии в настоящее время введены следующими государствами, организациями и объединениями: ООН, ЕС, США, Канада, Австралия, Турция.

Правовой основой введения санкций ООН является ст. 39. главы VII Устава Организации Объединенных Наций, в соответствии с которой Совет Безопасности определяет угрозы миру или международной безопасности и применяет необходимые меры для их восстановления. Если такие угрозы определены, в соответствии со статьей 41 Устава ООН, Совет Безопасности вправе ввести ограничительные меры в отношении агрессора (как государства, так и негосударственного актора), не связанные с использованием вооруженных сил. К подобным мерам ООН относятся полное или частичное прерывание экономических отношений, запрет на любые виды сообщений и др.

В отношении Сирийской Арабской Республики ООН введен запрет на экспорт-импорт товаров для энергетического сектора.

Несмотря на обязательный характер выполнения санкций всеми государствами-членами ООН, организация не обладает собственными механизмами, обеспечивающими соблюдение санкций, и полагается в этом вопросе на национальные правительства [4].

Санкции ЕС в отношении Сирии были впервые введены Регламентом Совета ЕС

№ 442/2011 от 10 мая 2011 г. в качестве ответной меры на жесткие действия официального Дамаска применительно к участникам антиправительственных выступлений в стране в марте 2011 г. В дальнейшем ЕС неоднократно ужесточал действующие ограничительные меры, расширяя их сферу действия и дополняя их новыми рестрикциями.

В отношении Сирийской Арабской Республики ЕС в настоящее время введены следующие виды санкций:

- запрет на выезд определенных лиц;
- запрет на экспорт-импорт товаров для энергетического сектора;
- запрет на поставки оружия;
- замораживание счетов;
- запрет на оказание определенных услуг;
- ограничение на торговлю.

Введение ограничительных мер в Европейском союзе определяется положениями Общей внешней политики и политики безопасности. Данная возможность закреплена в статье 215 Договора о функционировании Европейского союза. Режим ограничительных мер ЕС обязателен к выполнению в рамках всей юрисдикции ЕС, а также всеми физическими и юридическими лицами - резидентами стран Союза, включая дочерние предприятия и филиалы в третьих странах.

Будучи объединением 28 государств, ЕС полагается на национальные правительства как в вопросах соблюдения ограничительных мер, так и в вопросе наказания физических и юридических лиц, нарушающих режимы санкций. Возможны как крупные денежные штрафы, так и тюремное заключение. Поскольку ответственность определяется в соответствии с законами каждой из 28 стран-членов Союза, степень наказания может сильно варьироваться.

Благодаря своим широким финансовым и экономическим возможностям Соединенные Штаты Америки наиболее активно применяют экономические санкции для защиты собственных интересов и международной безопасности, в т.ч. в отношении Сирии. Вопрос введения санкций в США регулируется следующими законами:

- Закон о торговле с враждебными государствами (Trading with the Enemy Act, 1917 г.). Первый закон, предусматривающий использование политических причин (вооруженный конфликт) для ограничения экономических отношений с зарубежными странами;
- Закон об иностранной помощи (Foreign Assistance Act, 1961 г.). Вопросы экономической помощи и содействия развитию были выделены в отдельную сферу внешней политики США, регулируемую специально созданным Агентством США по международному развитию (United States Agency for International Development, USAID);
- Закон о чрезвычайных положениях (National Emergencies Act, 1976 г.);
- Закон о международных чрезвычайных экономических полномочиях (International Emergency Economic Powers Act, 1977 г.);
- Закон о контроле над экспортом (Export Administration Act, 1979 г.). Данный закон наделяет президента США правом контролировать экспортные операции с целью обеспечения национальной безопасности и целей внешней политики.

Наряду с этими документами выделяют еще несколько законов, которые также влекут за собой введение санкций в отношении физических и/или юридических лиц.

В отношении Сирийской Арабской Республики США в настоящее время введены следующие виды санкций:

- запрет на проведение сделок;
- запрет на экспорт-импорт товаров для энергетического сектора;
- замораживание счетов;
- запрет на оказание финансовой помощи, осуществление инвестиций [5].

Представляет интерес то, что в отличие от санкций ЕС отсутствует запрет на поставки оружия, запрет на выезд определенных лиц, ограничение на торговлю.

В США существует хорошо разработанная система наказаний и штрафов за нарушение санкционных режимов, которую контролирует Управление по контролю за иностранными активами (OFAC). Суммы штрафов являются фиксированными и могут быть пересмотрены с поправкой на инфляцию. При назначении штрафов OFAC исходит из следующих параметров:

- является ли данное нарушение режима санкций «вопиющим нарушением»;
- сообщил ли нарушитель о своих действиях регулятору в добровольном порядке.

В зависимости от сочетания данных параметров возможно назначение различных штрафных санкций за нарушение санкционного режима, которые могут подразумевать в том числе уголовную ответственность, лишение свободы на долгий срок [6].

Вместе с тем итоговый размер штрафов может существенно превышать установленный в соответствующих регламентах и руководствах. Учитывая положение и роль США в мировой финансовой системе, а также параметры санкционных режимов, зачастую многие финансовые институты, в особенности банки, подвергаются гораздо более серьезным взысканиям [7].

В отношении Сирии Канадой в настоящее время введены следующие виды санкций:

- запрет на выезд определенных лиц;
- запрет на поставки оружия;
- ограничение на торговлю.

Санкции Австралии в отношении Сирии Канадой предусматривают:

- запрет на экспорт-импорт товаров для энергетического сектора;
- запрет на выезд определенных лиц;
- ограничение на торговлю;
- запрет на ввоз предметов роскоши, драгоценных металлов.

Санкции Турции в отношении Сирии Канадой введены в следующих секторах:

- запрет на поставки оружия;
- ограничение на торговлю;
- замораживание имущественных активов.

Таким образом, отдельные государства, сообщества и организации вводят те виды санкций, которые прежде всего соответствуют их собственным политическим и экономическим интересам.

США при решении ввода санкций в отношении Сирии следует, прежде всего, своим

геополитическим целям, - противостояние на Ближнем Востоке интересам Китая, России и Ирана, поддержка интересов Израиля. Экономическая составляющая – контроль со стороны США месторождений нефти и газа, находящихся в восточной части Сирии вдоль границы с Ираком. Контроль над этими месторождениями не позволяет использовать их в виде источника финансовых ресурсов для Сирии.

Канада, Австралия вводом экономических санкций в основном демонстрируют свою приверженность курсу ближайшего союзника США в этом регионе, не преследуя достижение конкретных экономических целей в Сирии.

В отличие от этих стран, экономические выгоды Турции от ввода санкций против Сирии превалируют над политическими. Турцию интересует возможность влиять на перераспределение водных ресурсов Евфрата и Тигра в интересах развития своей экономики, опять же закупка нефти на подконтрольных сирийских территориях по ценам ниже мировых. За время ведения боевых действий и в условиях введения санкций Турция не только ликвидировала серьезного конкурента в производстве товаров легкой и химической промышленности, но и сумела вывезти на свою территорию большую часть оборудования закрытых сирийских предприятий.

Таким образом, международные санкции против Сирии выступают инструментом реализации различными странами своих собственных геополитических и экономических интересов, не имеющими ничего общего с декларируемыми ООН принципами мира и справедливости.

Обсуждение санкций в отношении Сирии должно включать обсуждение следующих проблем:

- эффективность санкций. Так как цель санкций - изменение поведения того или иного участника международных отношений, данный показатель достаточно легко определяется. На практике далеко не всегда санкции приводят к достижению желаемого эффекта, а иногда даже ведут к противоположным результатам, т.е. активизации нежелательных действий со стороны объекта санкций;

- соотношение издержек и эффективности санкций. Существует вероятность того, что в результате введения санкций могут выигрывать третьи страны, что также несет в себе вероятность больших издержек в будущем для стран, использующих ограничительные меры. Тем самым при оценке возможности введения санкций критически важно проанализировать возможные собственные потери стороны, применяющей ограничительные меры;

- этичность санкций. Поскольку санкции могут принимать разные формы, начиная с адресных и заканчивая всеобъемлющими, в экспертной и политической среде дискутируется вопрос этичности подобных мер;

- глобализация санкций. В отличие от санкций ООН, которые носят глобальный характер, как правило, санкции одной страны могут запрещать физическим и юридическим лицам, - ее резидентам взаимодействовать тем или иным образом с объектом санкций. Вместе с тем многие из санкционных режимов США (в частности, санкции в отношении Сирии) затрагивают в том числе зарубежные компании. Данные виды санкций иногда

называют «вторичными санкциями». Это связано в первую очередь с ролью США в мировой экономике и финансовой системе, а также контролем над главной мировой резервной валютой - долларом США, что позволяет юридически обосновать применение штрафов в отношении нерезидентов США за нарушение режимов санкций. Вместе с тем подобные случаи воспринимаются в негативном ключе со стороны ЕС, а также других стран мирового сообщества.

Таким образом, уточнено, что экономические санкции против Сирии в настоящее время введены следующими государствами, организациями и объединениями: ООН, ЕС, США, Канада, Австралия, Турция, при этом наиболее всеобъемлющие санкции введены ЕС: запрет на выезд определенных лиц; запрет на экспорт-импорт товаров для энергетического сектора; запрет на поставки оружия; замораживание счетов; запрет на оказание определенных услуг; ограничение на торговлю.

Определено, что отдельные государства, сообщества и организации вводят те виды санкций, которые прежде всего соответствуют их собственным политическим и экономическим интересам.

США при решении ввода санкций в отношении Сирии следует прежде всего своим геополитическим целям – противостояние на Ближнем Востоке интересам Китая, России и Ирана, поддержка интересов Израиля. Экономическая составляющая – контроль со стороны США месторождений нефти и газа, находящихся в восточной части Сирии вдоль границы с Ираком.

Канада, Австралия вводом экономических санкций в основном демонстрируют свою приверженность курсу ближайшего союзника США в этом регионе, не преследуя достижение конкретных экономических целей в Сирии.

В отличие от этих стран, экономические выгоды Турции от ввода санкций против Сирии, превалируют над политическими. Турцию интересует возможность влиять на перераспределение водных ресурсов Евфрата и Тигра в интересах развития своей экономики, опять же закупка нефти на подконтрольных сирийских территориях по ценам ниже мировых и т.д.

Таким образом, международные санкции против Сирии выступают инструментом реализации различными странами своих собственных геополитических и экономических интересов, не имеющих ничего общего с декларируемыми ООН принципами мира и справедливости.

Установлено, что обсуждение санкций в отношении Сирии должно включать в себя обсуждение следующих проблем: эффективность санкций; соотношение издержек и эффективности санкций; этичность санкций; глобализация санкций.

Литература

1. Семёнов, А. В. Политико-экономические санкции в современных международных отношениях / А. В. Семёнов // Власть. – 2015. – № 7. – С. 67-72.
2. Тимофеев, И.Н. Экономические санкции как политическое понятие / Н. И. Тимофеев // Вестник МГИМО-Университета. – 2018. – 2(59). – С. 26-42.
3. Hufbauer, G., Shott, J., Elliott, K., Oegg, B. Economic Sanctions Reconsidered. Third

Edition. Peterson Institute for International Economics, 2009. 248 p.

4. Drezner, D. Targeted Sanctions in a World of Global Finance // *International Interactions*. 2015. Vol. 41. Pp. 755–764.

5. Инфографика: Санкции. Российский совет по международным делам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russiancouncil.ru/sanctions#eu>. – Дата доступа: 08.05.2020.

6. Сайт ООН. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/sections/un-charter/chapter-vii/index.html>. – Дата доступа: 10.05.2020.

7. Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy_business/. – Дата доступа: 08.05.2020.

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

MAIN STRATEGIES FOR PRODUCT SALES IN FOREIGN MARKETS ON THE EXAMPLE OF THE PETROCHEMICAL INDUSTRY

ПАШКЕВИЧ ИНГА ВАСИЛЬЕВНА

заведующий сектором социально-экономического развития предпринимательства
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Inga Pashkevich, Head of the sector of socio-economic development of entrepreneurship
of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: pashkevich@economics.basnet.by

Аннотация. В статье представлены основные стратегии выхода компаний на внешние рынки, систематизированы их преимущества и недостатки, проанализирован мировой опыт выбора внешнеэкономических стратегий нефтехимическими компаниями, сделан вывод о наиболее эффективных стратегиях реализации нефтехимической продукции на внешних рынках.

Ключевые слова. Экспорт, внешний рынок, внешнеэкономическая деятельность, стратегия выхода на внешние рынки, реализация продукции на экспорт, товаропроводящая сеть, трейдер, дилер.

Abstract. The article presents the main strategies to enter foreign markets, systematizes their advantages and disadvantages, analyzes the world experience in choosing foreign economic strategies by petrochemical companies, and draws a conclusion about the most effective strategies for selling petroleum products in foreign markets.

Keywords. Export, foreign market, foreign economic activity, strategy for entering foreign markets, export sales, distribution network, trader, dealer.

Каждое эффективно функционирующее предприятие в современном мире рано или поздно сталкивается с решением вопроса о необходимости роста продаж, в том числе за счет внешних рынков. В Беларуси экспорт рассматривается как важнейший источник притока в страну валютных средств, является приоритетной задачей и стимулируется государством.

Компания, планирующая выход на международные рынки, решает для себя три ключевых вопроса: на какие зарубежные рынки выходить, каким образом это делать (какую стратегию интернационализации бизнеса выбрать), а также, в каком объеме запланировать зарубежную экспансию. Традиционно выделяются следующие три основные стратегии выхода на внешние рынки: экспортная, контрактная, инвестиционная (см. рисунок).



Рисунок – Классификация основных стратегий (способов) выхода на внешний рынок [1; 2]

Самым распространенным и простым способом проникновения на зарубежные рынки является **экспорт**. Это, как правило, начальный этап зарубежной экспансии. Многие компании вначале закрепляют свое присутствие в других странах как экспортеры, и только потом, достаточно проникнув на зарубежные рынки, переключаются на другие стратегии интернационализации.

Главным преимуществом экспорта является возможность избежать больших объемов затрат на создание в новой стране производственных мощностей. Различают *прямой* и *косвенный* экспорт.

Косвенный экспорт – это самый дешевый и наименее рискованный способ выхода предприятия на внешние рынки. В этом случае в компании отсутствует подразделение, занимающееся зарубежными поставками, непосредственно в международной торговле она не участвует. Международные операции поручаются другим независимым внешнеторговым организациям.

Основным преимуществом такого вида экспорта является то, что предприятие может избежать сложностей, связанных с доставкой товаров за границу, тарифами, иностранными законодательными актами и другими подобными проблемами. Все эти обязанности перекладываются на посредника. Если прибыли не оправдывают ожиданий или ситуация на рынке становится неблагоприятной, компания может прекратить экспортные операции.

гоприятной, предприятию легко уйти с рынка. Кроме того, отсутствуют крупные финансовые, инвестиционные и другие вложения ресурсов, уровень рисков минимален. Данный вариант особенно удобен для малых и средних предприятий.

Вместе с тем имеются и определенные недостатки в таком способе продвижения товаров. Так, дополнительное звено в цепочке продаж снижает прибыль, не дает возможности самостоятельно контролировать цены на свой товар, поддерживать высокий уровень обслуживания, послепродажного сервиса, почувствовать потенциал зарубежного рынка. В более долгосрочной перспективе отсутствие внешнеторгового опыта не позволяет установить тесные международные контракты.

При **прямом экспорте** производитель самостоятельно продает свои товары (услуги) посреднику или конечному потребителю. Высокая степень участия компании в процессе управления экспортом требует решения множества вопросов (документация, транспортировка продукта). В связи с этим возникает необходимость создания собственного экспортного структурного подразделения.

Способы осуществления прямого экспорта:

- 1) *организация отдела по экспортным операциям внутри предприятия;*
- 2) *продажи через зарубежных агентов или посредников;*
- 3) *продажи через торговых представителей;*
- 4) *создание своих сбытовых подразделений за границей;*
- 5) *прямые продажи* (используется, как правило, в сделках, связанных со специализированными дорогими товарами, продаваемыми иностранным правительствам или крупным компаниям) [1].

Преимуществами прямого экспорта являются более короткая, чем при косвенном экспорте, цепочка распределения, а также больший контроль над условиями продаж и послепродажным обслуживанием. Кроме того, он дает возможность изучить внешний рынок и наладить контакты с потенциальными покупателями.

Однако для осуществления прямого экспорта требуются определенные финансовые вложения на организацию торговых структур, которые при этом не дают возможность в полной мере контролировать цену на внешнем рынке (импортные тарифы). В отдельных случаях из-за крупных транспортных расходов, импортных тарифов и квот, преференций для местных производителей экспорт может оказаться вообще невозможным.

Данные ограничения побуждают товаропроизводителей перейти к совместному предпринимательству за рубежом, используя его как переходную стратегию для более глубокого проникновения на зарубежный рынок.

Контрактная стратегия (совместное предпринимательство) может осуществляться следующими **способами**:

- лицензионное производство (включая франчайзинг);
- управление по контракту;
- производство по контракту и совместные предприятия (акционерные общества и стратегические альянсы) [1].

Лицензионное производство – это передача права на использование в производстве своей технологии или ноу-хау иностранному лицензиату на условиях выплаты вознаграждения. Используется, как правило, небольшими компаниями, работающими в области высоких технологий.

Данный способ выхода на внешние рынки не требует крупных финансовых вложений, но прибыль от уже разработанного продукта повышается. Благодаря лицензионным соглашениям экспортеры могут получить доступ к тем рынкам, доступ к которым в противном случае был бы закрыт. Также экспортеры сразу же начинают пользоваться коммерческими преимуществами лицензиата (каналы распределения, клиенты и др.).

Вместе с тем лицензионные выплаты составляют только около 5%, что ниже возможной прибыли от собственного производства. Кроме того, существует риск, что через несколько лет после передачи ноу-хау местная компания начнет действовать самостоятельно и для лицензиара рынок будет потерян [1].

Франчайзинг является особой формой лицензирования, по которой одновременно с продажей нематериального актива (чаще всего торговой марки) устанавливается требование к покупателю актива четко соблюдать установленные правила ведения бизнеса в рамках данной торговой марки.

Управление по контракту – это соглашение на осуществление управленческих функций на определенный ограниченный срок действия. При этом способе происходит передача ноу-хау в области управления иностранной компании, которая несет финансовые расходы. Таким образом, например, организована работа фирмы «Хилтон», наладившей управление отелями по всему миру. Часто это форма используется тогда, когда другие способы вступления на зарубежный рынок связаны с политическим или коммерческим риском.

Производство по контракту. Дефицит собственных производственных мощностей или более низкие издержки в уровне заработной платы за рубежом лежат в основе передачи производства собственной продукции иностранной компании под долгосрочный договор гарантии покупки этой продукции. Преимуществами этой стратегии является отсутствие крупных капиталовложений, низкие валютные и финансовые риски, низкие риски национализации или экспроприации производства, сохранение контроля над научными исследованиями и конструкторскими разработками, маркетинговой деятельностью, продажным и послепродажным обслуживанием. Основными недостатками выступают отсутствие контроля технических требований к качеству продукции и высокая вероятность оставить после истечения контракта на данном рынке хорошо подготовленного конкурента.

Совместные предприятия бывают контрактные (*стратегический альянс*) и *акционерные*.

Стратегический альянс (договорное совместное предприятие) представляет собой объединение двух (или более) компаний в партнерский союз, где его члены делят между собой расходы по инвестициям, риск и долговременные прибыли (проекты по поисковым работам в нефтяной промышленности, авиакосмической, автомобильной).

Акционерное общество представляет собой совместное предприятие с долевым участием. Преимуществами подобной стратегии являются: объединение финансовых, организационных, интеллектуальных, организационных и других ресурсов; достижение эффекта экономии на масштабах производства и маркетинговых расходах, преодоление различных местных барьеров; разделение рисков [1].

Инвестиционная стратегия – прямые финансовые вложения в сборочные и производственные мощности (организации со 100% иностранным капиталом). Организуются или путем создания новых производственных мощностей, или путем приобретения действующего производства.

Данная экспортная стратегия требует самые крупные капиталовложения. Однако преимущества ее также самые значительные: высокий уровень контроля производства, сбыта, послепродажного сервиса, отсутствие барьеров проникновения на иностранный рынок, импортных пошлин и квот, дискриминации

по сравнению с местными товаропроизводителями. Но вместе с тем инвестиционная стратегия связана с высокими рисками национализации, экспроприации, риски возможных валютных, финансовых кризисов в развивающихся странах.

Таким образом, каждая из вышеописанных стратегий выхода на зарубежные рынки имеет свои достоинства и недостатки, которые систематизированы в таблице [1; 2].

Таблица 1 – Систематизация преимуществ и недостатков стратегий выхода на внешние рынки [1, 2]

Критерий	Стратегия										
	Косвенный экспорт			Прямой экспорт		Контрактная стратегия				Инвестиционная стратегия	
	Представительства зарубежных компаний на внутреннем рынке	Отечественные торгово-экспортные организации	Экспортные агенты/ комиссионеры	Зарубежные и отечественные агенты или дистрибьюторы на внешнем рынке (<i>многочисленная сеть</i>)	Специально созданные сбытовые организации на внешнем рынке (<i>одноточечная сеть</i>)	Лицензирование / франчайзинг	Управление по контракту	Производство по контракту	Создание совместных предприятий	Создание новых производственных мощностей	Скупка других предприятий
Стратегическая цель	1. Доступ к рынкам сбыта; 2. Экономические эффекты развития (0)*				1. Доступ к рынкам сбыта; 2. Доступ к ресурсам; 3. Экономические эффекты развития; 4. Доступ к предпочтениям (1)						
Скорость выхода	Высокая (1)				Средняя (0,5)				Низкая (0)	Средняя (0,5)	
Стадия бизнес-цикла за рубежом	Распределение					Производство и распределение			Производство с/без разработки и распределения		
Уровень капитало-вложений	Низкий (1)				Средний (0,5)	От низкого до среднего (0,5)			От среднего до очень высокого (0)		
Прямые инвестиции	Отсутствуют (1)				Присутствуют (0)	Отсутствуют (1)			Присутствуют (0)		
Уровень контроля за рубежом	Отсутствует (0)	Низкий (0)			Средний (0,5)				Высокий (1)		
Вовлеченность в зарубежный рынок	Практически отсутствует (0)		Низкая (0)		Средняя (0,5)				Высокая (1)	Очень высокая (1)	
Распределение прибыли от продаж	Остается у предприятия (1)					Остается у партнера за вычетом вознаграждения предприятию (0)			Делится между партнерами (0,5)		Остается у предприятия (1)
Правовые основания	Договор купли-продажи, поставки и т.д.				Право собственности	Лицензионный договор / франшиза	Договор подряда (управления) на оказание услуг		Право собственности (1)		
Статус субъекта за рубежом	Отсутствует (0)			Импортер (1)	Импортер и инвестор (2)	Партнер по договору (0)			Производитель и инвестор (2)	Импортер и инвестор (2)	Производитель и инвестор (2)
Кол-во преимуществ	4	4	4	5	6	4	4	4	6,5	7	7,5

* В скобках во всех колонках указан балл преимущества

Анализ таблицы показывает, что ключевую роль в распределении преимуществ от той или иной стратегии проникновения на внешние рынки играет уровень капиталовложений, которым предприятие располагает и готово вложить в свою экспортную деятельность. В условиях невысоких финансовых возможностей оптимальной стратегией будет распределение своей продукции через зарубежных и отечественных агентов или дистрибьюторов на внешнем рынке (многоканальная сеть). Средний уровень финансовых возможностей позволяет значительно расширить экспортные преимущества предприятия. В этом случае оптимальным вариантом становится создание специальной сбытовой организации на внешнем рынке (одноканальная сеть). Следует отметить, что, даже обладая небольшим капиталом, предприятия могут создавать одноканальную сеть и получать все ее преимущества, если они кооперируются с другими отечественными компаниями (как правило, в той же отрасли), что демонстрирует опыт некоторых зарубежных стран.

На нефтехимическом рынке сложились свои **традиции реализации экспортных стратегий**, которые во многом зависят от финансовых возможностей компаний и от того, являются они государственными или частными.

Национальные компании, как правило, самостоятельно осуществляют реализацию сырья на глобальном рынке (**прямые продажи**). Так реализуется 70% мирового сбыта нефти, данную стратегию используют большинство участников ОПЕК. Наиболее известными примерами компаний, использующими стратегии прямых продаж, являются Saudi Aramco, PDVSA, KPC, INOC. Реализуют они свою продукцию по долгосрочным контрактам. Ключевой особенностью данной стратегии является то, что ограниченное количество контрактов предотвращает перепродажи их третьим лицам [3].

Следующей категорией участников международного нефтяного рынка являются крупнейшие нефтяные гиганты, которые осуществляют реализацию экспорта продукции через собственные трейдерские компании (**одноканальная сеть**).

Необходимо отметить, что независимые негосударственные нефтяные компании, как правило, являются вертикально интегрированными корпорациями. Их деятельность охватывает всю сбытовую цепочку, начиная от геологоразведки и добычи нефти, ее переработки, до системы сбыта и последующей реализации на рынке, а также маркетинговую деятельность. Участники рынка данной категории не осуществляют торговлю всей своей продукцией, так как значительная ее часть расходуется на нужды их собственной цепочки производства и поставок.

Почти каждая крупная компания либо имеет свою торговую компанию, либо осуществляет продажу нефти и нефтепродуктов при посредничестве крупнейших энергетических трейдеров. Деятельность трейдеров обычно завязана на торговле сырой нефтью, что приводит к снижению доходности продаж. Поэтому крупнейшие корпорации предпочитают создавать свои собственные трейдерские компании, чтобы максимально проникнуть на зарубежные рынки.

Такие всемирно известные нефтегазовые и химические компании, как ExxonMobil, Chevron, ConocoPhillips, British Petroleum, Shell, Lukoil, Газпром, Роснефть, BASF SE,

Shell, имеют собственных дистрибьюторов для организации прямых поставок своей продукции конечным потребителям [3].

Так, концерн *Shell* осуществляет экспортные поставки продукции через специально созданную компанию Shell Trading. Глобальная сеть компаний Shell Trading охватывает торговую деятельность Shell на каждом крупном энергетическом рынке по всему миру. Координация этой деятельности обеспечивает Shell значительные конкурентные преимущества на рынке энергоносителей, позволяя максимально эффективно использовать глобальный масштаб бизнеса, большой практический опыт и высокий финансовый потенциал. Глобальная торговая сеть Shell Trading обеспечивает компании Shell 24-часовое присутствие на мировом рынке [4].

Крупнейший в мире *химический концерн BASF SE*, штаб-квартира которого находится в Германии, для продвижения продукции на внешние рынки создал сеть дочерних предприятий в 160 странах мира. Это позволяет концерну ориентироваться на нужды конкретного рынка и потребителя [5].

В странах, где у концерна не было возможности основать дочерние предприятие, продвижение на рынок происходит через официального торгового представителя концерна BASF SE на конкретном рынке. На российском рынке, например, торговым представителем концерна BASF SE является ООО Торговый том «Продукты Нефтехимии». Из-за больших размеров рынка для продвижения товаров на региональных рынках ООО Торговый том «Продукты Нефтехимии» работает с официальными дистрибьюторами в российских регионах (124 официальных дистрибьютора) [6].

Российские компании практически никогда не занимаются реализацией нефти напрямую, а организуют экспорт на зарубежные рынки за счет посредников. Крупнейшие из них предпочитают открывать в Швейцарии или в развивающихся финансовых центрах (в Юго-восточной Азии – в Сингапуре, на Ближнем Востоке – в Дубае) свои филиалы для того, чтобы осуществлять продажу нефти и нефтепродуктов за пределами Российской Федерации.

Так, всего за несколько лет Женева смогла обогнать Лондон по количеству сделок, совершенных по купле-продаже «черного золота» благодаря тому, что крупнейшие нефтяные компании открыли здесь свои офисы. Из российских компаний первой это сделало *ОАО «ЛУКОЙЛ»*. С 2000 г. все поставки и трейдинговые операции ОАО «ЛУКОЙЛ» были переведены на единую компанию-оператора *ЛИТАСКО* (LUKOIL International Trading and Supply Company), что позволило упростить схемы экспорта, оптимизировать экспортные потоки и обеспечить прозрачность экспорта нефти и нефтепродуктов [7].

Еще одним представителем российского нефтегазового бизнеса, использующего одноканальную сеть экспортных поставок, является *ПАО «Газпром»*, основавший для этих целей собственную экспортную компанию *ООО «Газпром экспорт»*.

Среди российских компаний не только нефтегазовые гиганты, но и предприятия в химической сфере используют одноканальные сети распределения своей продукции.

Так, *группа «Акрон»* – один из ведущих вертикально интегрированных производителей минеральных удобрений в России и мире – занимается дистрибуцией своей продукции посредством специально созданных дистрибьюторских компаний. В регионах России эту задачу выполняет ЗАО «Агронова», в Китае – сеть Yong Sheng Feng, в остальных странах – трейдинговые компании Группы Agronova Europe и Agronova International [8].

Объединенная компания «*Уралкалий*», ведущая вертикально интегрированный мировой производитель калия, использует для дистрибуции своей продукции прямые продажи и одноканальные сети распределения. География продаж «Уралкалия» насчитывает более 70 стран мира. Если в России компания поставляет покупателям свою продукцию напрямую, то экспортную деятельность осуществляет через Uralkali Trading SIA [9].

Необходимо отметить, что в странах, где предприятия не обладают достаточно мощными финансовыми средствами для организации собственных товаропроводящих сетей, государство приходит на помощь, помогая компаниям объединяться в концерны, холдинги и т.д., и создает для осуществления экспортной деятельности общую в пределах отрасли или смежных отраслей товаропроводящую сеть.

Примером подобного объединения в химической промышленности на территории СНГ может служить узбекское *АО «Uzsanoatexport»*, которое было создано путем реорганизации АО «Markazsanoateksport» и АО Uzprommashimpeks». Основные функции компании заключаются в содействии предприятиям машиностроения, металлургической, химической и нефтехимической промышленности, промышленности строительных материалов и другим промышленным структурам в продвижении их продукции на экспорт [10].

Помимо прямых продаж и товаропроводящих сетей, на мировых нефте-газо-химических рынках продажи осуществляются посредством *независимых трейдинговых компаний*. Крупнейшими являются Vitol, Glencore, Sempra, Trafigura, Cargill, Marc Rich. Их участие на глобальном нефтяном рынке заключается в торговле энергоресурсами и другим сырьем, обладая всего несколькими производственными активами или вообще не имея их. Данная категория участников активно осуществляет сделки спот, а также торгует на рынке вторичных ценных бумаг [3].

В качестве игроков на рынке нефтетрейдинга выступают и *финансовые структуры*, такие как Morgan Stanley, Goldman Sachs, J.Aron, Koch, Petrobras, Statoil, Petroleos Mexicanos, UBS, Barclays, Societe Generale, различные фонды хеджирования. Торговля сырьем для них не является единственным направлением деятельности, они осуществляют также финансовые операции и услуги [3].

В Республике Беларусь основную часть предприятий нефтехимической промышленности объединяет концерн «Белнефтехим» [11].

Поскольку белорусские предприятия и в целом, и в нефтехимической сфере, в частности, не обладают достаточными финансовыми средствами для реализации собственных эффективных экспортных стратегий, продвижением их продукции на внешних рынках занимается концерн «Белнефтехим» посредством создания широкой товаропроводящей сети (ТПС).

Долгое время концерн «Белнефтехим» реализовывал свою продукцию через многоканальную товаропроводящую сеть, участниками которой были производитель – субъект ТПС – дистрибьютор – дилер – потребитель. Причем производитель мог реализовывать продукцию не только через субъекты ТПС, но и через посредников – дистрибьюторов и дилеров, не включая субъекты ТПС в бизнес-цепь.

Из-за того, что к бизнес-цепи подключались посредники, которые могли осуществлять оптовые закупки и реализацию продукции предприятий концерна «Белнефтехим» конечным потребителям без участия субъектов ТПС, связь производителя с потребителем не могла быть достоверной, проводиться регулярно и в полном объеме. Присутствие посредников снижало уровень устойчивости бизнес-цепи (при выпадении или неудовлетворительной работе посредников), а, следовательно, и конкурентных преимуществ экспортируемой продукции [12].

Руководство Концерна пришло к выводам, что повысить эффективность экспортной деятельности способна *система одноканального распределения продукции*, обеспечивающая выход на конечного потребителя через собственного субъекта ТПС и исключая присутствие в бизнес-цепи посредников. Поэтому концерн «Белнефтехим» начал переходить к одноканальной схеме работы ТПС «производитель – субъект ТПС – потребитель» на основе уже существующей многоканальной ТПС, завершив данный переход в 2015 г. [13].

Формирование и развитие одноканальной товаропроводящей сети обеспечило концерну «Белнефтехим» проведение единой торговой политики на внешнем рынке, тесное взаимодействие между производителями, поставщиками, потребителями экспортируемой продукции. Это было достигнуто за счет возможности управления субъектами ТПС в вопросах осуществления кадровых назначений, принятия стратегических решений и осуществления контроля финансово-хозяйственной деятельности [14].

Таким образом, любое предприятие, выходящее со своей продукцией на внешние рынки, обязательно сталкивается с проблемой выбора оптимальной стратегии экспорта. Как показывает мировой опыт, ключевую роль в принятии решения о применении той или иной экспортной стратегии играет уровень капиталовложений, которым предприятие располагает и готово вложить в свою экспортную деятельность. При наличии среднего уровня финансовых возможностей оптимальной экспортной стратегией является создание специальной сбытовой организации на внешнем рынке, которая доводит продукцию непосредственно до конечного потребителя. Именно таким образом действуют многие компании, производящие нефтехимическую продукцию. Проводимая белорусскими производителями нефтехимической продукции работа по формированию одноканальной сети сбыта продукции на внешних рынках также находится в русле общемировых стратегий развития бизнеса.

Литература

1. Сидоров, В.П. Выход на внешний рынок / В.П. Сидоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vvsu.ru/files/04325628-B883-4207-B9FE-D7552640604B.ppt> – Дата доступа: 27.09.2020.
2. Морозова, А.С. Сравнительная характеристика стратегий выхода на внешние рынки / А.С., Морозова // Вестник БНТУ, 2009. – № 3. – С. 72-77.

3. Симунова, О.О. Особенности выхода на международные рынки ЛИТАСКО ГРУПП/ О.О. Симунова [Электронный ресурс] // Выпускная квалификационная работа Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Москва, 2013. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/edu/vkr/82556204>. – Дата доступа: 28.06.2017.
4. Официальный сайт компании Shel [Электронный ресурс] / About Shell Trading . – Режим доступа: <http://www.shell.com/business-customers/trading-and-supply/trading/about-shell-trading.html>. – Дата доступа: 27.09.2020.
5. Официальный сайт представительства компании BASF SE в России [Электронный ресурс] / Список официальных дистрибьюторов ООО «БАСФ». – Режим доступа: <https://www.basf.com/global/en.html> – Дата доступа: 27.09.2020.
6. Официальный сайт ООО ТД «Продукты Нефтехимии» [Электронный ресурс] / Компания «Продукты нефтехимии». Режим доступа: <http://www.prodneftchim.ru/>. – Дата доступа: 27.09.2020.
7. Официальный сайт нефтяной компании ОАО «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://lukoil.ru/> – Дата доступа: 27.09.2020.
8. Официальный сайт группы «Акрон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.acron.ru> – Дата доступа: 27.09.2020.
9. Официальный сайт объединенной компании «Уралкалий» [Электронный ресурс] / Продажи. Режим доступа: <http://www.uralkali.com/ru/buyers/sale/> – Дата доступа: 27.09.2020.
10. Официальный сайт АО «Uzsanoatexport» [Электронный ресурс] / Информация о компании. – Режим доступа: <http://www.use.uz/ru/content/o-kompanii-0> – Дата доступа: 27.09.2020.
11. Белорусский информационный портал «Беларусь-факты» [Электронный ресурс] / Нефтехимическая отрасль. Режим доступа: http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy_business/key_economic/petrochem/ Дата доступа: 28.09.2020.
12. Остапец, С. Кризис как новые возможности // Вестник Белнефтехима № 11 (118) ноябрь 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belchemoil.by/sergej-ostapec-krizis-kak-novye-vozmozhnosti/> – Дата доступа 21.06.2017.
13. Тумаш, Д. Одноканальная схема должна работать как часы // Вестник Белнефтехима. – 2016. – №5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belchemoil.by/denis-tumash-odnokanalnaya-skhema-dolzha-rabotat-kak-chasy/> – Дата доступа 21.06.2017.
14. Официальный сайт Белорусского нефтяного дома / Товаропроводящая сеть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bntd.by/26-tovarovprovodyashchaya-set/39-strategiya-razvitiya> – Дата доступа 28.09.2020.

**УСЛОВИЯ И ФОРМЫ УЧАСТИЯ ПРОВИНЦИЙ В РЕАЛИЗУЕМЫХ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРАТЕГИЯХ
И ПРОГРАММАХ КИТАЯ НА ПРИМЕРЕ ТРИНАДЦАТОГО
ПЯТИЛЕТНЕГО ПЛАНА НАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И
СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

**CONDITIONS AND FORMS OF PROVINCES' PARTICIPATION IN THE
IMPLEMENTED STATE STRATEGIES AND PROGRAMS OF CHINA ON THE
EXAMPLE OF THE 13-TH FIVE-YEAR PLAN FOR NATIONAL ECONOMIC AND
SOCIAL DEVELOPMENT OF THE COUNTRY**

РУМЯНЦЕВ ВЯЧЕСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ

старший научный сотрудник Института экономики Национальной
академии наук Беларуси

Rumiantsev Viachaslau, Senior Researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: rummyantsev61@mail.ru

Аннотация. В статье обоснованы основные условия участия провинций в реализуемых стратегиях Китая. Предпринята попытка раскрыть формы участия провинций страны в реализации государственных стратегий и программ на примере тринадцатого пятилетнего Плана национального экономического и социального развития. Особое внимание уделено необходимости, возможностям и формам участия провинций во внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова. Китай, формы участия, государственные стратегии и программы, тринадцатый пятилетний план, внешнеэкономическая деятельность, провинция.

Abstract. The article specifies main conditions for the participation of provinces in the implemented strategies of China. An attempt was made to reveal the forms of country provinces' participation in the implementation of state strategies and plans on the example of the 13-th Five-Year Plan of National Economic and Social Development. Special attention is paid to the necessity, opportunities and forms of provinces' participation in foreign economic activity.

Keywords. China, forms of participation, government strategies and programs, 13-th five-year plan, foreign economic activity, province.

Система макроэкономического планирования Китая начала развиваться в 1953 г. с принятием 1-го пятилетнего плана (1953–1957 гг.). С момента образования КНР в 1949 г. наиболее подробным был первый пятилетний план (1953–1957 гг.), составленный не только на общегосударственном уровне, но и по отраслям и территориям. С 1953 г. по

настоящее время в системе макропланирования произошли существенные изменения, которые привели к переходу от директивного экономического планирования к индикативному стратегическому планированию и программированию социально-экономического развития.

Среди ключевых методов в процессе подготовки программ и стратегий используется общественное обсуждение и совместная работа верхних и нижних уровней плановой системы. В процессе разработки нового планового документа Государственный совет КНР, министерства и ведомства, региональные и местные органы государственного управления ведут совместную работу, что позволяет не только выработать общегосударственную стратегию развития, но и учесть условия развития в регионах.

С начала XX века при переходе КНР от плановой к рыночной экономике происходит отход от системы директивного планирования и переход к системе индикативного планирования на базе формулирования среднесрочных (на 5 лет) и долгосрочных (более 5 лет) планов развития китайской экономики. Одним из пяти основных направлений перехода является переход от единого планирования к планированию по уровням управления. В ходе реформы и перехода от директивного к индикативному планированию заметно повысилась роль отраслевого и регионального планирования. Государственное планирование носит характер направляющего планирования в отношении планов экономического развития регионов и отраслей. Цели и задачи, мероприятия и показатели определяются на местах в рамках задачи, поставленной на государственном уровне.

Китайское законодательство, как правило, общие стратегические цели по развитию отсталых регионов устанавливает в пятилетних планах. Конкретные действия указываются в программах развития регионов. Отдельные вспомогательные действия в финансовой, налоговой и других сферах устанавливаются законами регионального или национального уровня. Иерархия правовых документов может выглядеть следующим образом: документ национального уровня, декларирующий некие общие стратегические цели, как правило, это пятилетние планы социально-экономического развития Китая; национальная программа поддержки развития какой-либо территории, региона, свободной экономической зоны и т.д.; программа регионального уровня, например, программа развития промышленности в северо-западных районах Китая, программа развития стекольной промышленности в провинции Хэбэй и т.д.; национальный или региональный закон, которым устанавливаются конкретные меры поддержки в сфере финансов, налогов и т.д.

В многочисленных газетных и научных статьях, а также в материалах сессии Всекитайского собрания народных представителей в марте 2006 г. было обозначено семь основных условий, которые необходимо реализовать для успешного решения задач экономической реформы Китая: 1) наличие сравнительно прочной материально-технической основы; 2) быстрое накопление капитала и высокий уровень инвестиций; 3) расширение внутреннего рынка; 4) наличие большого количества рабочей силы и природных ресурсов; 5) углубление реформ для развития созидательной среды; 6) социально-политическая стабильность; 7) благоприятная внешняя обстановка [1, с. 524].

Учитывая, что провинции КНР принимают участие в подготовке государственных стратегий и программ, при разработке которых учитываются возможности провинций, а

также то, что провинции своим участием в государственных стратегиях и программах решают задачи реализации экономических реформ страны, перечисленные условия можно также считать условиями участия провинций в реализуемых стратегиях Китая.

Анализ национальных программ и стратегий Китая показывает, что в соответствии с общей тенденцией, в стране постепенно проводится политика централизации управления экономическими и социальными процессами на региональном уровне. Китай под руководством генерального секретаря ЦК КПК, председателя КНР Си Цзиньпина готовится к очередному «рывку» в развитии и сосредоточивает силы. Усиление контроля над провинциями – один из элементов этой политики. Предполагается, что вслед за реформой органов исполнительной власти, которая началась в марте 2018 г., последуют и изменения в управлении регионами. В связи с этим одна из важнейших проблем – перераспределение функций между центром и периферией в средне- и долгосрочной перспективе. Перераспределение властных полномочий будет происходить в пользу центра. Итогом данной политики является то, что в документах выдвигаются и другие условия участия провинций в реализации государственных стратегий и программ, а именно:

- координация стратегий, программ и планов провинций с аналогичными национальными программами, стратегиями и планами;

- проведение систематического мониторинга и оценки выполнения стратегий, программ и планов;

- использование результатов мониторинга и оценки выполнения стратегий, программ и планов для актуализации нормативных документов провинций;

- отчетность перед Постоянным комитетом Всекитайского собрания народных представителей о выполнении стратегий, программ и планов.

По мнению китайского руководства, вышеперечисленные основные условия могут обеспечить дальнейшее развитие реформ при всестороннем учете и анализе четырех важнейших проблем современного Китая, к которым относятся:

- выработка переходной модели экономического роста от экстенсивных к интенсивным формам развития, совершенствованию квалификации рабочей силы, созданию условий для экономии сырья и материалов и особенно энергоресурсов, дефицитных для страны;

- быстрые темпы урбанизации в стране, что связано с ростом производительности труда в сельском хозяйстве, вытеснением крестьян с земли и необходимостью развития отраслей несельскохозяйственной сферы;

- социальные проблемы, обусловленные ростом безработицы в сельской местности в связи с сокращением пахотных площадей и повышением производительности труда в сельском хозяйстве, а также растущим разрывом в доходах между различными слоями населения; необходимостью обеспечения социальных гарантий в условиях рыночной экономики для безработных, пожилых, женщин в домашнем хозяйстве, а также укреплением механизма социальной мобильности, который позволит снять напряжение в обществе в связи с социальным расслоением, являющимся отражением изменений в социальной структуре общества в период перехода от плановой к рыночной экономике;

необходимость повышения уровня открытости китайского общества в целом, что подразумевает увеличение доли экспортной и импортной квоты в объеме ВВП [1, с. 524-525].

Конкретные национальные стратегии и программы Китая предполагают использование различных форм участия в них провинций. Одним из основных национальных документов КНР, который помогает раскрыть формы реализации провинциями страны государственных стратегий и программ является тринадцатый пятилетний План национального экономического и социального развития Китайской Народной Республики (*中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要*) («Пятилетний план»). Общенациональный пятилетний план является центральным элементом системы планирования. На основе данного плана разрабатываются сотни региональных и отраслевых планов, множество документов по реализации и оценке выполнения плановых показателей.

29 октября 2015 г. на 5-й пленарной сессии Центрального комитета Коммунистической партии Китая 18-го созыва руководство партии приняло «Предложение ЦК КПК относительно положений 13-го пятилетнего плана (2016–2020 гг.) по национальному экономическому и социальному развитию». В данном документе обозначены пять основных концепций развития страны на 2016-2020 гг., конечной целью которых является достижение «умеренного процветания общества». В их числе – региональное развитие в целях сгладить различия в развитии между регионами, а также городскими и сельскими областями за счет инвестиций в инфраструктуру и стимулирования региональных рынков, а также бóльшая открытость, необходимая для повышения эффективности китайского рынка путем его дальнейшей интеграции с мировым.

В марте 2016 г. Всекитайское собрание народных представителей утвердило 13-й пятилетний План национального экономического и социального развития страны [2], в котором раздел IX посвящен согласованному межрегиональному развитию. Он состоит из 5 глав: Реализация генеральной стратегии регионального развития (глава 37); Содействие интеграции Пекина, Тяньцзиня и Хэбэя (38); Развитие экономического пояса Янцзы (39); Поддержка развития особых регионов (40); Расширение пространства для «голубой экономики» (41).

В главе 37 Генеральной стратегией регионального развития определено развитие западного региона, оживление северо-восточного Китая, содействие подъему центрального региона и поддержка восточного региона страны. Главное в региональном развитии в 13-й пятилетке – это координированное развитие четырех крупных регионов страны.

С началом экономических реформ в 1980-ые годы в Китае было выделено четыре экономических макрорегиона:

Восточный Китай – прибрежные провинции: Хайнань, Гуандун, Фуцзянь, Чжэцзян, Цзянсу, Шаньдун, Хэбэй; города центрального подчинения: Пекин, Тяньцзинь и Шанхай;

Центральный Китай – провинции: Хунань, Цзянси, Хубэй, Аньхой, Хэнань и Шанси; Северо-Восточный Китай – провинции: Ляонин, Цзилинь и Хэйлуцзян;

Западный Китай – автономные районы: Внутренняя Монголия, Тибетский, Синьцзян-Уйгурский, Нинся-Хуэйский и Гуанси-Чжуанский; провинции: Юньнань, Гуйчжоу, Сычуань, Ганьсу, Цинхай, Шэньси и город центрального подчинения Чунцин.

Причинами выделения экономических макрорегионов стало их неравномерное развитие в рамках государства и политика государства по выравниванию экономического развития регионов. Цели и направления региональной политики при формировании стратегий и государственных программ Китая определяются в основном в рамках макрорегионов.

Из этого следует, что определение целей и направлений региональной политики в стратегиях и государственных программах Китая в рамках четырех макрорегионов, а также согласование планов провинций с соседними регионами указывает на то, что одной из форм участия провинций Китая в реализации стратегий является совместное согласованное участие провинций в рамках Восточного, Центрального, Северо-Восточного или Западного макрорегионов в реализации стратегий государства.

Вместе с тем «Пятилетним планом» устанавливается, что развитие западного региона неразрывно связано с реализацией китайской инициативы «Один пояс – один путь», развитием межрегиональных и международных транспортных коридоров, региональной транспортной инфраструктуры, а также развитием отраслей, имеющих преимущества в регионе, – сельскохозяйственное производство, эффективное использование водных ресурсов и туризм. Реализация «Пятилетнего плана» будет осуществляться с помощью долгосрочного финансирования, увеличения трансфертных платежей и государственных инвестиций.

Развитие северо-восточного и других старых индустриальных регионов в 13-й пятилетке будет происходить путем ускорения рыночных реформ и механизмов, содействия структурной перестройке и расширению поддержки, направленной на улучшение жизнеспособности, внутренних стимулов и общей конкурентоспособности, создания платформ для сотрудничества с Россией, Японией и Республикой Корея.

Развитие центрального региона в 13-й пятилетке будет происходить через поддержку формирования открытой внутренней экономики за счет упорядоченного перемещения отраслей в регион, ускорения развития современного сельского хозяйства и прогрессивного производства, поддержки преобразования и развития энергетической отрасли, формирования центров новых стратегических и высокотехнологичных отраслей, а также формирования промышленных кластеров.

Развитие восточного региона в 13-й пятилетке будет происходить через переход его к инновационному развитию и формированию региона в качестве международного центра инноваций.

Вместе с тем развитие всех четырех макрорегионов будет происходить путем согласования механизмов развития регионов, усиления координации и сотрудничества между регионами, сопряжения программ и создания механизмов взаимопомощи, создания платформ для сотрудничества, таких как «анклав экономики» и зоны совместного развития.

Наличие в «Пятилетнем плане» глав 38 «Содействие интеграции Пекина, Тяньцзиня и Хэбэя» и 39 «Развитие экономического пояса Янцзы» указывает, что региональная политика в стратегиях и государственных программах Китая проводится не только в рамках четырех макрорегионов, но и в рамках отдельных крупнейших агломераций, которые представляют собой ведущие хозяйственные центры национального масштаба.

Это связано с тем, что разграничение четырех основных районов Китая может отражать уровень и характеристики регионального экономического развития. Однако изучение регионального развития на основании разграничения четырех основных районов затруднено, данный процесс не отражает в полной мере проблемы неравенства в региональном экономическом развитии. Поэтому необходимо определять тенденции развития регионального неравенства с точки зрения городской агломерации, а не районов.

В настоящее время в Китае уже сформирован и действует ряд городских агломераций, среди которых Столичный (Пекин-Тяньцзинь-Хэбэй), Дельта реки Янцзы, Дельта Жемчужной реки, полуостров Шаньдун, Сычуань и Чунцин, Гуаньчжун, Центральная равнина, Ляочжоннан, район среднего течения реки Янцзы и западный берег Тайваньского залива.

«Пятилетний план» устанавливает скоординированное развитие как региона Пекин, Тяньцзинь и Хэбэй, так и экономического пояса реки Янцзы.

Следовательно, скоординированное участие провинций в рамках крупных агломераций в реализации национальных программ и стратегий является формой участия провинций.

Глава 40 «Поддержка развития особых регионов», в которой устанавливаются задачи по развитию отдельных провинций страны, указывает на то, что провинции участвуют в реализации национальных программ и стратегий в самостоятельной форме. Так, «Пятилетним планом» провинции Синьцзян определяется задача по формированию центра внешнего развития в западном направлении, Тибетскому автономному району – в Южной Азии, провинции Юньнань – в направлении Южной и Юго-Восточной Азии, провинции Гуанси – по АСЕАН, провинциям Хэйлунцзян, Цзилинь, Ляонин и Внутренний Монголия – с Северо-Восточной Азией.

Раздел 11 «Пятилетнего плана» посвящен внешнеэкономической деятельности и включает следующие главы: Завершение стратегического плана открытия страны миру (глава 49), Совершенствование новой системы открытости внешнему миру (50), Обеспечение строительства «Один пояс – один путь» (51), Активное участие в управлении мировой экономикой (52), Активное принятие на себя международной ответственности и обязательств (53).

В них обозначены некоторые формы участия провинций в реализации «Пятилетнего плана», среди которых:

- строительство портов и инфраструктуры во внутренних пограничных районах;
- открытие трансграничных мультимодальных транспортных коридоров;
- развитие ориентированных на экспорт промышленных кластеров;
- на основе внутренних центральных городов и городских агломераций создание внутреннего стратегического пояса поддержки;
- использование поддержки прибрежных районов для участия в глобальном экономическом сотрудничестве и конкуренции;
- использование поддержки для строительства внутренних открытых экономических пилотных зон, таких как Нинся;

использование возможностей для строительства двустороннего международного сотрудничества индустриального парка;

вхождение предприятий в кластеры и организация зарубежных промышленных кластеров в соответствии с местными условиями;

создание интегрированных механизмов координации и стыковки для предприятий, финансовых учреждений, местных органов власти и бизнес-ассоциаций;

снижение ограничения доступа, активное и эффективное внедрение зарубежных фондов и передовых технологий, улучшение всестороннего качества использования иностранного капитала;

строительство основной зоны экономического пояса Синьцзяна и Шелкового пути 21-го века в Фуцзяне и др.

Глава 80 «Пятилетнего плана» освещает формы его реализации. Провинциям определены следующие формы:

пятилетнее и годовое региональное планирование должно находиться в сформированной единой системе национального планирования экономического и социального развития;

эффективная реализация единого национального планирования, его основных целей, ключевых задач, крупных инженерных проектов;

разумное распределение размеров и структуры расходов в среднесрочных и годовых бюджетных планах, объединение их с целевыми задачами и финансовыми ресурсами «Пятилетнего плана»;

проведение работы по формированию энтузиазма, инициативы и творчества правительств на всех уровнях и всех слоев общества.

Таким образом, в настоящее время региональные власти в Китае относительно независимы от центрального правительства, что позволяет реализовывать отдельные эксперименты в области экономики и лучше учитывать местные особенности при осуществлении экономической и социальной политики Центра.

Провинции в своей деятельности используют различные формы своего участия при реализации национальных программ и стратегий Китая во внешнеэкономической деятельности по всему спектру направлений.

Опыт Китая доказывает, что развитие даже самых неблагополучных, на первый взгляд, территорий возможно. Основным механизмом выступает комплекс тщательно продуманных мер, направленных на реструктуризацию и модернизацию региональной экономики, активизацию внешнеэкономического сотрудничества регионов и, что крайне важно, формирование условий для их органичного вхождения в единое национальное пространство КНР.

Литература

1. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальной программирование: Учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономика, 2011. – 604 с.

2. 中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要 (План тринадцатой пятилетки Национального экономического и социального развития Китайской Народной Республики) [Electronic resource]. – Made of access: http://www.xinhuanet.com/politics/2016lh/2016-03/17/c_1118366322.htm. – Date of access: 28.08.2020.

УДК 339.738

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ СОЮЗОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ *

FOREIGN EXPERIENCE IN FORMING CURRENCY UNIONS IN THE GLOBAL ECONOMY

СИБИРСКАЯ АЛЬБИНА ВАСИЛЬЕВНА

старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Sibirskaya Albina V., Senior Researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: kordik2004@mail.ru

Аннотация. Современное состояние интеграционных процессов мировой экономики характеризуется активным формированием и функционированием валютных союзов, формированием мировой системы оптимальных валютных зон. Именно поэтому, по нашему мнению, особую актуальность приобретают принципы и параметры функционирования мировых валютных союзов, опыт которых можно использовать для формирования валютного союза стран ЕАЭС. На сегодняшний день в мире можно выделить своеобразное группирование союзов: Северная и Латинская Америка (зона USD), Западная Европа (зона евро), Африка (зона КФА), страны Персидского залива (формирующаяся зона халиджи) и т.д.

Ключевые слова. Валютный союз, валютная зона, экономическая интеграция, экономические риски.

Annotation. The current state of the integration processes of the world economy is characterized by the active formation and functioning of currency unions, and the formation of a world system of optimal currency zones. That is why, in our opinion, the principles and parameters of the functioning of world monetary unions, the experience of which can be used to form a monetary union of the EAEU countries, are acquiring special relevance. Today, a kind of grouping of unions can be distinguished in the world: North and Latin America (USD zone), Western Europe (euro zone), Africa (CFA zone), countries of the Persian Gulf (emerging Khaleei zone), etc.

Keywords. Currency union, currency zone, economic integration, economic risks.

* Статья подготовлена в рамках проекта БРФФИ № Г20М-017 от 04.05.2020 г.

В настоящее время в мире функционирует на основе договора или соглашения ряд валютных союзов, использующих единую валюту. Были рассмотрены некоторые из них, на наш взгляд, наиболее успешные.

1. Организация Восточно-карибских государств и Восточно-карибский валютный союз (далее – ОВКГ).

Согласно подписанному странами-участницами договору, ОВКГ состоит из четырех основных элементов: единая валюта; единое финансовое пространство; свободное перемещение факторов производства и рабочей силы; общая внешняя торговая политика. Основной целью кредитно-денежной политики является поддержание обменного курса, сохранение валютных соглашений и соблюдения 60% нормативного отношения золотовалютных резервов к обязательствам до востребования Центрального банка. Второстепенная цель кредитно-денежной политики ОВКГ – обеспечение благоприятных условий для сбалансированного роста и развития стран-участниц.

Условиями конвергенции в договоре были определены следующие [1]:

1) отношение резервов резервных банков к сумме депозитов и выпущенных наличных денег. Оптимальным значение было установлено 6% от усредненных депозитов и не изменялось до настоящего момента;

2) ставка дисконтирования. Первоначально оптимальным значением было определено 10 %, но позднее оно снизилось до 9 %;

3) минимальная ставка сбережений. Первоначально она составляла 4 %, в настоящее время ее значение составляет 3 %.

В последующем были введены другие критерии конвергенции: с 1998 г. действуют правила баланса бюджета (3 % ВВП) и уровня государственного долга (60 % ВВП, но этого уровня страны должны были достигнуть к 2020 г.).

Стоит обратить внимание, что в данном союзе весьма интересна основная причина необходимости соблюдать фискальные критерии: все страны-участницы союза наиболее подвержены природным катастрофам (вероятность возникновения такой катастрофы ежегодно достигает 25 %, при этом странам может быть нанесен ущерб до 26 % ВВП). Специфический характер данного союза связан еще, безусловно, с небольшим размером и не всегда эффективной структурой их экономик. При этом наиболее уязвимой сферой является банковская, что увеличивает кредитные риски. Все это так или иначе способствует необходимости выполнять правила фискального регулирования государственного долга, а несколько стран имеют дефициты, превышающие норму (хотя эти показатели не являются катастрофическими), однако страны все же движутся к реализации поставленных целей.

В целом экономики стран Организации Восточно-карибских государств относительно стабильны. Сдвиги могут возникнуть в случае изменений в экономической и политической обстановке США, так как Восточно-карибские государства зависимы от американской экономики, в частности, могут возникнуть угрозы риска фискальной политики США, снижения конкурентоспособности стран Организации и риск высоких процентных ставок. Отсутствие положительной динамики в сокращении государственного долга, укреплении банковского сектора и повышении производительности труда могут также спровоцировать экономические риски. Также в странах Карибского бассейна существует серьезная опасность стихийных бедствий.

2. Западноафриканский экономический и валютный союз (далее – ЗАЭВС).

На территории союза функционирует единая валюта – франк КФА ВСЕАО. В Соглашении о валютном союзе были *определены критерии конвергенции нескольких уровней* по причине большой дифференциации развития экономик стран-участниц [2].

1. Критерии первого уровня:

- 1.1 сальдо государственного бюджета должно быть нулевым или стремиться к этому значению – это основной критерий конвергенции;
- 1.2 среднегодовой темп инфляции не должен превышать 3 %;
- 1.3 отношение внешнего долга к ВВП не должно превышать 70 %;
- 1.4 отсутствие накопленной задолженности по платежам;

2. Критерии второго уровня:

- 2.1 заработная плата относительно налоговых поступлений не должна превышать 35 %;
- 2.2 государственные инвестиции, финансируемые за счет внутренних ресурсов, связанных с налоговыми поступлениями, должны составлять не менее 20 %;
- 2.3 текущий внешний дефицит к ВВП больше или равен -5 %;
- 2.4 коэффициент налоговой нагрузки должен быть больше или равен 17 %.

Однако практически все страны ЗАЭВС соответствовали и соответствуют критериям, определенным соглашением о валютном союзе.

Таким образом, нами были сделаны выводы о том, что за 24 года существования союза страны до сих пор подвергаются некоторым рискам валютной интеграции (например, дефицит госбюджета, внешний дефицит, и др.). Но тем не менее валютный союз имеет свои плюсы. Общая валюта используется в торговле внутри союза, что стимулирует увеличение доли внутренней торговли; позволяет сокращать издержки на конвертацию валют при торговле внутри союза; высвобождать свободно конвертируемую валюту для торговли с третьими странами и, в конечном счете – повышать конкурентоспособность экономики стран союза.

3. Центральноеафриканский Валютный Союз (далее – зона франка КФА ВЕАС).

В зону франка КФА ВЕАС входят пять стран Африки: ЦАР, Габон, Чад, Камерун, Экваториальная Гвинея. Предпосылками создания союза стал изживший себя Таможенный союз стран Центральной Африки (UDEAC).

Основатели союза ставили перед собой сразу несколько целей, а именно:

- создать общий рынок, основанный на свободном перемещении товаров, услуг, капиталов и людей;
- обеспечить стабильное управление общей валютой;
- в целом обеспечить в Союзе стабильность с целью создания благоприятной окружающей среды для экономической и предпринимательской деятельности;
- гармонизировать нормативную базу различных отраслей экономики стран-участниц Союза.

Ежегодно, согласно уставу, Банк Центральноафриканских республик устанавливает *прогнозные значения монетарной политики*. Так, на 2019 г. были опубликованы следующие прогнозные показатели [3]:

1. Темп роста экономики – 3,2 % к ВВП (против 1,7 % в 2018 г.);
2. Темп роста цен – 21 % (такой же показатель был по результатам 2018 г.);

3. Профицит государственного бюджета – 0,9 % от ВВП (против 0,7 % в 2018 г.);
4. Сальдо счета текущих операций – +5,0 % от ВВП (против 0,7 % в 2018 г.);
5. Увеличение широкой денежной массы на – 3,8 %;
6. Удержание ставки рефинансирования – в размере 8,3 %.

Страны-члены зоны франка КФА имеют свои собственные центральные эмиссионные банки и свою валюту, свободно конвертируемую в евро. Такой монетарный союз базируется на соглашениях, заключенных между Францией и каждой из стран Зоны франка КФА ВЕАС. Валютой большинства африканских стран, входящих в Зону, является франк КФА ВЕАС.

Страны Зоны франка КФА ВЕАС проводят совместную монетарную политику. Валюты стран Зоны конвертируются в евро по фиксированному курсу. Валютные резервы стран Зоны находятся во французском казначействе. Франк КФА ВЕАС имеет плавающий курс по отношению к доллару, йене, фунту стерлингов, швейцарскому франку и другим валютам, при этом сохраняя свой фиксированный курс к евро.

На основании проведенного анализа было установлено, что одним из основных экономических рисков зоны франка КФА является инфляция. С целью снижения темпов инфляции применяется жесткая фискальная и монетарная политика, осуществляется жесткий контроль за уровнем цен и заработной платы, пересматриваются налоговые ставки.

4. Европейский Валютный союз (далее – ЕВС).

При рассмотрении оптимальной валютной зоны и функционирования валютного союза особый интерес представляет Европейский валютный союз (ЭВС) как наиболее удачный пример функционирования экономического и валютного союза.

Изучение истории создания ЕВС показало, что первым формальным шагом к созданию ЕВС можно считать подписание в 1957 г. Римского договора о создании Европейского экономического сообщества, который предусматривал формирование соответствующих наднациональных органов управления и снижение к началу 1958 г. на 10 % таможенных пошлин. Кроме этого, в несколько этапов были упразднены и другие торговые барьеры, поэтапно отменены пошлины на аграрную продукцию и т.д. Со временем стала очевидной необходимость принятия срочных мер с целью поддержания взаимных экономических связей, и в 1969 г. правительством ЕВС был принят единый план реализации экономического и валютного союза – «план Вернера» (опубликован в 1970 г.). Данный план предусматривал развитие валютного союза в три этапа, что должно было к 1980 г. привести к введению единой европейской валюты.

«План Вернера» предполагал три главных элемента создания валютного союза:

- 1) в пределах валютного союза валюты должны быть полностью и необратимо конвертируемы, границы колебаний обменных курсов – устранены и обеспечено свободное движение капитала;
- 2) все важные решения относительно валютной политики должны быть централизованы независимо от того, касаются ли они ликвидности валют, процентных ставок, управления резервами или установления паритетов валют в отношении остального мира;
- 3) при возможности создания единой валюты психологические и политические факторы не должны перевешивать в сторону сохранения отдельных национальных валют.

После утверждения «плана Вернера» между странами-участницами ЕВС была достигнута договоренность в монетарной сфере (устанавливались границы взаимных колебаний валют в пределах половины коридора, разрешенного МВФ (2,25%); поддержание стабильности валют в установленных пределах колебаний посредством создания Европейского фонда валютного сотрудничества). В результате такое сотрудничество привело в марте 1979 г. к возникновению Европейского валютного союза (ЕВС). Базовыми инструментами союза стали:

введение в обращение европейской валютной единицы ЭКЮ (European currency unit) как валюты-корзины;

базирование механизма обменного курса на концепции фиксированных границ колебаний обменных курсов, но в пределах установленных границ.

Были поставлены 4 основные задачи, определяющие цели функционирования ЕВС:

- 1) установить валютную стабильность внутри сообщества;
- 2) стать основным элементом стратегии роста в условиях стабильности;
- 3) упростить конвергенцию процессов экономического развития и придать новый импульс европейскому процессу;
- 4) оказывать стабилизационное воздействие на международные экономические и валютные отношения.

Просуществовала такая система 20 лет (до 1 января 1999 г.), после чего на смену валюты-корзины ЭКЮ в обращение 11 стран ЕВС была введена общая денежная единица – евро. Опыт двадцатилетнего существования платежной единицы ЭКЮ показал, что сохранение отдельных валют с фиксированными обменными курсами, но с подвижным капиталом ведет к отрицательным последствиям (снижение жизнеспособности валют в случае преследования странами различных целей и средств регулирования валютных курсов).

Учитывая тот факт, что ЕВС функционирует уже более 30 лет (с 1979 г.), этот союз можно считать первым масштабным и успешным проектом валютной интеграции. Для стран-участниц членство в ЕВС предоставило существенные преимущества. Во-первых, целью создания валютного союза и введения единой валюты являлось создание единого внутреннего рынка, снижение транзакционных издержек обращения за счет снижения расходов по обмену валют.

Во-вторых, устранение возможных потерь, связанных с колебаниями курсов валют за время осуществления сделок и создание благоприятной атмосферы для инвесторов.

В-третьих, создание единого центрального банка, позволяющего проводить общую политику в области кредитования, субсидирования и снижения процентных ставок с целью снижения риска инфляции и поддержания определенного уровня налогов. Так, например, темп инфляции в Евросоюзе в среднем составил 101,28% за 2016 г., в то время как десять лет назад наблюдалась дефляция в размере 85,5%.

В-четвертых, с исчезновением барьеров при перемещении капитала и трудовых ресурсов между странами в ЕВС положительным моментом можно считать гибкость рынка труда за счет подвижного капитала.

Несмотря на положительные стороны введения единой валюты, есть и ряд рисков валютной интеграции, с которыми столкнулись страны после создания полноценного валютного союза. В основном риски возникают из-за того, что страны, вошедшие в еврозону, имеют разную степень

развития экономики. Менее развитые страны не выдерживают критериев конвергенции, установленных Маастрихтским договором.

Таким образом, проведенный анализ позволил обобщить зарубежный опыт валютных союзов и сформулировать условия конвергенции (см. таблицу).

Таблица – Условия конвергенции валютных союзов и валютных зон

Интеграционное объединение	Форма интеграционного объединения	Условия конвергенции
Единая валютная зона (СМА)	Формальный валютный союз	Инфляция менее 3 %, дефицит государственного бюджета – 0 %, государственный долг – менее 70 %, государственные доходы – более 17 %, денежно-кредитная политика странами проводится самостоятельно
Организация Восточно-карибских государств ОВКГ (англ. OECS)	Валютный союз	Устойчивый обменный курс в течение трех лет, валютные резервы соответствуют по размерам трехмесячного импорта, внешний долг относительно экспорта не превышает 15 %
Западноафриканский экономический и валютный союз (ЗАЭВС)	Валютный союз	Инфляция – менее 3 %, дефицит государственного бюджета – 0 %, государственный долг – менее 70 %, государственные доходы – более 17 %
«Зона франка»	Валютный союз	Инфляция – менее 3 %, дефицит государственного бюджета – 0 %, государственный долг – менее 70 %, государственные доходы – более 17 %
Европейский валютный союз	Валютный союз	Инфляция – менее 1,5 %, дефицит государственного бюджета – менее 3 %, государственный долг – менее 60 %
Евразийский экономический союз (ЕАЭС)	Экономический союз	Дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 % ВВП; государственный долг не должен превышать 50 % ВВП; годовые темпы инфляции не должны превышать 5% от наименьшего уровня инфляции

Источник: составлено автором.

Также была проведена систематизация и классификация действующих валютных союзов, которая позволила оценить эффективность и необходимость создания каждой из форм валютного союза. Исходя из этого, можно отметить, что во многих анализируемых валютных союзах показатели не соответствуют критериям конвергенции, прописанным в законодательных актах. Однако их функционирование нельзя назвать неэффективными. В странах ЗАЭВС, например, общая валюта используется в торговле внутри союза, что

стимулирует увеличение доли внутренней торговли; позволяет сокращать издержки на конвертацию валют при торговле внутри союза и т.д.

Литература

1. African Statistical Yearbook [Electronic resource] // African Development Bank Group. – Mode of access: https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Afri-can_Statistical_Yearbook_2018.pdf. – Date of access: 22.10.2018.

2. Восточно-карибский доллар / Официальный интернет-портал организации Восточно-карибских государств [Электронный ресурс]. – Сент-Люсия, 2015 г. – Режим доступа: <http://www.oecs.org/basic-information/institutions?highlight=WyJjdXJyZW5jeSJd>. – Дата доступа: 01.01.2016.

3. Banque des Etats de L'afrique Centrale [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.beac.int/>. – Data of access: 19.08.2019/

ОПЫТ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В РАЗВИТИИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

THE EXPERIENCE OF CHINA IN THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE

СИМАН АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ

заведующий сектором аналитического обеспечения деятельности Белорусско-Китайского межправительственного комитета по сотрудничеству Белорусско-Китайского аналитического центра развития Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Alexander Siman, head of the analytical support sector activities of the Belarusian-Chinese intergovernmental Committee on cooperation, the Belarusian-Chinese analytical center for development

Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: siman.chinacenter@mail.ru

ШЕРЕМЕТЬЕВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Sergey Sheremetiev, senior research of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

Аннотация. Установлено, что электронная торговля в Республике Беларусь в настоящее время занимает на рынке страны всего 2–3 %, что крайне мало в сравнении с другими странами, в том числе с КНР. Учитывая ориентированность белорусской экономики на экспорт, развитие именно онлайн-торговли могло бы стать локомотивом экономического роста страны в целом.

Рассмотрен опыт Китая в области развития электронной торговли, свидетельствующий о возможности повышения уровня жизни населения, в особенности в отдаленных и малодоступных сельских районах и в критических условиях карантинных мер или стихийных бедствий.

Сделаны выводы об основных необходимых условиях для развития электронной торговли в Республике Беларусь – таких как скоростной интернет и большое число его пользователей, развитая логистическая сеть, устойчиво работающая почта и другие службы доставки, разработчики программного продукта, активно развивающиеся в стране.

Ключевые слова. Электронная торговля, электронная коммерция, онлайн-торговля, интернет, логистика, автоматизированные склады, почта, служба доставки.

Abstract. It is determined that e-Commerce in the Republic of Belarus currently occupies only 2-3% of the country's market, which is extremely small in comparison with other countries, including China. Given the export-oriented nature of the Belarusian economy, the development of online retail could become the engine of economic growth in the country as a whole.

The experience of China in the development of e-Commerce is considered, which shows that it can also serve to improve the standard of living of the population, especially in remote and inaccessible rural areas and in critical conditions of quarantine measures or natural disasters.

Conclusions are drawn about the main necessary conditions for the development of e-Commerce in the Republic of Belarus, such as high-speed Internet and a large number of its users, a developed logistics network, a stable mail service and other delivery services, software developers who are actively developing in the country and the development of a program for further actions.

Key words. E-commerce, online trade, internet, logistics, automated warehouses, mail, delivery service.

I. Общее состояние электронной торговли в мировой экономике

Электронная коммерция как инновационное средство международной торговли формирует новый уровень отношений между поставщиком и потребителем, нивелируя географические и социально-политические границы [1; 2].

Заслуживает внимания составленный консалтинго-аналитической фирмой *A. T. Kearney* рейтинг стран по уровню эффективности электронной коммерции на основе четырех показателей: размера онлайн рынка, поведения потребителей, потенциала роста и созданной инфраструктуры (табл. 1) [3].

Таблица 1 – Рейтинг стран по уровню развития электронной коммерции

Ранг	Страна	Размер он-лайн рынка (40 %)	Поведение потребителей (20 %)	Потенциал роста (20 %)	Инфраструктура (20 %)
1	США	100,0	83,2	22,0	91,5
2	Китай	100,0	59,4	86,1	43,6
3	Великобритания	87,9	98,6	11,3	86,4
4	Япония	77,6	87,8	10,1	97,7
5	Германия	63,9	92,6	29,5	83,1
6	Франция	51,9	89,5	21,0	82,1
7	Южная Корея	44,9	98,4	11,3	95,0
8	Россия	29,6	66,4	51,8	66,2
9	Бельгия	8,3	82,0	48,3	81,1
10	Австралия	11,9	80,8	28,6	84,8

При этом, согласно данным аналитического агентства Statista [4]:

– объем мировой электронной коммерции к 2021 г. достигнет уровня 15,5 % от общих торговых сделок;

– количество интернет-пользователей к 2021 г. составит около 4,15 млрд человек, увеличившись на 30 % по сравнению с 2017 г.

В 2018 г., по данным *Statista*, годовой объем интернет-торговли в целом достиг 2,86 трлн долл. США (рост составил 11,5 % по сравнению с 2017 г.) [5].

Особенно наглядно свою востребованность и живучесть, даже в экстремально критических кризисных условиях, интернет-торговля доказала в недавний период всемирной борьбы с пандемией коронавируса.

II. Опыт Китайской Народной Республики в организации электронной торговли

Впечатляющий рост торговли обусловлен особенностями китайского менталитета, сформированного исторически и под влиянием конфуцианской идеологии (замкнутость, неприхотливость, коллективизм, предприимчивость, прагматичность, жестокость и др.) [6, 7, 8].

Государство доминирует на важных направлениях национального развития, *преобразуя китайские предприятия в вертикально интегрированные компании и группы холдингового типа*, инвестируя исследования и разработку приоритетных направлений, в том числе и в сфере электронной торговли.

Специалистами отмечаются следующие шесть факторов успеха в области китайской электронной торговли [9].

1. Повышение спроса клиентов на мировые бренды.

Постоянный устойчивый рост доходов китайского населения на 22 % в период с 2014 по 2022 г.³ Levi's, UNIQLO и Espirit получили одобрение клиентов в Китае и достигли более 100 млн долл. США дохода от интернет-продаж уже в 2014 г.

2. Проблемы, связанные с качеством услуг в розничных магазинах.

Электронная коммерция дает населению Китая возможность получать высококачественные продукты с фирменными названиями. Поэтому такие компании, как Nike, Gap, P & G, процветают в Китае и зарабатывают большие деньги в сети.

Крупнейший китайский веб-сайт «Алибаба» позволяет пользователям производить покупки в реальном времени и дает им право на возврат товаров в течение семи дней после покупки, без каких-либо претензий или оговорок.

3. Гарантированный контроль качества на веб-сайтах.

Основные сайты китайских бизнес-моделей должны гарантировать подлинность товаров и качество торговой марки. Поэтому *только владелец торговой марки или ее уполномоченный агент может выносить свой собственный оригинальный интернет-магазин на Tmall.*

4. Увеличение числа мобильных закупок.

Еще одним каналом покупок на сегодняшний день стали «умные телефоны». Согласно данным TechAsia, 69 % китайских потребителей когда-либо совершали покупку с использованием своего телефона (в Америке – 45 % населения).

5. Развитие системы маркетинга социальных средств (CRM).

³ По данным компании McKinsey.

CRM – процесс привлечения внимания к торговой марке или продукту через социальные платформы. *Рекомендации* в реальном мире и в социальных сетях (приложения Wechat, QQ, Sina Weibo и другие) стали наиболее важным фактором успеха интернет-магазинов в Китае [10].

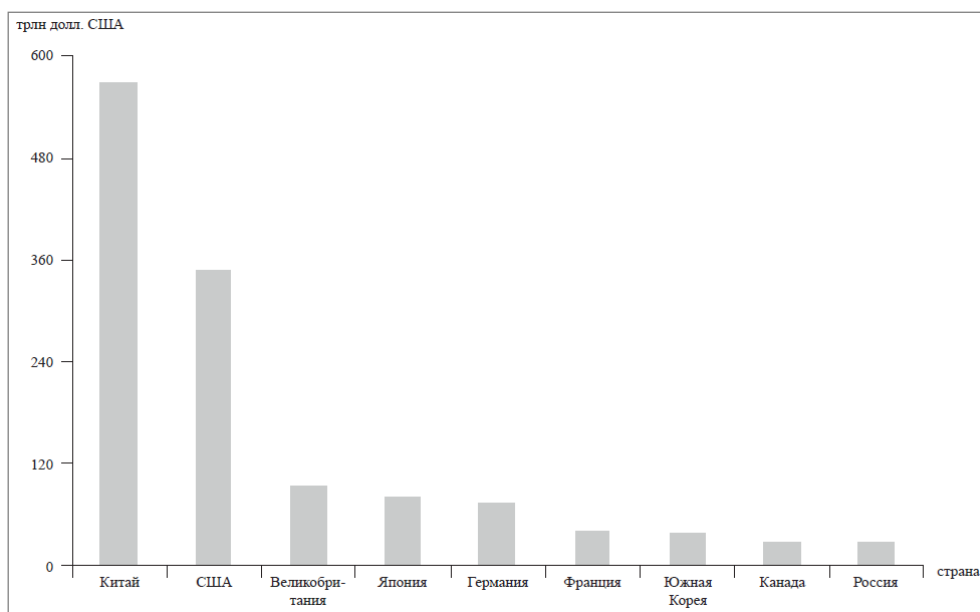


Рисунок 1 – ТОП-10 стран-лидеров по емкости рынков онлайн-торговли

Как показывают данные управления национальной статистики, объем розничных продаж потребительских товаров в Китае в январе-апреле текущего года упал на 16,2 %, а в Пекине – на 20,4 %. Но при этом объем продаж розничных товаров через интернет по стране в целом вырос всего на 1,7 %, а в Пекине – на 17,8 %, до 111,6 млрд юаней (15,69 млрд долл. США).

Китай – крупнейший рынок электронной коммерции во всем мире с доходом около 672 млрд долл. США. Объем китайского рынка интернет торговли достиг 1,12 трлн долл. США, ежегодный прирост составляет 40 %. Основным игроком на этом рынке является Aliexpress, входящий в Alibaba Group. Компания начала работу в 1999 г. и за относительно короткий период добилась серьезных результатов. Группе также принадлежат несколько дочерних компаний и интернет-площадок: Alibaba, Alibaba Pictures, Taobao, Tmall. По состоянию на 30 сентября 2018 г. штат компании составлял 93,397 тыс. человек [3].

По оценкам экспертов, Китай продолжит лидировать на мировом рынке онлайн-торговли (26 % в год) в основном благодаря взятой правительством на вооружение политике расширения внутреннего потребления и экспортным розничным продажам [11].

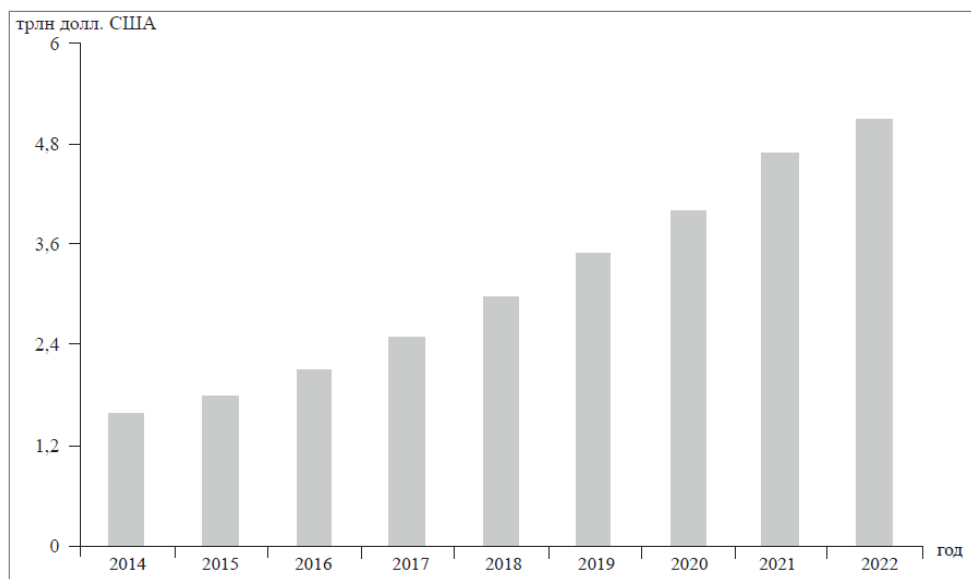


Рисунок 2 – Рост мирового рынка электронной торговли

Источник: [13].

По информации CNNIC⁴, рынок электронной торговли в Китае состоит из 3-х базовых сегментов:

- потребительского сектора (форматы B2C и C2C),
- корпоративного сектора (B2B),
- сектора государственных (муниципальных) закупок (B2G).

Лидером Интернет-торговли в сегменте B2C в 2014 г. стал магазин «Тяньмао» или «Тимол», являющийся частью корпорации «Alibaba Group» с долей рынка 57,4 %. На втором и третьем местах расположились «Цзиндун» (21,1 %) и «Сунин» (3,6 %).

Основными участниками в сегменте C2C являются площадки www.taobao.com, www.paipai.com, www.eachnet.com, www.qianxun.com. Крупнейшая из них – www.taobao.com.

Торговая площадка ТАОБАО (www.taobao.com)

Китайский Таобао стал показателем глобального доминирования китайской электронной коммерции и примером демонстрации пяти факторов растущего успеха китайской e-коммерции [15].

1. Низкие затраты как для покупателей, так и для продавцов

Благодаря бесплатным объявлениям и отсутствию сборов за транзакции между покупателями и продавцами стратегия низких затрат Таобао помогла успешно вытеснить eBay из Китая и привела к тому, что продавцы захотели создать магазины именно на Таобао, что увеличило ассортимент и привлекло новых покупателей на платформу.

2. Удобные функции веб-сайта

Внедрение инструмента обмена мгновенными сообщениями «Aliwangwang», в котором покупатели могут общаться с продавцами в режиме реального времени, позволило быстро получать информацию об интересующем продукте.

3. Активные акции

⁴ CNNIC – China Internet Network Information Center

Впервые устроив рекламную акцию «День холостяка» 11 ноября 2016 г., Alibaba заработала 120,7 млрд юаней (17,73 млрд долл. США).

В апреле 2013 г. Alibaba объявила о крупных инвестициях в Sina Weibo в размере 586 млн долл. США, что привело к увеличению интернет-трафика на крупнейший сайт электронной коммерции Китая, связав учетные записи клиентов Sina Weibo с их счетами Taobao.

4. Создание собственной логистической сети

С мая 2013 г. Alibaba Group начала сотрудничать с несколькими китайскими логистическими компаниями для создания собственной логистической сети под названием Cainiao Network. К 2016 г. 90 % компаний на Taobao заключили контракт с сетью Cainiao, которая позволила компании поставлять 42 млн упаковок товаров в день. Для выполнения таких колоссальных объемов трудятся 1,7 млн чел. на 180 000 станций доставки.

5. Корпоративное сотрудничество с банками

Сотрудничество с крупными китайскими банками типа Bank of China и ICBC повышает доверие пользователей. В Alibaba заранее предугадали потенциал трансграничной электронной коммерции и уже с 2012 г. начали принимать международные кредитные карты. Alibaba с ее веб-сайтом TMall Global является лидером трансграничной электронной торговли в Китае.

Плюсы торговой площадки «Таобао»:

- отсутствие ограничений по заказываемому объему (все товары доступны в любом количестве, начиная от единицы);
- система аккредитивных расчетов (в случае получения некачественного или бракованного товара имеется возможность отозвать сумму оплаты, за вычетом доставки);
- большие качественные фотографии лотов, позволяющие детально рассмотреть товары.

Минусы:

- бесплатное размещение лотов на Таобао приводит иногда к размещению уже снятых с продажи, что требует уточнения у продавцов наличия товара на складе;
- отсутствие английской версии сайта требует перевода с помощью Google или иного онлайн-переводчика.

Согласно данным исследования компании *Frost & Sullivan* «Будущее онлайн-торговли в сегменте B2B» (Future of B2B Online Retailing) [Frost & Sullivan, 2015], объем B2B E-commerce в мире достигнет 6,7 трлн долл. США в 2020 г. – в два раза больше рынка онлайн-торговли B2C. Причем электронная торговля в сегменте «бизнес для бизнеса» составит почти 27 % от общего объема мировой торговли промышленной продукцией. В течение пятилетнего периода данный сегмент будет расти в среднем на 7,7 % в год. *Лидерами рынка онлайн-торговли B2B, как считают эксперты, станут Китай и США. В Китае объем рынка увеличится до 2,1 трлн долл. США, в США удвоится и составит 1,2 млрд долл. США, или 12 % от всех B2B-продаж в стране* [16].

В сегменте B2B на долю мелких и средних предприятий приходится свыше 52,8 %. Основными участниками этого сегмента являются торговые площадки: www.alibaba.com,

www.1688.com, www.made-in-china.com, www.tradekey.com, www.ecplaza.net. Крупнейшей из них является площадка компании «Alibaba Group».

Торговая площадка ALIBABA, входящая в состав «Alibaba Group», по данным CNNIC, занимает 40,5 % рынка B2B торговли в стране.

Плюсы торговой площадки «Алибаба»:

- низкие оптовые цены;
- как китайская, так и английская версия сайта.

Минусы:

- отказ большинства поставщиков от использования безопасной системы платежей, когда все работают по системе 100 % предоплаты;
- фотографии товара плохого качества;
- обязательные условия по минимальному закупочному объему;
- большое количество посредников.

Несмотря на отмеченные минусы, согласно прогнозам международной консалтинговой компании *McKinsey*, в 2020 г. масштаб китайского электронного розничного рынка будет соразмерен рынкам США, Японии, Великобритании, Германии и Франции, вместе взятым [14].

В последние годы в Китае стремительно развивается сельская электронная коммерция, которая на фоне COVID-19 содействует быстрому восстановлению рынка розничной торговли на селе и способствует адресному оказанию помощи бедным в сельских районах Китая. Объем розничных онлайн-продаж в сельских районах составил 766,85 млрд юаней (около 109,86 млрд долл. США), увеличившись на 5 % в годовом исчислении.

По итогам первого полугодия текущего года объемы розничных онлайн-продаж сельскохозяйственной продукции в стране составили 193,77 млрд юаней (около 27,8 млрд долл. США), увеличившись на 39,7 % в годовом исчислении.

В 2019 г. ведущие гиганты электронной коммерции Китая один за другим выдвинули собственные стратегии развития цифровой экономики на селе. Гигант Alibaba Group решил создать 1000 цифровых сельскохозяйственных баз. JD.com с помощью технологий искусственного интеллекта (ИИ) и больших данных разработал программы «Интеллектуальное свиноводство», «Создание сельскохозяйственных баз для выращивания овощных культур в воде» и т. д. Объем продаж ряда онлайн-площадок заказов и доставки свежих товаров, таких как JD.com, Nema Fresh, Meituan, Dingdong, увеличился в 3 раза и более.

В будущем по мере продвижения строительства цифрового села электронная коммерция перестроит и модернизирует сельскохозяйственную экосистему [15].

Отдельные элементы китайской модели заимствуются другими, в том числе западными странами (Канада, Франция) и представляет интерес для Республики Беларусь [17].

III. Развитие электронной торговли в Республике Беларусь

По признанию премьер-министра С. Румаса (2019 г.), вряд ли получится добиться ускорения экономического роста при сохранении госсектора в его прежнем состоянии в надежде на то, что частный сектор будет расширяться и станет локомотивом роста [18].

В этих условиях электронная коммерция является одним из направлений, которое, основываясь на преимуществах цифровых технологий и глобальной сети Интернет, способна ускорить экономический рост, о чем свидетельствуют неплохие показатели роста торговли Белорусской универсальной товарной биржи.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, при численности населения в 9,5 млн чел. количество абонентов и пользователей сети Интернет в стране составляет 11.083 млн. Покупки и заказы товаров через интернет осуществляют 24,3 % физических лиц, финансовые операции в виртуальном пространстве совершают около 17,7 % интернет-пользователей [19, 20].

Среди юридических лиц доступ к сети Интернет имеют 97,5 % организаций Беларуси, которые используют интернет для [19, 21]:

- осуществления банковских операций (95,7 %);
- отправки и получения электронной почты (98,0 %);
- получения и предоставления бланков и форм от государственных органов (92,2 %);
- представления налоговых деклараций (93,1 %);
- предоставления форм статистической отчетности (88,7 %).

Доля рынка электронной коммерции в Беларуси пока не превышает 2 % от всего товарооборота (в развитых странах – 10–15%). За 2018–2019 гг. товарооборот в интернет-торговле увеличился на 20 %, в 62 % случаях – оплата по факту получения [22].

Прирост количества зарегистрированных интернет-магазинов в 2016 г. составил 22,8 % (или 2.565 интернет-магазинов) [19; 21].

Основной страной для белорусских интернет-покупателей является Китай, где совершают покупки 33 %, меньшую долю занимают страны Европы – 13,9 %; Россия – 12,4 % и США – 8,6 % [19; 21].

Одним из важных элементов, обуславливающим успешное развитие электронной торговли, является устойчивая и бесперебойная работа скоростного Интернета, а также почты и различных служб доставки.

Для сельской местности почта – это островок жизни и связующее звено отдаленных населенных пунктов с остальным цивилизованным миром.

Возможно, в самом недалеком будущем курьер станет одной из самых востребованных форм занятости для молодежи и в целом для низкоквалифицированной рабочей силы.

Еще одной важной составляющей не только организации городской электронной торговли, но и цифровой экономики в целом являются склады. *Существование больших складов с автоматизированными системами погрузки-разгрузки – важнейший элемент не только современной торговли, но и обеспечения городской безопасности, в особенности в условиях карантина или других чрезвычайных обстоятельств* [23].

В основу стратегии развития лидеров рынка были положены [11, 24, 25]:

- автоматизация бизнес-процессов;
- применение моделей оценки эффективности коммуникаций и использование инновационных информационно-коммуникационных технологий для синхронизации различных коммуникационных каналов;

- комплексная маркетинговая стратегия, основанная на возможности оплаты товаров наиболее удобным для покупателя способом;
- гармонизация ассортимента и программ лояльности;
- создание баз данных о потребителях с целью прогнозирования потребностей покупателей и персонализации предложений;
- предоставление покупателю выбора канала доставки товара;
- организация служб логистики.

Онлайн-торговля дает возможность малым и средним организациям успешно конкурировать с крупными корпорациями. Например, в США малые организации, активно пользующиеся интернетом, расширяются на 46 % быстрее в отличие от тех, которые не используют возможности интернета в своей деятельности [26].

Таким образом, *главным в электронной коммерции являются использование моделей продвижения, ориентация на конкретного покупателя, повышение его лояльности путем персонализированных акций, создание личного кабинета покупателя, адресных предложений, основанных на аналитических системах.*

Литература

1. Желтенков, А.В., Желтенков, П.А. Инновационный механизм развития управления промышленной организацией. – М.: ИИУ МГОУ, 2012. – 123 с.
2. Калужский, М.Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. – М.: Экономика, 2014. – 325 с.
3. Ядова, Н.Е. Современное состояние мирового рынка электронной коммерции и перспективы его развития // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2019. № 2. С. 116–125 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-mirovogo-rynka-elektronnoy-komertsii-i-perspektivy-ego-razvitiya>. – Дата доступа: 10.03.2020.
4. Тренды, факты и драйверы роста e-commerce в 2018 году // Shopolog: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/trendy-fakty-i-drayvery-rosta-e-commerce-v-2018-godu> – Дата доступа: 04.04.2019.
5. Digital Economy Compass 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://static2.statista.com/download/pdf/Digital_Economy_Compass_2018.pdf – Дата доступа: 18.03.2019.
6. Лопаткин, А. Китайский менталитет – вся правда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bkrs.info/taolun/thread-38281.html>. – Дата доступа: 01.06.2020.
7. Лурья, К. Некоторые особенности китайского менталитет. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/5cb38f9b35fb3300b328a4ae/nekotorye-osobennosti-kitaiskogo-mentaliteta-5e879e8ce366851eb08e035f>. – Дата доступа: 01.06.2020.
8. Сердюк, Ю.О., Крысько, В.Г., Свиридова, И. Особенности китайского менталитета [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://anthroposphaera.blogspot.com/2010/09/blog-post_07.html. – Дата доступа: 01.06.2020.

9. Олесик, Т.А., Терновская, А.Д. Рынок электронной торговли Китая. / Дальневосточный федеральный университет. РФ / Journal of Economy and Business, vol.4, part 1. 2015. С. 112–114.
10. Статистические данные исследовательского агентства «Remarkety» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.remarkety.com/> – Дата доступа: 10.01.2019.
11. Шайдуллина, В.К. Электронная торговля и перспективы ее развития в мировой экономике / В.К. Шайдуллина// Вестник университета. – 2019. – № 3. – С.114–119.
12. Статистические данные исследовательского агентства «e-Marketer» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://emarketer.com/> – Дата доступа: 10.01.2019.
13. Статистические данные исследовательского агентства «GfK» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gfk.com/ru/insaity/press-release/issledovanie-gfk-za-205-god-internet-auditorija-v-rossii-uvelichilas-eskena-4-mln-chelovek/ – Дата доступа: 10.01.2019.
14. Патов, А. E-commerce в Китае – сложности и вызовы. 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rusability.ru/internet-marketing/e-commerce-v-kitae-slozhnosti-i-vyizovy/> – Дата доступа: 10.06.2020.
15. Сельская электронная коммерция играет важную роль в искоренении нищеты и реализации стратегии подъема села Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.cri.cn/economy/eco/387/20200901/535743.html> – Дата доступа: 02.09.2020.
16. E-commerce в Китае. Что способствует развитию? / Eurasia Development Ltd. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://chinanew.tech/e_commerce_china_1 – Дата доступа: 10.06.2020.
17. Флегонтова, Т.А. Регулирование электронной коммерции в КНР: риски и возможности для международного сотрудничества // Вестник международных организаций. – 2017. – Т. 12. – № 4. – С. 150–168.
18. Ефремов, Д. Американское высокомерие против китайской напористости. / Информационно-аналитический еженедельник «Зеркало недели. Украина». Выпуск №18, 18–24 мая 2019 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://zn.ua/international/amerikanskoe-vysokomerie-protiv-kitayskoj-naporistosti-317945_.html. – Дата доступа: 13.05.2020.
19. Министр Червяков надеется на нулевой рост белорусской экономики в 2020 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/684622.html>. – Дата доступа: 27.05.2020.
20. Яшкова, О.В. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в Республике Беларусь // Проблематика маркетинговых исследований и логистики. Секция IV. С.202–205. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/bitstream/handle/220612/18183/Яшкова,%20О.%20В.%20Проблемы...pdf?isAllowed=y&sequence=1>. – Дата доступа: 27.05.2020.
21. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 19.09.2017
22. Информационное общество в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2017. – 109 с.

23. Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016–2022 годы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://e-gov.by/zakony-i-dokumenty/strategiya-razvitiya-informatizacii-v-respublike-belarus-na-2016-2022-gody>. – Дата доступа: 25.05.2020.

24. Перспективы развития рынка интернет-торговли в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://yandex.by/images/search?text=количество%20осуществляющих%20покупки%20%20онлайн%20в%202020%20году&lr=157&pos=13&img_url=https%3A%2F%2Fwww.akit.ru%2Fwp-content%2Fuploads%2F2016%2F11%2F0005.jpg&rpt=simage. – Дата доступа: 25.08.2020.

25. Желтенков, А.В. Развитие систем стратегического управления в промышленных организациях / А.В. Желтенков, М.А. Федотова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 3. – С. 77–81.

26. Шабанова, Л.Б. Традиционная и электронная торговля потребительскими товарами и услугами: достоинства, недостатки и перспективы развития / Л.Б. Шабанова, С.В. Зюзина // Бизнес. Образование. Право. – 2016. – № 1 (34). – С. 78-83.

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

DEVELOPMENT OF A NATIONAL EXPORT SUPPORT SYSTEM

СКРЯБИНА ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА

старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Skriabina Tatiana, Senior Researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: kta@bk.ru

Аннотация. Поддержка государством экспортной деятельности во многих странах является одной из главных сфер национальной экономической политики и составных частей стратегии развития экономики. Национальная система стимулирования экспорта претерпела в последнее время некоторые изменения. Вместе с тем ее дальнейшее развитие требует решения ряда проблемных моментов.

Ключевые слова. Экспорт, стимулирование экспорта, финансовые механизмы поддержки экспорта, информационная поддержка экспортеров, экспортное кредитное агентство, организация по продвижению экспорта.

Abstract. State support for export activities in many countries is one of the main areas of national economic policy and constituent parts of economic development strategies. The national export promotion system has undergone some changes recently. At the same time, its further development requires the solution of a number of problematic points.

Key words. Export, export promotion, financial mechanisms for export support, information support for exporters, export credit agency, export promotion organization.

Продвижение национального экспорта, укрепление положения предприятий-экспортеров на рынках ближнего и дальнего зарубежья на протяжении последних лет является неизменным приоритетом экономического развития Беларуси. В условиях растущей конкуренции на глобальном рынке решение приоритетных задач в сфере внешнеэкономической деятельности по товарной и географической диверсификации поставок, оптимизации условий доступа белорусской продукции и услуг на зарубежные рынки, укреплению инвестиционного сотрудничества требует новых профессиональных компетенций компаний, поддерживающих экспорт, внедрения эффективных и современных механизмов работы.

Национальная система стимулирования экспортной деятельности в Республике Беларусь за последний год претерпела некоторые изменения.

1. В целях дальнейшего расширения экспортного финансирования в декабре 2019 г. снижена минимальная сумма предоставляемого Банком развития экспортного кредита – с 1 млн долл. США до 200 тыс. долл. США, что позволит небольшим предприятиям также

получить доступ к экспортным кредитам с государственной поддержкой.

2. Размер предоставляемых Банком развития краткосрочных экспортных кредитов в 2019 г. увеличен с 85 % до 100 % от стоимости экспортного контракта, также предусмотрена возможность финансирования ввозных таможенных платежей и страховых взносов по договорам обязательного страхования экспортных кредитов.

3. Банк развития получил возможность выдавать банковские гарантии в рамках реализации возложенных на него задач.

4. Указом Президента от 14.11.2019 г. № 412 «О поддержке экспорта» предусмотрено возмещение белорусским субъектам хозяйствования части расходов на участие в международных специализированных выставках (ярмарках) и по проведению оценки соответствия продукции в иностранных государствах.

5. С января 2020 г. БелТПП ведет Реестр добросовестных партнеров и выдает белорусским предприятиям сертификат добросовестного партнера. Официально признанный и документально подтвержденный статус добросовестного партнера — это дополнительное конкурентное преимущество для белорусских компаний, гарантия того, что предприятие способно обеспечивать собственное развитие и может быть надежным партнером для представителей любой страны. Важно, что включение в Реестр для белорусских предприятий осуществляется на безвозмездной основе.

6. В соответствии с Указом Президента № 236 от 23.06.2020 г. БелТПП определена уполномоченным органом по регистрации экспортеров в системе REX. Система REX, действующая в странах ЕС, Норвегии и Швейцарии в рамках общей системы преференций, до 31 декабря 2020 г. должна заменить прежнюю систему сертификации происхождения, основанную на сертификатах происхождения формы А, выданных государственными органами. Белорусский экспортер, зарегистрированный в системе REX, сможет самостоятельно заявлять сведения о происхождении товаров в коммерческих документах, которые будут использоваться при экспорте в Норвегию и Швейцарию для предоставления тарифных преференций в отношении белорусской продукции.

7. В БелТПП разработан уникальный механизм продвижения товаров и услуг, доступный ее членам, – e-платформа бизнес-контактов, на которой размещаются визитные карточки предприятий с отражением рекламной, описательной и контактной информации.

8. В условиях пандемии в 2020 г. внедрялись новые форматы проведения традиционных деловых мероприятий. В режим онлайн переведены бизнес-форумы, контактно-кооперационные биржи, деловые встречи, выставки, образовательный проект БелТПП — «Школа экспорта». 16.06 – 19.08.2020 г. проведена первая виртуальная выставка белорусских производителей Made in Belarus Agro-Food. Онлайн-сервисы не являются полноценной заменой традиционным выставочным и деловым мероприятиям, но помогают поддерживать деловую активность.

9. Как национальный координатор выставочно-ярмарочной деятельности в иностранных государствах Белинтерэкспо при БелТПП готовит маркетинговые обзоры рынков для участников национальных экспозиций на безвозмездной основе. Это своеобраз-

ная презентация выставочных мероприятий с акцентом на анализе возможностей для отечественных предприятий, специфики страны и имеющихся там конкурентов, а также формирование индивидуального плана переговоров с потенциальными партнерами для участников экспозиции.

Вместе с тем в национальной системе поддержки экспорта можно выявить ряд проблемных моментов.

1. *Отсутствие специализированной компании*, обеспечивающей исполнение государственной политики стимулирования экспорта. Анализ мирового опыта свидетельствует, что ключевыми компонентами инфраструктуры государственной поддержки экспорта являются специализированные компании в виде экспортных кредитных агентств (ЭКА) и организаций по продвижению экспорта (ОПЭ).

Создание специализированного учреждения внешнеторгового финансирования является весьма актуальной задачей для Беларуси. Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. предусмотрено создание на базе ОАО «Банк развития» специализированного агентства, ориентированного на проведение единой государственной политики в области использования финансовых и нефинансовых инструментов поддержки экспорта.

Однако полноценной специализации Банка развития на экспортном кредитовании не происходит ввиду того, что его деятельность достаточно диверсифицирована. Главной целью деятельности Банка развития является развитие системы финансирования государственных программ и реализация социально значимых инвестиционных проектов. На долю финансирования экспорта в 2019 г. пришлось 31,9 % всех выданных банком экспортных и инвестиционных кредитов [1]. Более того, из всех форм финансового стимулирования экспорта, действующих в Беларуси, Банк развития реализует механизм кредитования, предусмотренный Указом № 534. Остальные направления экспортного финансирования лежат вне компетенции Банка. Поэтому говорить о том, что Банк развития может до конца года превратиться в полноценный экспортно-импортный банк, весьма преждевременно.

Не специализируется на выполнении исключительно функций поддержки экспортеров и Белэксимгарант. Помимо страхования экспортных рисков с поддержкой государства он предоставляет традиционные страховые услуги в области медицинского, имущественного страхования, страхования гражданской ответственности и пр. Доля страхования экспортных рисков в страховом портфеле Белэксимгаранта в 2019 г. составила 18,8 % [2]. И хотя компания представлена в Пражском клубе и Бернском союзе как национальное экспортное страховое агентство, полноценным ЭКА со всем многообразием его функций и дополнительных услуг экспортерам Белэксимгарант пока не стал.

Вместе с тем необходимость создания специализированного ЭКА на современном этапе обусловлена усилением международной конкуренции, особенно на рынках технически сложных, капиталоемких изделий, расширением торговли дорогостоящим комплектным оборудованием и транспортными средствами, укрупнением и удлинением сроков реализации инвестиционных проектов. Многие виды оборудования сегодня постав-

ляются на развивающиеся рынки только благодаря поддержке ЭКА. Без специализированного ЭКА, предоставляющего полный комплекс услуг по поддержке экспорта, белорусские экспортеры заведомо будут проигрывать в конкурентной борьбе зарубежным производителям.

В целях более эффективного стимулирования экспорта необходимо сформировать полноценное специализированное экспортно-кредитное агентство, которое наряду с финансовой поддержкой экспортеров будет предоставлять информационно-маркетинговые услуги и оказывать организационно-техническое содействие.

Другим немаловажным аргументом в пользу создания единого института поддержки экспорта в Беларуси выступает необходимость координации, единого учета и комплексного подхода в применении существующих мер государственной поддержки экспорта. МИД, зарубежные диппредставительства, Национальный центр маркетинга, БелТПП, Белинтерэкспо предоставляют экспортерам информационную и организационно-техническую поддержку, что не позволяет реализовать на практике принцип «одного окна».

Разобщенность и разрозненность институциональной системы поддержки экспорта заметно усложняет управление деятельностью по содействию экспорту, способствует возникновению трений и противоречий, в результате чего исчезает комплексный эффект совместных действий и «пробуксовывают» многие инициативы по усилению поддержки экспорта.

В связи с этим представляется целесообразным создание единого экспортного центра (по примеру России), объединяющего группу компаний финансовой поддержки экспортеров (Белэксимгарант, Банк развития, пр.) и организаций по продвижению экспорта (НЦМиКЦ, БелТПП). Создание экспортного центра позволит оптимизировать ресурсы и создать эффективные бизнес-процессы по предоставлению комплексных услуг экспортерами ориентированным компаниям. Взаимодействие экспортного центра с профильными министерствами и ведомствами, а также сотрудничество с ключевыми отраслевыми и деловыми организациями позволит совершенствовать условия ведения экспорта в Беларуси и нивелировать действие существующих торговых барьеров.

2. Отсутствие равной доступности экспортного кредитования для субъектов хозяйствования разных форм собственности. Несмотря на расширение перечня белорусских организаций, подпадающих под механизм экспортной поддержки, предусмотренный Указом № 466, а также снижение минимальной суммы экспортного кредита, выдаваемого Банком развития в рамках Указа № 534, на долю крупных государственных предприятий, подведомственных Министерству промышленности, по-прежнему приходится подавляющая часть всего объема бюджетных средств поддержки, выделяемых для реализации данных указов. Такое положение вещей идет в разрез с мировыми тенденциями роста поддержки экспорта малого бизнеса.

В целях обеспечения равной доступности экспортного финансирования для субъектов хозяйствования всех форм собственности необходимо распространить действие механизмов поддержки, предусмотренных вышеназванными указами, на всех белорусских экспортеров, поставляющих продукцию собственного производства за рубеж. Для более

равномерного распределения средств, предусмотренных в бюджете на реализацию данных механизмов, можно предусмотреть установление лимита поддержки на одного производителя-экспортера.

3. Достаточно *узкая линейка продуктов финансовой поддержки экспорта*. Существующий перекос в системе финансовой поддержки экспорта в сторону крупных предприятий государственной формы собственности необходимо выправлять за счет диверсификации финансовых продуктов экспортной поддержки. Для обеспечения покрытия кредитными и страховыми продуктами более широкого числа экспортируемых товаров и услуг необходимо рассмотреть возможность внедрения следующих мер финансового стимулирования:

- ✓ субсидирование государством процентных ставок по экспортным кредитам, выдаваемым коммерческими банками;
- ✓ предоставление кредитов по льготной ставке в случае финансирования производства и поставки на экспорт высокотехнологичной продукции и услуг;
- ✓ компенсация фактических затрат на защиту прав на результаты интеллектуальной деятельности за рубежом (регистрацию товарных знаков, заявок на получение патентов, заявок на регистрацию промышленных образцов);
- ✓ субсидии на омологизацию продукции (приведение товара к требуемым стандартам рынка), создание экспортных модификаций;
- ✓ компенсация части логистических затрат (транспортных и складских издержек) в связи с невозможностью (затруднением) отгрузки и/или доставки товаров по существующим экспортным контрактам из-за закрытия границ в условиях пандемии COVID-19;
- ✓ частичная компенсация малым и средним предприятиям затрат, связанных с организацией электронной экспортной торговли;
- ✓ страхование экспортного производства (например, прямых инвестиций в приоритетные отрасли экономики, ориентированные на экспорт, капиталовложений для освоения перспективных для экспорта инноваций и разработок);
- ✓ страхования рисков освоения новых рынков, расходов по организации ярмарок и выставок, созданию складов, торговой и обслуживающей сети за рубежом;
- ✓ страхование валютных рисков по долгосрочным экспортным контрактам;
- ✓ разработка и внедрение точечных мер финансовой поддержки экспортеров услуг.

В перспективе следует усилить практику проектного финансирования за рубежом. Для развитых стран стимулирование экспортной деятельности не является источником получения «быстрых» прибылей, а представляет собой комплекс долгосрочных мер по оказанию содействия, в первую очередь развивающимся странам, в создании необходимой инфраструктуры и последующему экспорту в эти страны продукции собственного производства. На эти цели направлено финансирование со стороны многочисленных зарубежных финансовых институтов и банков развития. Банку развития Республики Беларусь следует рассмотреть возможность разработки нового продукта и внедрения его в практику финансирования экспортной деятельности.

4. *Излишняя коммерциализация услуг* организаций, призванных обеспечивать под-

держку белорусским экспортерам. Так, НЦМиКЦ по заказу экспортеров выполняет маркетинговые исследования различной направленности, а также предоставляет иного рода коммерческую информацию и осуществляет консультирование предприятий на платной основе. Вместе с тем далеко не все предприятия-экспортеры (особенно из числа малого и среднего бизнеса) могут позволить себе заказать комплексное исследование рынка, в то время как недостаточное владение информацией в условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынка может отразиться на эффективности принимаемых бизнес-решений.

Немаловажное значение для экспортеров имеет также обладание необходимой правовой информацией в области регулирования ВЭД. Созданный в декабре 2003 г. Национальный правовой Интернет-портал pravo.by первоначально предоставлял возможность его пользователям ознакомиться с текстом нормативно-правовых документов, размещенных на его страницах, причем доступ к ним был бесплатным. Однако в октябре 2011 г. введена в эксплуатацию новая версия портала, в которой доступ к большинству документов можно получить, лишь установив локальную либо сетевую информационно-поисковую систему «Эталон» или «Эталон-online» на платной основе.

На аналогичных условиях устанавливаются программы «Консультант Плюс» – справочно-правовая система, разработанная для специалистов в юридической и финансовой сфере, а также «Эксперт» - информационно-правовая система по законодательству Республики Беларусь. Таким образом, как коммерческие, так и государственная информационно-правовые системы на сегодняшний день предоставляют доступ к правовым ресурсам на платной основе.

Вместе с тем опыт зарубежных стран (США, Канада, Финляндия) свидетельствует о том, что государственная поддержка экспортеров заключается как раз в предоставлении большей части информационно-консультационных услуг на безвозмездной основе либо за символическую плату. Организациям поддержки экспорта (НЦМиКЦ, БелТПП) необходимо расширять предоставление внешнеэкономической, маркетинговой, правовой информации и осуществление консультирования предприятий-экспортеров на бесплатной основе.

5. Недостаточный уровень информационной поддержки белорусских экспортеров. Приоритетным направлением совершенствования государственной информационной помощи белорусским экспортерам должно стать обеспечение своевременного их информирования о существующих программах стимулирования экспорта путем выпуска специальных справочников, методических руководств по экспортным программам, а также размещения на соответствующих Интернет-порталах информации об основных направлениях и видах государственной поддержки экспортеров (организационной, информационной, консультационной, финансовой), а также механизмах ее получения.

Необходимо активнее использовать информационные технологии для облегчения доступа деловых кругов к правительственным источникам информации. Основным недостатком белорусских интернет-ресурсов, посвященных ВЭД, является отсутствие реальной поддержки предпринимателей и общий характер размещаемой информации. Необходимо продолжить работу в части повышения качества информационно-рекламной про-

дукции на белорусских интернет-ресурсах и на сайтах экспортеров, увеличения количества материалов по экспортной тематике в печатных и электронных средствах массовой информации.

6. В недостаточной мере на сегодняшний день используется *потенциал загранучреждений Республики Беларусь*. Посольства и торговые представительства за рубежом, в функции которых помимо защиты интересов государства, бизнеса и граждан входит предоставление информационно-консультационных услуг, лоббирование интересов национальных компаний, организация презентаций отдельных направлений коммерческой сферы за рубежом, создание и поддержание позитивного делового имиджа и в целом развитие экономического сотрудничества, играют существенную роль в продвижении экспорта.

По оценкам зарубежных исследователей, создание каждого дополнительного дипломатического представительства или консульства за границей приводит к росту экспорта в среднем на 6-10 % [3]. Безусловно, этот эффект не может быть одинаковым для всех стран и зависит от целого ряда факторов, кроме того, он не линеен, так как первая зарубежная миссия оказывает большее влияние на экспорт, чем последующие миссии в стране. Тем не менее средний рост экспорта на 6-10 % – это статистически значимый результат для обоснования расходов на дипломатическую службу.

В Беларуси возможности загранучреждений используются не в полной мере. В этой связи оценку результатов работы диппредставительства в целом и торговых советников посольств в частности было бы целесообразно проводить в зависимости от результатов развития белорусского экспорта на данный рынок или же привлечения иностранных инвестиций.

Литература

1. Влияние инвестиций Банка развития на экономику Республики Беларусь в 2019 году. Информационно-аналитический обзор. – Официальный сайт ОАО «Банк развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brrb.by/about/analitik/> – Дата доступа: 25.08.2020.

2. Показатели деятельности. Годовой отчет 2019. – Официальный сайт БРУПЭИС «Белэксимгарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beg.by/about/pokazатели-deyatelnosti/> – Дата доступа: 21.08.2020.

3. Rose, Andrew K. The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion// WorldEconomy. – 2007. – 30(1). – С.22-38.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОНГОЛИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

FOREIGN TRADE POTENTIAL OF MONGOLIA AT THE CURRENT STAGE OF DEVELOPMENT

ТАВГЕНЬ ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА

магистр экономических наук, научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси

Tauhen Katsiaryna, Master of Economics, researcher of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: katetavgen@mail.ru

Аннотация. В статье анализируется внешнеторговый потенциал Монголии на современном этапе. Правительство Монголии отдает приоритет развитию национальной промышленности. Поэтому возможности для сотрудничества присутствуют в области разведки и добычи нефти и газа, поставок соответствующего оборудования, строительства инфраструктурных объектов, сельского хозяйства. Также рассматривается специфика ведения бизнеса на этом рынке, дается его краткий экономический обзор.

Ключевые слова. Монголия, внешнеторговый потенциал, экономическое сотрудничество, экспорт.

Abstract. The article contains the analysis of Mongolia's foreign trade potential at the current stage. The Government of Mongolia gives priority to the national industrial development. There are opportunities for cooperation in the field of oil and gas exploration and production, supply of appropriate equipment, construction of infrastructure facilities, agriculture. Specific aspects of doing business on this market are also examined, the brief overview of its economic environment is provided as well.

Keywords. Mongolia, foreign trade potential, economic cooperation, export.

Монголия стала единственной постсоциалистической страной в Азии, пошедшей по примеру России и восточно-европейских стран на параллельное проведение радикальных политических и экономических реформ. Рыночная трансформация с самого начала проводилась по схеме, предложенной МВФ. Западные эксперты впервые столкнулись со столь сложной национальной спецификой экономики, носившей натуральный характер, где базисной отраслью являлось кочевое животноводство и где практически отсутствовала единая транспортная инфраструктура [1].

В процессе индустриализации и реструктуризации имел место ряд значимых просчетов и упущений. Создание промышленного сектора проходило за счет импорта энергоносителей и многих других видов сырьевых ресурсов, хотя государство обладает соб-

ственными богатыми запасами, которые могли быть использованы для строительства базисных отраслей и новых производств. Конечной целью выступало формирование преимущественно крупных промышленных предприятий, однако преодолению неразвитости и неэффективности инфраструктуры должного внимания не уделялось. Положительным итогом реформ стало внедрение некоторых критериев рыночной экономики: двухъярусная банковская система, акционерные государственные компании, развитие частной предпринимательской деятельности [1].

В целом развитие добывающих отраслей Монголии благодаря богатым запасам меди, золота, угля, молибдена, плавикового шпата, урана, олова и вольфрама, а также значительным объемам прямых иностранных инвестиций способствовали уменьшению зависимости этой внутриматериковой страны от сельского хозяйства. Являясь членом ВТО с 1997 г. Монголия стремится расширить свое участие в системе региональных торгово-экономических отношений.

Учитывая наличие обширных сельскохозяйственных и минеральных ресурсов и повышение квалификации рабочей силы, долгосрочные перспективы развития Монголии являются многообещающими. В 2019 г. экономический рост составил 5,1 %, чему способствовали стабильный экспорт товаров (уголь и медь), восстановление притока ПИИ, улучшение делового климата и эффективное осуществление правительством программы экономических реформ. В 2021 г. данный показатель прогнозируется на уровне 8 %, что будет обеспечено, главным образом за счет восстановления мировой экономики после пандемии COVID-19, роста частного потребления и частных инвестиций в горнодобывающую и обрабатывающую промышленность [2].

К преимуществам ведения экономической деятельности с Монголией можно отнести:

- значительные запасы природных ресурсов (особенно меди и угля);
- стратегическое географическое положение, открывающее возможности для участия в китайском проекте «Один пояс – один путь»;
- потенциал для диверсификации производственной и сельскохозяйственной базы (молочные продукты, мясо, кашемир);
- большую долю населения Монголии в возрасте до 40 лет (более 72 %), что обуславливает открытость и восприимчивость к новым продуктам.

Несмотря на улучшение перспектив, для Монголии характерно наличие определенных структурных проблем, которые определяют уязвимость экономики перед колебаниями цен на сырьевые товары и ее зависимость от горнодобывающей отрасли (более 20 % ВВП). Также негативное влияние на экономическое развитие страны оказывают снижение спроса со стороны Китая, недостаточно эффективный сектор государственных финансов и слабая внешняя позиция. Среди других недостатков Монголии для развития внешнеторговой и инвестиционной деятельности можно выделить:

- значительный дефицит счета текущих операций (12 % ВВП);
- неэффективный банковский сектор;
- высокий уровень бедности (одна треть населения находится за чертой бедности), что создает риск для социальной стабильности;

- распространение коррупции;
- неравномерное развитие регионов из-за неинклюзивной разработки месторождений полезных ископаемых;
- отсутствие прозрачных и эффективных правовых и административных процедур, большое число бюрократических формальностей;
- неразвитую инфраструктуру.

Указанные выше дисбалансы могут подорвать доверие иностранных партнеров и в краткосрочной перспективе останутся основным источником беспокойства.

Кроме того, низкие цены на сырьевые товары и слабый спрос со стороны Китая на промышленную продукцию будут негативно сказываться на сальдо счета текущих операций Монголии. Обесценивание валюты и небольшой объем валютных резервов продолжают препятствовать проведению внешнеторговых операций. Таким образом, обостряется риск кризиса платежного баланса.

Следует отметить, что прямые иностранные инвестиции остаются двигателем экономического развития страны. Приток ПИИ в 2019 г. составили 2,4 млрд долл. США по сравнению с 2,2 млрд долл. США в 2018 г., что было обусловлено реализацией проектов в горнодобывающей отрасли [2]. Основными инвестиционными партнерами Монголии являются Китай, Канада, Россия, Великобритания и США.

Реализация второй фазы проекта по расширению рудника Оюу Толгой - одного из крупнейших в мире месторождений золота и меди, управляемого австралийско-британской корпорацией «Rio Tinto» через свою дочернюю компанию «Turquoise Hill», - призвана привлечь дополнительные объемы ПИИ. При этом ожидается, что развитие отрасли добычи полезных ископаемых окажет стимулирующее воздействие на строительный сектор не только в отношении создания соответствующей инфраструктуры, но и в плане строительства жилых домов, что является следствием процесса урбанизации. Монголия также планирует завершить строительство своего первого нефтеперерабатывающего завода к 2022 г.

Монголия является одной из наиболее открытых экономик в регионе: на внешнюю торговлю приходится порядка 123 % ВВП. Торговая политика страны ориентирована на проведение рыночных реформ и уменьшение зависимости от горнодобывающего сектора. Низкий уровень тарифов и отсутствие серьезных таможенных барьеров наряду с выгодным географическим положением между огромными развивающимися рынками Китая и России дают Монголии возможность стать конкурентоспособным региональным центром.

К числу основных экспортных позиций относятся медь, продукты животного происхождения, кашемир, шерсть, уголь, сырая нефть, плавиковый шпат и другие цветные металлы. Закупаются преимущественно машины и оборудование, топливо, транспортные средства, продукция химической промышленности, строительные материалы, сигареты и табак, продукты питания, бытовая техника и прочие категории потребительских товаров.

Порядка 60% внешней торговли Монголии приходится на Китай, который получает около 90% монгольского экспорта и обеспечивает более трети монгольского импорта. При этом 90% энергоносителей Монголия закупает у Российской Федерации. Высоки

объемы денежных переводов от монголов, работающих за границей, особенно в Южной Корее.

В стране обнаружено более 6000 месторождений порядка 80 видов полезных ископаемых, как то: золото, медь, уголь, уран, редкоземельные оксиды, железная руда, нефть, вольфрам, молибден и плавиковый шпат. Их общая стоимость оценивается в 1,3 трлн долл. США, однако лишь 25 % из них были геологически разведаны [3]. Значительные запасы природных ресурсов, географическая близость к крупным азиатским рынкам, общая политическая стабильность обуславливают потенциальную прибыльность инвестирования в горнодобывающий сектор Монголии и продажу соответствующего оборудования. Согласно данным монгольской статистики, на долю горнодобывающего сектора приходится 21 % ВВП, 85 % экспорта, около 30% доходов национального бюджета. Как и во всех промышленных секторах Монголии, износ инфраструктурных объектов является серьезной проблемой. Возможности для иностранных компаний присутствуют в области разведки и добычи полезных ископаемых и по линии поставок горного оборудования и технологических решений, в частности для обеспечения деятельности рудника Оюу Толгой.

На протяжении долгого времени выступая в качестве основы экономики, сельское хозяйство обеспечивает весомую часть национального дохода и занятости Монголии: на него приходится 13% ВВП и в нем прямо или косвенно занято более половины трехмиллионного населения страны. Монголия располагает многочисленными стадами овец, коз и крупного рогатого скота. На эти продукты существует большой спрос со стороны России, Китая, Кореи и Японии. Тем не менее квоты и весьма строгие санитарные правила препятствуют развитию внешней торговли в данной сфере. Кроме того, технологическое оборудование для переработки мясной и другой сельскохозяйственной продукции нуждается в модернизации, которая позволила бы увеличить производственные мощности, повысить уровень качества, обеспечить соблюдение надлежащих санитарных условий и соответствие международным стандартам и в конечном счете – расширить экспортные поставки.

Хотя в большинстве провинций Монголии действуют частные предприятия по производству пищевых продуктов и продовольственные магазины, качество отечественных товаров не в полной мере соответствует международным стандартам, что стимулирует спрос со стороны монголов на импортные продукты питания. По данным Центрального банка Монголии, страна ежегодно закупает за рубежом продовольственные товары на сумму около 500 млн долл. США, что обусловлено неразвитой технологической базой национальной пищевой промышленности. По этой причине сельскохозяйственный сектор Монголии практически не занимается переработкой продуктов питания и животного происхождения. Упомянутые выше факторы наряду с привлекательностью экспорта продукции с более высокой добавленной стоимостью, как, например, кожа или кашемир, продолжают замедлять развитие внутреннего производства продовольственных товаров.

Занимая третье место в структуре экономики страны после добычи полезных ископаемых и сельского хозяйства, сектор коммерческого и жилищного строительства Мон-

голии обеспечивает чуть менее 13% ВВП и порядка 15% общего объема ПИИ. Государство производит около 60% строительных материалов самостоятельно, оставшаяся часть импортируется [4]. С целью дальнейшего увеличения объемов производства отечественных строительных материалов Министерство строительства и городского развития Монголии заявило об отмене налога на импорт и НДС при ввозе оборудования и технологий, которые могут быть использованы для развития данной отрасли.

Крупнейший строительный рынок находится в столице страны - Улан-Баторе, где проживает почти половина населения Монголии. При этом 50% жителей города располагаются в менее развитых пригородных, так называемых юрточных районах. Для их благоустройства требуется не только создание нового жилого фонда, но и модернизация необходимой инфраструктуры, включая дорожную сеть, системы водо- и электроснабжения. Соответствующая программа, финансируемая Банком развития Монголии, направлена на поддержку новых проектов по обновлению инфраструктуры и инженерных коммуникаций, а также на модернизацию процесса очистки сточных вод. Таким образом, иностранные, в том числе белорусские, производители экологически чистых строительных материалов и требуемого технологического оборудования могут успешно вести деятельность на монгольском рынке.

По информации Министерства энергетики Монголии, приоритетными задачами в данной области выступают: повышение эффективности энергосбережения, совершенствование механизмов накопления энергии, использование возможностей для комбинированного производства тепла и электроэнергии. Еще одной целью является получение статуса страны-экспортера (за счет эксплуатации возобновляемых источников энергии) в обширный регион Северо-Восточной Азии, т.е. в Россию, Южную Корею, Японию и Китай.

О приверженности «зеленой» энергетике свидетельствует плановое повышение доли энергии, получаемой из возобновляемых источников, с нынешних 7% установленной мощности до 20% к 2023 г. и до 30% к 2030 г. [5]. Кроме того, еще в декабре 2015 г. правительством Монголии были предоставлены льготы по таможенным пошлинам и НДС для импорта техники, применяемой в альтернативной энергетике. Так, развитие ветроэнергетики Монголии требует закупки различного оборудования, например, ветряных турбин, секций башен, лопастей ротора, шестерен, генераторов, литья и поковки, трансформаторов.

Ввиду активного освоения собственных минеральных и сельскохозяйственных ресурсов отдаленные горнодобывающие и сельскохозяйственные предприятия будут нуждаться в энергии для осуществления производственной деятельности. Поскольку включение их в центральную сеть является достаточно дорогостоящим процессом, целесообразным представляется использование распределенных энергоресурсов, основанных на эксплуатации возобновляемых источников энергии и систем ее хранения. Такие решения потребуют не только технических консультаций, но и соответствующих технологий для обеспечения стабильного энергоснабжения.

Неэффективность процессов складирования и распределения товаров, а также неразвитость транспортных сетей вызывают задержки и сбои при перемещении продукции внутри страны. Несмотря на значительные объемы инвестиций, направленных на создание инфраструктуры, отсутствие отлаженной логистики не способствует снижению стоимости импортируемых товаров и, кроме того, делает монгольский экспорт менее конкурентоспособным. Поскольку страна заинтересована в развитии своей сельскохозяйственной экспортной отрасли, она должна выстроить оптимально функционирующую систему холодильных установок для обеспечения сохранности продовольствия во время транспортировки.

Надежная цепочка поставок включает не только холодильное оборудование, но и качественные автомобильные и железнодорожные сети, соединяющие поставщиков, склады и потребителей. В настоящий момент в Монголии практически не представлены системы хранения с регулируемой температурой. Кроме того, ввиду нехватки инвестиций железнодорожный транспорт характеризуется низкой пропускной способностью, что обуславливает необходимость отправлять грузы по автомобильным или воздушным каналам [6].

В последнее время наблюдается тенденция роста располагаемых доходов населения Монголии, что связано с динамичным развитием экономики страны. Это, в свою очередь, открывает возможности для белорусских производителей потребительских товаров (предметы одежды, продукты питания и напитки).

Официальное назначение агента или дистрибьютора для выхода на монгольский рынок не является юридически обязательным, хотя использование их услуг желательно, как и частые деловые визиты. Численность населения Монголии обуславливает заключение преимущественно неисключительных агентских и дистрибьюторских контрактов. Можно осуществлять и прямой экспорт. Однако из-за культурных особенностей рекомендуется прибегнуть к помощи местного партнера или обеспечить физическое присутствие на рынке.

Как правило, монголы предпочитают модели продаж, основанные на предоставлении послепродажного обслуживания и оказании консультационной поддержки клиентам, что часто применяется известными западными и японскими фирмами. На монгольском рынке компании, которые придерживаются такой практики, считаются более профессиональными и надежными.

Уровень импортных тарифов варьируется от 0 до 25 %. Большинство товаров подпадают под 5-процентную ставку, но некоторые облагаются дополнительными сезонными пошлинами. Например, со следующих товаров взимается пошлина в размере 15 %, начиная с 1 августа и до 1 апреля каждого года: картофель, лук, капуста, желтая морковь, желтая репа [4].

Таким образом, Монголия - страна со средним уровнем дохода, ВВП которой составляет 13 млрд долл. США. Ее экономика сильно зависит от торговли с Китаем и мировых цен на сырьевые товары. Однако в течение последнего десятилетия Монголия демонстрирует весьма динамичное развитие: ВВП увеличился на 223 %, ВВП на душу населения - на 231 % (с 1134 до 3754 долл. США), уровень бедности снизился с 37 до 22%,

уровень инфляции - с 23,1 до 3,4 %. Ожидается, что в перспективе Монголия войдет в число самых быстрорастущих экономик.

Учитывая тот факт, что Монголия не взимает экспортных пошлин, а Китай выступает в качестве крупного потребителя большей части экспортных поставок полезных ископаемых, эта страна может служить воротами на китайский рынок при условии наличия монгольского партнера или членства в совместном предприятии. Кроме того, примечательно, что Монголия и Япония подписали Соглашение об экономическом сотрудничестве, которое обеспечивает беспошлинную торговлю более 9000 наименований товаров.

Литература

1. Бадарчийн Э. Поиск модели экономического развития Монголии в постсоциалистическом периоде [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.disserscat.com/content/poisk-modeli-ekonomicheskogo-razvitiya-mongolii-v-postsotsialisticheskom-periode>. – Дата доступа: 22.01.2020.

2. Mongolia: Country risk. - Groupe Société Générale [Electronic resource]. - Mode of access: <https://import-export.societegenerale.fr/en/country/mongolia/trade-country-risk>. - Date of access: 04.09.2020.

3. The World Bank in Mongolia. - The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.worldbank.org/en/country/mongolia/overview>. - Date of access: 07.09.2020.

4. Mongolia Country Commercial Guide. - The International Trade Administration (ITA), U.S. Department of Commerce [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.export.gov/article?id=Mongolia-Market-Overview>. - Date of access: 17.06.2019.

5. Doing business in Mongolia: Mongolia trade and export guide. - Department for International Trade [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.gov.uk/government/publications/exporting-to-mongolia/exporting-to-mongolia>. - Date of access: 13.06.2019.

6. Economic priorities and sector opportunities. - Invest in Mongolia [Electronic resource]. – Mode of access: http://en.investmongolia.gov.mn/list?category_id=21. – Date of access: 10.06.2019.

БЕЛАРУСЬ-КАЗАХСТАН: ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

BELARUS-KAZAKHSTAN: TRADE AND ECONOMIC COOPERATION

ФИЛИПОВА АНАСТАСИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА

младший научный сотрудник Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь

Filipava Anastasiya, Junior Researcher of the Research Economic Institute of the Ministry of
Economy of the Republic of Belarus

e-mail: nastya15fil@yandex.by

Аннотация. Целью данной статьи является анализ развития торгово-экономического сотрудничества Республики Беларусь и Казахстана, выявление приоритетных областей для дальнейшего экономического развития стран. В статье рассматриваются проблемы взаимодействия Беларуси с Казахстаном в условиях углубления евразийской интеграции. В статье проанализированы основные позиции экспорта Республики Беларусь в Казахстан, а также данные импорта и товарооборота стран в период с 2010 по 2019 г. Анализируются конкурентные преимущества двух стран, определяются перспективы развития двусторонних отношений и укрепления торгово-экономического сотрудничества Казахстана и Беларуси.

Ключевые слова. Беларусь; Казахстан; двусторонние отношения; экспорт; импорт; перспективы развития.

Abstract. The purpose of this article is to analyze the development of trade and economic cooperation between the Republic of Belarus and Kazakhstan, identifying priority areas for further economic development of countries. The article describes the peculiarities of interaction between Belarus and Kazakhstan in conditions of deepening of the Eurasian integration. The main positions of the export of the Republic of Belarus to Kazakhstan are analyzed, as well as the data of imports and trade of countries in the period from 2010 to 2019. Competitive advantages of both countries are analyzed in the article. Prospects for bilateral relations' development and strengthening trade and economic cooperation between Kazakhstan and Belarus are determined in the current paper.

Keywords. Belarus; Kazakhstan; bilateral relations; export; import; development prospects.

Отношения Беларуси и Казахстана носят стратегический союзный характер, основой которых выступают дружественные, основанные на взаимном доверии и уважении отношения между народами двух государств. Сотрудничество Беларуси и Казахстана осуществляется в рамках Евразийского экономического союза.

Договор между Республикой Беларусь и Республикой Казахстан о дружбе и сотрудничестве был подписан в г. Минске 17 января 1996 г. Сегодня это основной международно-правовой документ, определяющий приоритетные направления двусторонних усилий по развитию межгосударственных отношений. Всего между Республикой Беларусь и Республикой Казахстан заключено и действует более 80 международных договоров [1].

Всестороннее развитие белорусско-казахстанских отношений, расширение торгово-экономического, инвестиционного и научно-технологического сотрудничества – основные задачи, стоящие перед правительствами Республики Беларусь и Республики Казахстан.

Практические шаги по активизации двусторонних экономических отношений обсуждались сторонами в ходе визитов Премьер-министра Республики Беларусь в Республику Казахстан в ноябре 2012 г. и сентябре 2013 г., а также в апреле 2013 г. в ходе ответного визита Премьер-министра Республики Казахстан в Республику Беларусь. В августе 2017 г. состоялся рабочий визит Премьер-министра Республики Беларусь в Республику Казахстан [1].

Официальные визиты Президента Республики Беларусь в Казахстан состоялись в мае 2005 г., мае 2011 г., октябре 2013 г. и октябре 2019 г., а Президента Республики Казахстан в Беларусь – в ноябре 2009 г., мае 2012 г. и ноябре 2017 г.

Расширение и углубление двустороннего партнерства осуществляется посредством механизмов межправительственного и межотраслевого взаимодействия, а также Белорусско-Казахстанской Межправительственной комиссией по торгово-экономическому сотрудничеству.

Динамично развивается двусторонний диалог на высшем и высоком уровнях, межпарламентское и межрегиональное сотрудничество.

Между Республикой Беларусь и Республикой Казахстан утвержден План совместных мероприятий по реализации Программы о социально-экономическом сотрудничестве до 2026 г. («Дорожная карта» по развитию двустороннего торгово-экономического сотрудничества) [1].

Кроме этого, продуктивное взаимодействие стран происходит и на международной арене. Беларусь и Казахстан конструктивно сотрудничают в рамках ООН, ОБСЕ, ОДКБ, ШОС, ЕАЭС, СНГ, других международных организаций и форумов.

Договором о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 г. и Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. Республике Казахстан предоставлен национальный режим в отношении товаров со стороны Республики Беларусь.

По объему белорусского экспорта Казахстан входит в десятку основных торговых партнеров Республики Беларусь и является третьим среди стран СНГ (после России и Украины).

Более 40 субъектов составляет товаропроводящую сеть белорусских предприятий в Казахстане, созданных с участием белорусского капитала, а также 170 субъектов дилерской сети. Осуществляется деятельность 7 совместных сборочных производств белорусской техники и оборудования (ОАО «МТЗ», ОАО «Гомсельмаш», ОАО «МАЗ» - УКХ «БЕЛАВТОМАЗ», ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» и др.) [2].

В Беларуси действует 49 предприятий с казахстанским капиталом, в том числе 13 совместных и 36 иностранных, в то время как в Казахстане действует 256 компаний с белорусским участием.

В Караганде создано совместное предприятие по сборке карьерных самосвалов БелАЗ. Одним из крупнейших реализуемых проектов является Казахстанско-Белорусский индустриально-технологический парк сельскохозяйственной и коммунальной техники, который в ближайшем будущем будет выпускать адаптированную к условиям Казахстана различную технику. В 2016 г. в Костанае на базе АО «Агромашхолдинг» вместе с ОАО «Гомсельмаш» было создано совместное предприятие ТОО «КазБелМаш» [3].

Торгово-экономическое сотрудничество между Республикой Беларусь и Республикой Казахстан не отличалось высокими показателями до начала 2010-х гг. Однако после создания единого таможенного и экономического пространства (Таможенный союз, ЕЭП и ЕАЭС), товарооборот заметно увеличился. Так, если в 2010 г. объем торговли Беларуси и Казахстана составлял 867,1 млн долл. США, то в 2014 г. – 966,8 млн долл. США. Однако после 2014 г. наметилась тенденция снижения товарооборота, и к 2016 г. его показатель составил 419 млн долл. США. В 2017 г. показатель взаимной торговли между двумя странами вырос на 56,4% по сравнению с 2016 г., составив 604,1 млн долл. США. В 2018 г. данный показатель уже равнялся 896 млн долл. США, а в 2019 г. продолжал расти, увеличившись на 9,2% и достиг отметки в 978,4 млн долл. США. В 2019 г. рост наблюдался по всем показателю торгово-экономического сотрудничества. Например, в 2019 г. Казахстан поставил товаров в Беларусь на сумму 154,9 млн долл. США, что на 38% больше, чем в 2018 г. Из Беларуси в Казахстан экспорт увеличился на 5,1%, достигнув 823,5 млн долл. США (рисунок 1).

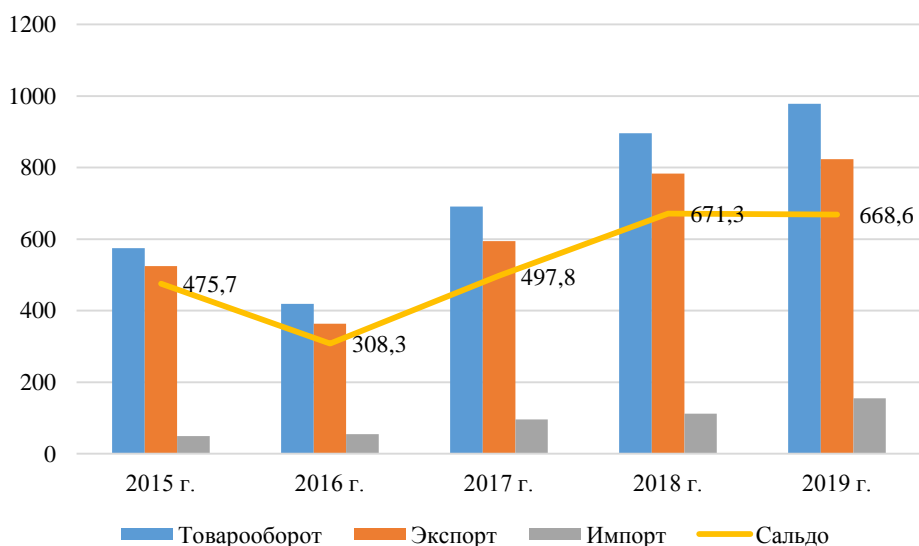


Рисунок 1 – Динамика внешней торговли между Республикой Беларусь и Республикой Казахстан, млн долл. США

Источник: авторская разработка на основе данных [4].

Основными позициями белорусского экспорта в 2019 г. стали тракторы и седельные тягачи, молоко и сливки сгущенные, говядина, масло сливочное, машины для уборки сельскохозяйственных культур, мебель, сыры и творог, автомобили грузовые. На данные экспортные позиции пришлось более 56% поставок из Беларуси в Казахстан (рисунок 2).



Рисунок 2 – Товарная структура экспорта РБ в Казахстан в 2019 г., %
 Источник: авторская разработка на основе данных [4].

Основу импорта товаров из Казахстана в 2019 г. составили нефтепродукты, нефтяные газы, уголь каменный, рельсы, волокно хлопковое, алюминий необработанный, цинк необработанный, семена льна, трубы, трубки и профили. Данные импортные позиции составили более 78 % поставок Казахстана в Беларусь (рисунок 3).



Рисунок 3 – Товарная структура импорта РБ из Казахстана в 2019 г., %
 Источник: авторская разработка на основе данных [4].

Объем внешней торговли услугами в 2019 г. составил 178,2 млн долл. США и по сравнению с 2018 г. вырос на 16,4 %. Экспорт услуг составил 134,4 млн долл. США и вырос на 35,9 %, импорт – 43,8 млн. долл. США и сократился на 19,2 %. Сальдо обмена услугами положительное – 90,6 млн долл. США.

Однако на фоне товарооборота Республики Беларусь и Республики Казахстан с другими внешнеэкономическими партнерами статистические данные торговли двух стран имеют заметно низкие показатели. Например, у Казахстана доля Кыргызстана составляет 4 % от общего товарооборота, когда доля Беларуси – 3,6 %.

К сожалению, экономический кризис и неблагоприятная внешняя конъюнктура негативно отразились на взаимной торговле. Торгово-экономическое сотрудничество Беларуси и Казахстана нуждается в дальнейшей проработке и активизации.

Структура, номенклатура и динамика межгосударственных торгово-экономических связей свидетельствует о значительном потенциале развития сотрудничества Беларуси и Казахстана в данной области. Для его полноценной активизации необходимо убрать негативные факторы, присутствующие в торгово-экономическом сотрудничестве двух стран на сегодняшний момент. Единая таможенная зона расширяет и дополняет возможности такого сотрудничества.

Первоочередной задачей выступает расширение номенклатуры и объемов импорта и экспорта двух стран. Беларусь имеет положительное сальдо в торговле с Казахстаном, но необходимо учитывать долговременные интересы межгосударственного сотрудничества. На текущий момент Казахстан проигрывает в товарообороте как в стоимостном, так и в физическом выражении.

Экспортная составляющая со стороны Республики Беларусь в Казахстан достаточно дифференцирована (продукция пищевой промышленности, фармацевтики и машиностроения), в то время как основу казахстанского импорта в Беларусь составляет продукция металлургической и нефтехимической промышленности с низкой добавленной стоимостью. Применение соответствующих маркетинговых решений позволит представителям бизнеса Казахстана нарастить поставки продукции с высокой добавленной стоимостью в Беларусь, причем промышленный и технологический потенциал Казахстана позволяет это сделать.

Кроме того, стоит отметить, что в Казахстане существует хороший спрос на товары из Беларуси. Популярностью пользуются продукты питания (мясные и молочные). В Казахстане белорусские товары ассоциируются с качеством и безопасностью, на чем можно сделать упор при расширении номенклатуры экспортных поставок.

Также в товарообороте отсутствует продукция высокой наукоемкости (преобладает продукция с низкой и средневысокой наукоемкостью). Повышение удельного веса высокотехнологической продукции в общей структуре экспортно-импортных операций, благодаря расширению кооперационных связей между белорусскими и казахстанскими производителями, позволит повысить уровень конкурентоспособности национальной экономики.

Расширение доли высокотехнологичных услуг положительно отражается на структуре внешнеторгового оборота двух стран. Экспорт компьютерных услуг в Беларусь в

2019 г. составил более 1 млрд долл. США, что вполне позитивно расценивается Казахстаном.

Помимо торговли важной составляющей двустороннего сотрудничества может стать промышленная кооперация. На сегодняшний день такая кооперация существует между Беларусью и Казахстаном (совместные предприятия), но по сравнению с другими странами развита достаточно слабо. Для Казахстана наибольший интерес могут представлять именно новые производства в связи с диверсификацией экономики и отхода от сырьевой направленности. Касательно Беларуси такое сотрудничество возможно в машино- и автомобилестроении.

Сотрудничество в производственной сфере также имеет большие перспективы. Налажено производство таких товаров, как трансформаторы, кабели, кожа. Однако необходимо прорабатывать новые векторы совместной деятельности.

Таким образом, торгово-экономическое сотрудничество Беларуси и Казахстана имеет значительный потенциал для развития ряда направлений, что полностью соответствует национальным интересам обеих стран. Создание Таможенного союза, ЕЭП и ЕАЭС не оказало негативного влияния на состояние белорусско-казахстанских контактов в сфере экономики. Более того, благодаря евразийской интеграции в экономической сфере появились ощутимые положительные результаты (расширение торговли товарами и услугами, согласование договорно-правовой базы двусторонней торговли и т. п.). Вместе с тем создание ЕАЭС не привело к существенному расширению белорусско-казахстанской торговли товарами и услугами, вложению капитала в экономику друг друга, реализации совместных производственных проектов с использованием передовых технологий. Поэтому Республика Беларусь и Республика Казахстан должны ориентироваться не только на увеличение взаимного товарооборота, но и укреплять сотрудничество по всем направлениям.

Литература

1. Двусторонние политические отношения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kazakhstan.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/political/. – Дата доступа: 21.09.2020.
2. Торгово-экономическое сотрудничество в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kazakhstan.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic/. – Дата доступа: 21.09.2020.
3. Белорусско-казахстанское сотрудничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://export.by/bel_kazakh_cooperation. – Дата доступа: 21.09.2020.
4. Взаимная торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2019/12_180.aspx. – Дата доступа: 21.09.2020.

**ОПЫТ КИТАЯ В ОЦЕНКЕ И ПРЕОДОЛЕНИИ РИСКОВ,
ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ
ЗА РУБЕЖОМ**

**CHINA'S EXPERIENCE IN ASSESSING AND OVERCOMING RISKS ARISING
FROM THE IMPLEMENTATION OF CONSTRUCTION PROJECTS ABROAD**

Ци Хуайюань

аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Qi Huaiyuan, Ph.D student of the Institute of Economics

of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: 174536576@qq.com

Аннотация. Мировой рынок строительных услуг сложен и обладает набором отличительных черт. При желании китайских компаний выйти на мировой рынок, нужно быть готовым к значительным рискам. В данной статье проводится анализ точек риска мирового рынка строительных услуг на современном этапе развития, на основании причин и особенностей этих рисков выдвигаются методы противодействия, которые должны минимизировать вероятность их наступления для китайских компаний при выходе на мировой рынок.

Ключевые слова. Мировой рынок строительных услуг; экономика строительства, Китай, китайские строительные компании; риски выхода на зарубежные рынки.

Abstract. The global construction services market is complex and has a number of distinctive features. If Chinese companies want to enter the global market, one must be prepared for significant risks. This article analyzes the risk points of the world market of construction services at the present stage of development, based on the reasons and characteristics of these risks, methods of counteraction are put forward, which should minimize the likelihood of their occurrence for Chinese companies when entering the world market.

Key words. World market of construction services; construction economics, China, Chinese construction companies; risks of entering foreign markets.

После проведения реформ открытости экономика Китая стала стремительно развиваться, что способствовало повышению международного статуса Китая. Одновременно с этим благодаря развитию торговых отношений между странами в китайскую экономику были вложены большие объемы иностранных инвестиций, что также содействовало положительному развитию Китая. Наряду с этим множество китайских компаний обратили свое внимание на международный рынок. По мере роста конкурентоспособности крупных китайских строительных компаний все большее их число начало деятельность в

сфере осуществления международных строительных проектов. Но из-за сложности и многообразия международных строительных проектов, из-за экологических проблем трудно добиться эффективного контроля, поэтому при разработке проектов риски, которые необходимо брать на себя, относительно велики. Как правило, при выходе на мировой рынок строительных услуг, риски, которые необходимо взять на себя компаниям, подразделяются на три категории: политические, экономические и социальные [1, с. 14]. И хотя риски относительно высоки, выгоды от участия на международном рынке также могут быть весомыми. Именно поэтому китайским компаниям необходимо обратить внимание на особенности зарубежного рынка, а также провести тщательный анализ рисков и разработать меры по их эффективному преодолению. Оберегая себя от рисков, компании могут занять важную позицию на этапе расширения мирового рынка строительных услуг.

1. Основные риски международного строительного рынка на современном этапе развития

1.1. Политические риски

Основным риском при выходе китайских компаний на мировой рынок можно назвать политический. Когда речь идет о слове «международный», то это значит, что затрагиваются политические вопросы различных стран. Одна из частых причин политических рисков на современном этапе развития мирового рынка строительных услуг связана с изменением политической ситуации в стране. Например, вероятность смены главы страны или экономического курса, проводимого в стране, подразумевает под собой большие изменения в политической ситуации. В случае, если позиция правительства подразумевает значимые изменения, весьма вероятно, что поддержка строительного проекта может смениться его отвержением. В таких условиях крупные проекты в сфере строительных услуг могут быть заморожены или отложены на неопределенный срок. Кроме того, из-за нестабильности политической ситуации многие страны на сегодняшний день не устранили полностью проблему войн, а такие места, как Сирия, все еще находятся в состоянии войны. В этой ситуации при желании продвигать и реализовывать международные строительные проекты, нужно понимать, что не только сам процесс строительства будет очень сложным, но и возникающие риски очень серьезны.

1.2. Экономические риски

Участие китайских компаний в развитии мирового рынка строительных услуг помимо политических рисков влечет за собой и экономические. При анализе состояния развития мирового рынка строительных услуг можно обнаружить, что риски присутствуют повсюду. При любом способе участия (F + EPC (финансирование, проектирование, закупки и строительство), EPC (проектирование, закупки и строительство) или C (строительство)), проект будет подвергаться влиянию рынка. Как известно, независимо от типа строительного проекта во время строительства необходимо использовать строительные материалы, оборудование и т.д. [1, с. 4], в процессе закупки строительных материалов можно столкнуться с таким явлением, как изменение цен. На рынках отдельных стран практикуются препятствия для конкуренции за оказание строительных услуг, требования

по использованию местных строительных материалов, что оказывает серьезное влияние на международные проекты, поэтому инвесторы должны быть готовы к высоким рискам. Кроме того, из-за влияния различных факторов, таких как инфляция, материальные затраты многих международных строительных проектов будут увеличиваться по мере их реализации. В то же время стоимость рабочей силы также имеет определенные динамические характеристики, что очень важно для международных строительных проектов. Все эти факторы в той или иной степени определяют целесообразность и эффективность осуществления международных проектов.

1.3. Социальные риски

У разных стран при разработке и реализации строительных проектов формируются разные стандарты. Существуют очевидные различия в проектировании, контроле качества и управлении строительными проектами. Многие развитые страны предъявляют очень высокие требования к качеству строительных проектов, поэтому при выходе на мировой рынок к китайским компаниям и их проектам также выдвигаются высокие требования. При анализе реальной ситуации на китайском строительном рынке обнаруживается, что многие китайские компании осуществляют сдачу-приемку строительных работ в основном с первого раза, и наоборот, на мировом рынке очень сложно с первого раза достигнуть нужного стандарта и выполнить все предъявляемые требования. Кроме того, в некоторых странах Африки, некоторых бедных странах и регионах требования к строительным проектам относительно низкие вследствие небольшого бюджета на строительство. И хотя для китайских компаний достаточно легко перешагнуть обозначенные стандарты, такого рода проекты могут нанести серьезный ущерб ресурсам китайских предприятий и их репутации на международном рынке.

2. Методы противодействия рискам международного строительного рынка на современном этапе развития

2.1. Методы противодействия в отношении политических рисков

При вхождении китайских компаний на мировой рынок строительных услуг необходимо заранее дать оценку возможным политическим рискам, с которыми они могут столкнуться. Прежде чем принять решение об участии в разработке и реализации строительного проекта, необходимо провести углубленное исследование и анализ соответствующего информационного содержания проекта. Как правило, можно использовать онлайн и офлайн методы. Необходимо не просто собрать соответствующую информацию через интернет, но и произвести проверку на месте. Прежде чем принять решение об участии в торгах, необходимо провести объективный и углубленный анализ политической ситуации в стране, где будет реализовываться проект. Необходимо убедиться, что в самой стране существует стабильная политическая система и страна находится в периоде относительно устойчивой политической ситуации, что будет способствовать развитию проекта [3, с. 49]. В то же время необходимо провести разумную оценку и анализ политических отношений различных стран между собой, а также судить о возможности войны в

некоторых регионах. Кроме того, необходим всесторонний анализ собственных возможностей реагирования компании на политические риски, а также прогнозировать и анализировать ход строительного проекта при влиянии на него политического риска. Самым важным моментом является предотвращение крупных аварий, вызванных строительным объектом, чтобы это не привело к ухудшению отношений между Китаем и страной-партнером. Прежде всего необходимо на практике установить деловые партнерские отношения с правительством принимающей страны, что поможет эффективно избежать некоторых политических рисков. Во-вторых, обе стороны должны подписать соглашение, оговаривающее основные строительные требования к проекту, и согласно ему выполнять свои соответствующие обязательства. Наиболее важным пунктом в соглашении является четкое перечисление гарантий, которые принимающая страна предоставляет китайскому предприятию. Именно так можно заложить благоприятную основу для эффективной реализации проекта.

2.2. Методы противодействия в отношении экономических рисков

Благодаря развитию торговых отношений между странами, многие страны установили благоприятные отношения сотрудничества друг с другом. Страны также активно осуществляют международные строительные проекты, закладывая прочную основу для стабильной работы международного рынка строительных услуг. Чтобы побудить китайские предприятия активно участвовать на мировом рынке строительных услуг, китайское правительство должно активно продвигать сотрудничество с другими странами и в то же время, в соответствии с реальной ситуацией, формулировать и реализовывать ряд политических мер, которые могут обеспечить эффективную экономическую защиту китайских предприятий: например, подписание соглашений и т. д. Кроме того, китайские компании должны проводить тщательный анализ в целях глубокого понимания экономической и политической ситуации в принимающей стране. В то же время необходимо произвести соответствующую подготовку кадров для управления международными строительными проектами. Необходимо разработать и внедрить механизм связи, отвечающий актуальным требованиям для достижения эффективного взаимодействия и обмена с местными органами власти и персоналом, связанным с проектом, который может заложить хорошую основу для разработки и реализации международного строительного проекта [3, с. 82]. При участии в международных проектах китайским предприятиям рекомендуется нанять консультантов по экономическим вопросам и юрисконсульта, пользующихся доверием в принимающей стране, тщательно проанализировать и проверить различные соглашения, контракты и платежи, подписанные обеими сторонами. При разработке финансируемых проектов китайские компании должны установить благоприятные отношения сотрудничества с крупными банками обеих стран. Одновременно с этим необходимо в соответствии с ситуацией на проекте произвести оценку возможных рисков и ущерба, связанных с финансированием. Таким образом можно не только на практике создать и реализовать отвечающую всем требованиям цепочку финансирования, но также обеспечить ее целостность. Важно избегать избыточности цепочки финансирования и таким образом добиться рационального использования средств, максимально снизив экономические риски.

2.3. Методы противодействия в отношении социальных рисков

Чтобы эффективно противодействовать социальным рискам, с которыми можно столкнуться при разработке и реализации международных строительных проектов, первое, что нужно сделать, - это провести углубленное изучение различных местных правил и строительных стандартов. При реализации проекта необходимо обеспечить эффективное выполнение местных требований, правил и стандартов. Во-вторых, необходимо провести объективную оценку и анализ окружающей среды в регионе строительства объекта, углубиться в район и понять осведомленность местного населения об охране окружающей среды. Это позволит избежать не только ряда проблем, но и серьезного ущерба местной экологической среде.

3. Опыт оценки рисков при реализации строительного проекта в Беларуси

Крупные строительные объекты в Беларуси на современном этапе, как правило, являются международными, и их реализация требует привлечения зарубежного капитала. Одним из методов снижения рисков для иностранных инвесторов и строительных компаний является внедрение и расширение использования международных стандартов. Применение таких стандартов позволяет экономить временные и финансовые ресурсы в случае возникновения разногласий, спорных ситуаций.

Контракты типа EPC позволяют оптимизировать управление рисками в комплексных строительных проектах и используются для достижения баланса интересов сторон, участвующих в реализации строительного проекта. Английская аббревиатура EPC расшифровывается как Engineering, Procurement, Construction, то есть объединяет три ключевых процесса в строительной сфере – инжиниринг, снабжение и собственно строительство. Аббревиатурой EPC называют договоры строительного подряда, которые применяются для заключения комплексных строительных проектов в сфере международного строительства.

Для контрактов EPC характерно обеспечивать комплексную совокупность усилий для всех участников контракта под началом одного лица, например, менеджера проекта, ведущего инженера, супервайзера. Контрактер может выполнять ряд работ и нести дополнительные риски (связанные со сроками, фиксацией цен и пр.).

Контракты EPC – это наиболее распространенный вид договоров в строительной сфере. EPC-контракт заключается в том случае, если требуется выполнение строительных или иных работ «под ключ»: от разработки проектной документации до сдачи объекта в эксплуатацию. Данный договор регулирует взаимоотношения между заказчиком и подрядчиком, обязующимся выполнить весь объем работ за конкретную денежную сумму.

Большинство рисков по договору, включая риски непредвиденных затрат и задержек, относятся на EPC-подрядчика. Более того, подрядчик должен обеспечить нормальное функционирование объекта на весь гарантийный срок, исчисляющийся с момента его ввода в эксплуатацию.

Одним из примеров белорусско-китайского сотрудничества с применением EPC-контракта является проект в рамках реконструкции Национального аэропорта «Минск»,

реализованный в 2011-2014 гг. Подрядчиком проекта были выбраны Китайская национальная корпорация по импорту и экспорту прецизионного оборудования и China Communications Construction (Group) Co., Ltd.

Китайский подрядчик отвечал за строительство по проекту расширения аэропорта Минск-2 в Республике Беларусь, включающее: новую взлетно-посадочную полосу протяженностью 3641 метр, а также расположенную параллельно ей рулежную дорожку с длиной, аналогичной взлетно-посадочной полосе, и четыре соединительных полосы, расположенные перпендикулярно к ней.

Управление рисками проекта генподряда ЕРС по расширению Национального аэропорта «Минск» охватывало все виды деятельности по проектированию, закупкам и строительству. Для такого крупномасштабного проекта риск проекта должен планироваться до заключения контракта.

В Беларуси на тот момент была предусмотрена только типовая занятость персонала, но существовала возможность увеличить доход работников за счет сверхурочной работы или совмещения нескольких должностей. В условиях тех контрактов, которые использовались между Беларусью и Китаем, такое действие было применимо для уменьшения простаивающих работников.

Что касается рисков, которые могут возникнуть в результате ошибок принятия решений по проекту, неточных определений проекта и подписания контракта на этапе торгов, были сформулированы следующие контрмеры:

1) реагирование на риски при подготовке заявки. Необходимо было как можно раньше бороться с рисками генерального подряда на этапе торгов. После того как информация о торгах станет известна, важно было собрать как можно больше надежных материалов и провести наиболее детальный опрос и исследование по проекту в течение периода тендера. Было проведено углубленное и всестороннее исследование таможенных, социальных, политических, экономических, налоговых, юридических, валютных и других аспектов местоположения проекта. Исследовалось, является ли экономическая ситуация в этом месте благоприятной, есть ли вероятность повышения цен или инфляции, а также система доступа к услугам и оборудованию. Это позволяло понять информацию о ценах на строительные материалы и рабочую силу в этом месте и т.д.;

2) добросовестное изучение каждого пункта текста контракта. При возникновении любой двусмысленности или несостыковки важно было немедленно отправить заказчику письмо для уточнения;

3) глубокое понимание финансового состояния заказчика. Так как проект принадлежит государственному органу, то следует понимать финансовое положение правительства и посмотреть, есть ли прецедент, когда финансовые трудности помешали провести оплату. Подрядчик нанимал соответствующих экспертов для выявления рисков в соответствии с конкретной ситуацией в проекте, понимания и анализа основных источников риска проекта и первоначальной оценки степени возникновения рисков и воздействия на проект;

3) изучение способа оплаты и условий поэтапной оплаты. Строительство является капиталоемкой и рискованной отраслью, поэтому различные формы сотрудничества позволяют отдельным компаниям, в одиночку не обладающим достаточными финансами и ресурсами, а также готовностью к риску, объединяться для реализации крупных строительных проектов, эффективно объединять различные ресурсы и источники финансирования, разделять риски.

Выводы

Таким образом, при развитии мирового рынка строительных услуг китайские предприятия должны быть готовы к определенным рискам в сфере политики, экономики и социальной сферы. Чтобы эффективно избежать рисков, инвесторы должны заранее изучить реальную обстановку и подготовить ряд ответных мер, чтобы избежать воздействия рисков.

Литература

1. 罗灿. 浅谈国际工程企业市场开发与管理策略 [价值工程 <http://qikan.cqvip.com/Qikan/Article/Detail?id=7100957306>] Луо Ц. О развитии рынка и стратегиях управления международными строительными компаниями / Ц. Луо // Экономика инженерии. – 2020. – № 39. – С. 3–17.
2. 王伟. 当前国际化工工程特点及风险分析 [石化技术 <http://www.cnki.com.cn/Article/CJFDTotol-SHJS201905226.htm>] Ван В. Текущие характеристики международной инженерии и анализ рисков, Нефтехимическая технология / В. Ван // Нефтепромышленные технологии – 2019. – № 26. – С. 59–62.
3. 李辉. 内部控制视角下的EPC总承包项目风险管理研究 [天津工业大学 <http://www.doc88.com/p-7488303224286.html>] Ли Х. Исследование по управлению рисками генподряда EPC. / Промышленный университет Тяньцзинь. – 2018. – 126 с.

РАЗДЕЛ 5. Развитие социального и человеческого капитала в Республике Беларусь

УДК 005:331.101.262

ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

PROBLEM-BASED HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN CONDITIONS OF INSTABILITY

ИВАНОВА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА

доктор экономических наук, доцент, заведующий сектором проблем регионального развития и децентрализации отдела макроэкономической политики и регионального развития

Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития
Национальной академии наук Украины

Ivanova Olga, Doctor of Sciences in Economics, Associated Professor

Head of Sector of problems of regional development and decentralization, Department of Macroeconomic Policy and Regional Development of Research Center for Industrial Problems of Development of the National Academy of Sciences of Ukraine

e-mail: laptevaou@gmail.com

ЛАПТЕВ ВЯЧЕСЛАВ ИГОРЕВИЧ

доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и социальных наук Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

Laptiev Viacheslav Doctor of Sciences in Economics, Associated Professor

Associated Professor Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

e-mail: vlaptev777@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей проблемно-ориентированного управления человеческими ресурсами в условиях нестабильности. Рассмотрена сущность проблемно-ориентированного управления развитием человеческих ресурсов. Разработан методический подход к обоснованию приоритетных направлений проблемно-ориентированного управления человеческими ресурсами. Обоснованы направления проблемно-ориентированного управления развитием человеческими ресурсами. Предложена дорожная карта реализации концепции проблемно-ориентированного управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова. Человеческие ресурсы, управление, проблемно-ориентированный подход, развитие, дорожная карта.

Abstract. The article is devoted to the research of the problem-oriented human resource management features in conditions of instability. The essence of the problem-oriented management of the development of human resources is considered. A methodological approach has been developed to substantiate the priority directions of problem-oriented human resource management. The directions of problem-oriented management of human resource development are grounded. A roadmap for the implementation of the concept of problem-oriented human resource management is proposed.

Keywords. Human resources, management, problem-oriented approach, development, roadmap.

Динамично изменяющиеся условия развития общества и экономических отношений, которые его сопровождают, обусловили актуализацию наиболее ценного ресурса, который со временем качественно изменяется, формируя устойчивые стратегические конкурентные преимущества как отдельных субъектов хозяйствования, так и стран в целом, - человека. Человеческие ресурсы в своей эволюции в течение последних ста лет прошли быстрый и динамичный путь, который ознаменовался появлением и изломом в течение одного столетия четырех парадигм менеджмента, научных школ, подходов и концепций, связанных с определением места и роли человеческих ресурсов, а также с поиском действенных методов управления ими. Причинами этого являются как исторические особенности развития производства (от материального к нематериальному), так и общества в целом (от индустриального к постиндустриальному, информационному). Это обусловлено тем, что менялась специфика работы и соответственно вклад человеческих ресурсов, их значимость и ценность. Всемирный кризис, вызванный пандемией COVID-19, меняет отношение к человеческим ресурсам и курс на их развитие. Актуализируется развитие специалистов в сфере медицины, фармацевтики, телекоммуникаций и других специальностей, которых, как показала практика, не хватает в условиях пандемии. Меняется также приоритетность навыков во многих профессиях, что обусловлено цифровизацией экономики.

С увеличением роли человеческих ресурсов как уникальной категории в экономике появилась и проблема их эффективного использования, что подтверждается ростом демографической нагрузки, демографического старения, увеличением внешней трудовой миграции, отрывом требований реального сектора экономики от уровня профессионального развития человеческих ресурсов и как следствие – ухудшением финансовых результатов деятельности субъектов хозяйствования. Это актуализирует необходимость поиска новых подходов к развитию человеческих ресурсов, ориентированного на решение существующих и предупреждения потенциальных проблем.

Целью данной статьи является исследование особенностей проблемно-ориентированного управления человеческими ресурсами в условиях нестабильности.

Человек и его социальные отношения лежат во главе социально-экономического благополучия страны, ее регионов. Двойственность человеческих ресурсов в экономике

заключается в том, что именно человек создает условия для функционирования всех сфер жизнедеятельности и сам является потребителем того, что создает. Это актуализирует необходимость развития наиболее ценного ресурса, который со временем только качественно растёт, формируя устойчивые конкурентные преимущества как отдельных субъектов хозяйствования, так и стран в целом, – человека.

Проблемы демографического старения, усиления социально-демографического кризиса, разрыв между требованиями реального сектора экономики и компетентностей специалистов свидетельствуют о нарастающей проблеме неэффективности существующих методов и инструментов управления развитием человеческих ресурсов, а также об отсутствии конструктивного диалога в цепочке «государство-человек-бизнес-образование».

Развитие человеческих ресурсов современности должно брать курс на превентивное решение проблем самого человека и общества в целом, что обуславливает необходимость разработки проблемно-ориентированного подхода к управлению человеческими ресурсами, согласно которому речь идет не столько о решении уже существующих проблем развития человеческих ресурсов, а о формировании механизмов недопущения появления этих проблем в будущем.

Проблемно-ориентированное управление развитием человеческих ресурсов – непрерывный процесс качественной трансформации личных и профессиональных компетенций человека как отклик на современные потребности общества и страны в решении существующих и возможных социально-экономических проблем, позволяет проактивно определять возможные релевантные изменения и оперативно решать проблемы, связанные с развитием человеческих ресурсов на различных экономических уровнях. Это особенно актуально в условиях нестабильности. Как показала мировая практика политических, экономических кризисов, а также пандемии COVID-19 именно проблемно-ориентированный подход к управлению человеческими ресурсами позволяет вовремя выявить потенциальные или уже существующие проблемы и применить заранее разработанные механизмы с набором рациональных инструментов, что минимизирует риски и потери.

При этом развитие должно быть в первую очередь ориентировано на человека, на его потребности, на формирование «верных» в условиях современности потребностей, которые призваны развивать самого человека и создавать условия для социально-экономического развития страны, ее регионов и предприятий.

Движущим фактором конкурентоспособности национальной, региональной экономики, развития предпринимательства является выбор приоритетных направлений, рациональных инструментов и методов управления развитием человеческих ресурсов на трех уровнях управления: макро-, мезо-, микроуровнях.

Разработка методического подхода к обоснованию приоритетных направлений проблемно-ориентированного развития человеческих ресурсов на национальном, региональном уровне и уровне отдельного предприятия (см. рисунок), дает возможность сформировать комплексный трехуровневый подход к управлению человеческими ресурсами и преодолению возникающих и недопущения новых проблем в этой сфере в будущем.

Проблемно-ориентированное развитие человеческих ресурсов на всех уровнях регулирования предполагает подход, основанный на гипотезе существования проблем использования трудового потенциала страны, региона, предприятия, требуют анализа и принятия обоснованных управленческих решений на национальном и региональном уровне в рамках компетенций органов власти, а также соответствующих подразделений предприятий.



Рисунок – Методический подход к обоснованию приоритетных направлений проблемно-ориентированного управления человеческими ресурсами

На первом этапе методического подхода к обоснованию приоритетных направлений проблемно-ориентированного управления человеческими ресурсами определяется цель, которая заключается в разработке комплексного подхода к проблемам.

Второй этап заключается в последовательной диагностике тенденций развития человеческих ресурсов на макро-, мезо-, и микроуровнях. На данном этапе определяются тенденции, динамика, состояние развития человеческих ресурсов, значение для национальной, региональной экономики страны и развития отечественного предпринимательства. Определяются уровень распространенности проблем и характер влияния проблем управления человеческими ресурсами на результативность их использования на различ-

ных уровнях. Идентифицированные проблемы являются базой для разработки конкретных мер по предотвращению и решению существующих проблем в развитии человеческих ресурсов.

Анализ мирового опыта развития человеческих ресурсов нацелен на определение основных рисков и ошибок в данном процессе, которые должны быть учтены при разработке направлений развития человеческих ресурсов в Украине.

Четвертым этапом является обоснование подхода к развитию человеческих ресурсов. Существует достаточно много научных подходов, которые могут служить базисом управления человеческими ресурсами: процессный, системный, ситуационный, поведенческий, комплексный, интеграционный, маркетинговый, функциональный, динамический, воспроизводственный, нормативный, количественный, административный, программно-целевой, компетентностный и т.д. [1]. Все эти подходы дают возможность взглянуть на управление с разных сторон, учитывая различные аспекты и условия, в которых оно осуществляется. Современные условия развития национальной, региональной экономики и функционирования субъектов хозяйствования свидетельствуют о наличии неопределенности, динамичности, нелинейности в развитии экономики страны. Это актуализирует применение проблемно-ориентированного подхода к управлению человеческими ресурсами, сформированного в рамках ситуационного подхода к управлению, который предполагает учет имеющихся и потенциальных проблем при разработке управленческих решений по развитию человеческих ресурсов.

На пятом этапе методического подхода определяется перечень направлений развития человеческих ресурсов на трех уровнях на основе опыта стран мира, отечественного опыта и идентифицированных проблем.

Шестым этапом является обоснование приоритетности направлений развития человеческих ресурсов. При определении приоритетности направлений учитываются:

во-первых, государственные приоритеты развития;

во-вторых, идентифицированные проблемы в тенденциях развития человеческих ресурсов, мешающие достижению желаемого уровня жизни населения и конкурентоспособности национальной, региональной экономик и отечественных предприятий.

Д. Бабич и С. Бабич среди инструментов государственного регулирования развития человеческих ресурсов посредством стимулирования занятости выделяют следующие [2]: развитие системы государственной службы занятости, профессиональной ориентации, подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров; государственная поддержка нетрадиционных сфер занятости; стимулирование предпринимателей к обучению, переквалификации и дальнейшему трудоустройству дополнительной рабочей силы; привлечение частного (как отечественного, так и иностранного) капитала в регионы с устойчивым уровнем безработицы; регулирование возможности трудоустройства за рубежом, стимулирование лиц, получающих государственную помощь, к поиску рабочих мест; увеличение количества стажеров в системе профессионального образования; меры по квотированию рабочих мест для представителей уязвимых групп на рынке труда, беспроцентные кредиты, предоставляемые безработным, которые начинают собственный бизнес, и т.д. [2].

Также важными мерами на макроуровне являются:

модернизация национальной системы образования в связи с потребностями рынка труда;

обеспечение качества высшего образования, конкурентоспособного на международных рынках;

создание новой системы управления и финансирования науки;

совершенствование процесса профессионального развития в Украине;

упрощение условий вступления в высшие учебные заведения;

формирование стимулов для развития предпринимательства в стране (налоговые льготы для повышения квалификации, получения образования и прохождения обучения работников) и др.

На макроуровне инструментами влияния должны выступать [2; 3; 5]: разработка НПА и законов; регулирование оплаты и мотивации труда работников в производственных отраслях и бюджетных сферах; мероприятия, направленные на повышение уровня жизни и социальной защиты населения; формирование политики на рынке труда и занятости; разработка нормативов по организации труда; планов, программ по подготовке и переподготовке кадров; охраны труда и условий труда; социальному страхованию; социальному партнерству и др.

Использование эффективных методов развития персонала предприятий дает возможность сформировать высококвалифицированных работников, способных к непрерывному обучению, генерированию новых управленческих идей, высокую производительность труда [3; 4; 6]. Это определенно формирует конкурентные преимущества предприятия и повышает его финансовые результаты деятельности. Вместе с тем эффективность управления развитием человеческих ресурсов на уровне предприятий зависит не только от эффективного менеджмента персонала, но и от стратегии и политики управления развитием человеческих ресурсов на уровне региона и в целом стратегии их развития на уровне государства. Следовательно, система инструментов управления развитием человеческих ресурсов должна быть комплексной, взаимосвязанной на всех уровнях управления для достижения цели конкурентоспособности персонала предприятия, человеческих ресурсов региона и страны.

Региональными направлениями проблемно-ориентированного управления развитием человеческих ресурсов является внедрение механизма взаимодействия между высшими учебными заведениями и предпринимательскими структурами по качественной подготовке будущих специалистов [3; 5]. Создание в пределах высших учебных заведений технологических платформ для коллаборации молодежи, бизнеса и научных институтов способствует развитию человеческих ресурсов, а также выступает мотивационным инструментом в контексте их возможного трудоустройства.

Инструментарием развития человеческих ресурсов на уровне регионов должны стать разработка действенных планов и программ региональных центров занятости, направленных на переквалификацию производственных профессий; региональных программ содействия занятости; преодоление безработицы в регионе; координация с промышленными предприятиями региона относительно спроса на рабочую силу и т.д.

В свою очередь государство должно создавать условия для стимулирования квалифицированных специалистов оставаться в стране и формировать мощный интеллектуальный капитал, создавать устойчивые конкурентные преимущества.

На седьмом этапе методического подхода к обоснованию приоритетных направлений проблемно-ориентированного управления развитием человеческих ресурсов разрабатывается дорожная карта реализации концепции проблемно-ориентированного управления человеческими ресурсами. Дорожная карта представляет собой последовательность задач по проблемно-ориентированному управлению развитием человеческих ресурсов по приоритетным направлениям, определение экспертов; сроки реализации задач на три года поквартально и ответственные органы, отвечающие за планирование, организацию и контроль хода реализации проблемно-ориентированного управления развитием человеческих ресурсов на всех уровнях управления.

Таким образом, исследование проблем развития человеческих ресурсов на трех уровнях управления, а именно: уровне предприятия (микроуровне), уровне региона (мезоуровне), уровне государства (макроуровне) на основе проблемно-ориентированного подхода дает возможность разработки системы проблемно-ориентированного управления развитием человеческими ресурсами с действенным инструментарием решения не только уже имеющихся проблем, но и превентивных действий по недопущению появления новых.

Литература

1. Follett M.P. Creative Experience. London: Forgotten Books. – 2017. – 326.
2. Бабич, Д.В., Бабич, С.М. Інструменти державного регулювання зайнятості. Соціальна економіка. – 2016. – № 1. – С. 94-103.
3. Laptiev V. Theoretical and methodical approach to modeling Problem-oriented human resource development. Research and Innovation: Collection of scientific articles. Namur : Fadette editions, Namur, Belgium. – 2019. – P. 12 – 16.
4. Колпаков, В. Управління розвитком персоналу: теорія і практика. Персонал. – 2004. – № 11. – С. 64-69.
5. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: монографія / Ред.: Е. М. Лібанова; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Progr. розв. ООН в Україні. К., 2008. – 316 с.
6. Маркова, Н.С. Складові сталого розвитку персоналу в контексті капіталізації. Економіка розвитку. – 2015. – № 1 (73). – С. 87-91.
7. International Labour Organization [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ МЕНЕДЖЕРА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

MANAGER'S WORKING TIME: EFFICIENCY OF USE

МАКОВСКАЯ НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления
Могилевского государственного университета им. А.А.Кулешова
Makovskaya Natalya Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics and Management, Mogilev State University named after A.A. Kuleshova
e-mail: makouskaya@msu.by

Аннотация. Представлены теоретические и методические подходы к научному пониманию специфики рабочего времени менеджера. Определены особенности формирования рабочего времени менеджера, выделены критерии его эффективности и рационального использования. Обоснованы направления мониторинга использования рабочего времени данной категории работников. Рабочее время выступает фактором роста производительности труда. Это связано с тем, что сокращение рабочего времени и переход его в сферу досуга за счет повышения технического уровня трудовой оснащённости, трудовую мотивацию работник делает более острой; рациональное использование рабочего времени позволяет работником увеличить интенсивность труда и тем самым – его производительность.

Ключевые слова. Менеджер, рабочее время, производительность труда, эффективность рабочего времени, рациональное распределение рабочего времени.

Abstract. Theoretical and methodological approaches to the scientific understanding of the specifics of the manager's working time are presented. The features of the formation of the manager's working time are determined, the criteria for its efficiency and rational use are highlighted. The directions of monitoring the use of working time for this category of workers are grounded. Working time is a factor in the growth of labor productivity. This is due to the fact that: reduction of working time and its transition to the sphere of leisure by increasing the technical level of labor equipment, the worker makes labor motivation more acute; rational use of working time allows the employee to increase the intensity of labor and thereby increase his productivity.

Keywords. Manager, working time, labor productivity, working time efficiency, rational distribution of working time.

Менеджмент – вид управленческой деятельности, связанный как с системой целеполагания, так и с ее реализацией. Рабочее время менеджера формируется по направлениям сбора, переработки и использования информации. Причем если информационная природа предмета и средства труда в той или иной степени свойственны большинству

видов профессиональной деятельности, то непосредственный продукт труда менеджера, выступающий в качестве решения, ставит исключительно сложные задачи оценки его эффективности. Информационное выражение непосредственного продукта труда менеджера обуславливает необходимость применения достаточно сложных методик его анализа и оценки.

Неэффективным планированием рабочего времени можно считать его потери. Причинами потери рабочего времени являются: 1) отсутствие четкости в постановке целей и определении приоритетов; 2) отсутствие планирования рабочего времени или его слабая организация; 3) низкий уровень дисциплины подчиненных; 4) слабое руководство, неумение работать с подчиненными, партнерами, посетителями.

Существуют признаки, указывающие на отсутствие рационального использования менеджерального времени:

- отсутствие графика и режима работ на день (смену, месяц);
- отсутствие своевременности в обзоре документов и деловой переписке;
- неумение организации делегирования полномочий;
- отсутствие навыков планирование приоритетов во времени и как следствие – создание работы в авральном режиме.

Наличие данных признаков является «сигналом» анализа рабочего времени. Цель такого анализа - устранение недостатков и составление оптимального графика использования рабочего времени менеджера. Этапы анализа.

Этап 1. Фиксация фактических затрат времени на тот или иной вид деятельности менеджера в течение нескольких рабочих дней в виде таблиц, графиков и схем. Это позволит определить оптимальные величины затрат времени, менеджер сможет оценить, где были допущены слишком высокие затраты времени, и составить для себя график рабочего дня, который позволит использовать рабочее время гораздо эффективнее.

Сопоставив затраты времени на один и тот же вид деятельности за несколько дней, можно найти оптимальные величины временных затрат на основные виды работ, которые приходится выполнять менеджеру.

Этап 2. Составление перечня видов деятельности, в которых менеджер участвует постоянно. Определение тех видов деятельности, где возможно делегирование полномочий. Это обеспечит формирование рациональных алгоритмов использования рабочего времени менеджеров.

Этап 3. Создание алгоритмов использования рабочего времени при работе с документами и информацией. Время, затраченное на обработку информационных потоков, необходимо проанализировать отдельно.

Главным ресурсным фактором производительности труда является рабочее время, так как, во-первых, выработка продукции оценивается в единицу рабочего времени; во-вторых, трудоемкость продукции измеряется в затратах рабочего времени на производство единицы продукции. Особо ресурс рабочего времени определяет степень технологической и производственной трудоемкости, при которой сокращение затрат времени, в том числе стимулирует объем выпуска продукции.

Рабочее время выступает фактором роста производительности труда. Это связано с тем, что: а) сокращение рабочего времени и переход его в сферу досуга за счет повышения технического уровня трудовой оснащенности, трудовую мотивацию работник делает более острой; б) рациональное (оптимизированное) использование рабочего времени позволяет работником увеличить интенсивность труда и тем самым увеличить его производительность.

На характеристику рабочего времени как платформы роста производительности труда влияет ряд факторов:

- экстенсивные – увеличение количества рабочего времени;
- интенсивные – внедрение инноваций, сокращающих затраты рабочего времени. Интенсивные факторы снижают трудоемкость продукции и способствуют росту производительности труда.

На неэффективное использование рабочего времени, влекущее снижение производительности труда, влияют: среднее количество дней, отработанных одним рабочим за год, целодневные простои, неявки на работу с разрешения администрации, по болезни, прогулы. На среднюю продолжительность рабочего дня оказывают влияние внутрисменные простои. Решение задачи неэффективного использования рабочего времени лежит в плоскости выявления причины любых неоправданных потерь рабочего времени и поиска путей устранения этих причин.

Рациональный учет рабочего времени, его эффективное использование и распределение позволяет планирование производительности труда сделать более качественным. Планирование производительности труда – часть процесса управления производительностью, предполагающего стратегическое и оперативное планирование, организацию, руководство и постоянный контроль за внедрением мероприятий, направленных на повышение производительности труда. Данное определение позволяет выделить методы планирования производительности, которые учитывают фактор затрат рабочего времени.

Существует определенная зависимость между процессом реализации рабочего времени, интенсивностью и производительностью труда. Одно и то же рабочее время может выражать неодинаковую продолжительность рабочего дня и различное количество затраченного труда. В экономической литературе рабочий день определяется как регламентированное законом время суток, на протяжении которого работающий должен находиться на рабочем месте и выполнять возложенные на него функции. Но содержание рабочего дня не сводится только ко времени пребывания на рабочем месте. Оно предполагает также определенную напряженность труда. Ведь труд как целесообразная, полезная деятельность человека затрачивается не с одинаковой интенсивностью и производительностью. С усилением напряженности труда трудовые затраты увеличиваются, а с ростом продуктивности – уменьшаются в единицу времени. Отклонения от их среднего уровня вызывают соответствующие изменения в рабочем дне. Более интенсивный труд означает, по существу, уплотнение рабочего времени и скрытое удлинение рабочего дня. Фактическое расхождение между ними устраняется лишь при среднем напряжении трудовой деятельности.

Интенсивность труда характеризует его напряженность, степень расхода умственной и мускульной энергии работника. Она определяется затратами труда в единицу рабочего времени. Под нормальной интенсивностью труда понимается такая, при которой, во-первых, достигается полное и высокопроизводительное использование рабочего времени; во-вторых, обеспечивается нормальная жизнедеятельность организма, т.е. человек за время труда расходует такое количество умственной, нервной и физической энергии, которое он полностью восстанавливает во вне рабочее время.

Качественный фактор определяет эффективность использования рабочего времени, которая является резервом роста производительности труда. Элементы фонда рабочего времени, которые классифицируются как потери, также целесообразно рассматривать как резерв увеличения реального фонда рабочего времени и, следовательно, роста производительности труда. Взаимосвязь между уровнем производительности труда и потерями рабочего времени выражается на предприятиях в следующих зависимостях:

- 1) сокращение и ликвидация потерь рабочего времени позволяют более эффективно использовать и тем самым увеличить выпуск продукции в единицу времени;
- 2) устранение потерь рабочего времени обеспечивает ритмичную работу в течение всего рабочего дня, что также способствует росту производительности труда;
- 3) снижение потерь рабочего времени позволяет достигнуть оптимальной интенсивности труда, что обеспечивает более производительную деятельность.

Обеспечение организации труда в целях роста производительности труда целесообразно с использованием наличного фонда рабочего времени при сокращении и ликвидации его потерь. Сокращение прямых потерь рабочего времени является важным источником роста производительности труда и требует улучшения организации производства и труда, укрепления трудовой дисциплины.

Таким образом, резервы роста производительности труда можно объединить в две группы: а) связанные со снижением трудоемкости; б) обусловленные повышением эффективности использования фонда рабочего времени. Такая классификация групп позволяет резервы роста производительности труда рассматривать как резервы рабочего времени, а экономию рабочего времени – как основной «движок» роста производительности труда.

Показатели, характеризующие уровень выработки работников, ее динамику, отражают сложившуюся степень эффективности использования рабочего времени и формируют основу роста производительности труда. Повышение квалификации работников, изменение расстановки рабочих мест, инновации имеют целью снижение количества времени, проходящего на изготовление единицы готовой продукции и, таким образом, путем более рационального использования рабочего времени ведут к росту производительности труда.

Методическая основа для мониторинга рабочего времени как платформы роста производительности труда.

Методическая основа будет являться платформой для оценки и анализа эффективности реализации рабочего времени.

Цель такой платформы – определение барьеров в росте производительности труда через рабочее время.

Задачи такой оценки состоят в следующем:

- в оценке экстенсивности, интенсивности и эффективности использования ресурса времени;
- в выявлении резервов более полного и эффективного использования фонда рабочего времени в организациях и в национальной экономике в целом;
- в общей оценке полноты использования рабочего времени;
- в определении основных факторов и размера влияния каждого из них на использование рабочего времени;
- в выявлении причин потерь рабочего времени;
- в разработке методик расчета влияния рабочего времени на рост производительности труда.

В ходе оценок и анализа будут выявлены причины и барьеры образования потерь рабочего времени и как следствие – сокращение производительности труда. К числу стандартных потерь и барьеров относятся: отпуска по инициативе администрации, прогулы, простои из-за неукomплектованности оборудованием, сырьем или материалами, неисправность оборудования, отсутствие трудовой нагрузки, отсутствие вакансий на рынке труда и т.п.

После выявления причин и барьеров следует определять скрытые, институциональные затраты труда, которые также сопровождаются потерями рабочего времени. Источниками необходимой информации являются плановый и фактический учет в организациях рабочего времени, статистический отчет по труду, табельный учет. При осуществлении расчета баланса рабочего времени целесообразно использовать не только данные текущего периода, но и аналогичные данные за предшествующие периоды.

Отдельно следует выделить такой барьер роста производительности, как формирование норм труда и подходы к системе нормирования труда. Главной причиной создания барьеров в этой сфере является корректное определение затрат рабочего времени и его регламентирование в норму труда. Неадекватность учета таких затрат ведет к нерациональному использованию рабочего времени. Критерии эффективного нормирования находятся в плоскости четкости распределения видов работ и временных затрат на их исполнение. Методологической основой эффективного учета затрат времени является разделение затрат на производительное время и на потери времени. Первая группа включает в себя время работы по выполнению производственного задания и время регламентированных перерывов. Эти затраты являются объектом нормирования и входят в структуру нормы времени. К потерям рабочего времени относится время выполнения непроизводительной работы и время нерегламентированных перерывов. Эти затраты являются объектом анализа с целью их устранения или максимального снижения.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ РИСКОВ

THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN ECONOMY OF RISKS

СОЛОДОВНИКОВ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета
Sergey Solodovnikov, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics
and Law
Belarusian National Technical University
e-mail: solodovnicov_s@tut.by

Аннотация. Анализ теоретико-методологических основ исследования социального капитала как политико-экономического феномена позволяет определить специфические свойства социального капитала. Выделены атрибутивные признаки нового для экономической науки понятия экономики рисков – экономики высокотехнических и наукоемких производств, характеризующейся высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков. Показано значение социального капитала в противодействии нарастающим вызовам и угрозам.

Ключевые слова. Капитал, социальный капитал, социально-классовая дифференциация общества, экономика рисков, информационное оружие, конкуренция.

Abstract. Revealing the theoretical and methodological foundations of the study of social capital as a political and economic phenomenon, the specific properties of social capital are clarified. The author identifies the attributive signs of a new concept of economy of risks for economic science – the economy of high-tech and knowledge-intensive industries, characterized by the highest degree of political, economic, technological, financial and environmental uncertainties and risks. The importance of social capital in countering growing challenges and threats is shown.

Keywords. Capital, social capital, social-class differentiation of society, economy of risks, information weapons, competition.

Глобальная социально-технологическая революция, свидетелями и участниками которой мы все являемся, по своему значению и последствиям затмевает лежащие на поверхности проблемы и вызовы, с которыми столкнулось сегодня человечество, страны и народы. Человечество начинает по-новому смотреть на цели и критерии общественного прогресса. Глобальные цивилизационные трансформации нашли свое отражение и в эволюции предмета экономической теории. Постепенно, сначала исподволь, а потом и все более явно, уже к концу прошлого века на смену узко экономическим концепциям, рассматривающим социальные факторы как дополнительные транзакционные издержки, а

государство – как «невидимую» или «грабящую» руку рынка, – приходят социально-институциональные концепции, позволяющие увидеть в социальных экономических отношениях основу функционирования любой национальной экономической модели.

Научно-корректное раскрытие теоретико-методологических основ исследования социального капитала невозможно без понимания категории «капитал». В настоящее время в обществоведении появилось большое количество новых понятий, при формулировании которых используется такая экономическая категория, как капитал. Этот гносеологически позитивный процесс, свидетельствующий, помимо прочего, о продолжающейся конвергенции социальных наук, заставляет ученых экономистов не только попытаться еще раз уточнить категорию «капитал», но и включить в предметную область экономической теории исследование таких «пограничных» общественных феноменов, как социальный, административный, политический, культурный и символический капитал. Вместе с тем автор солидарен с исследователями, которые в своих исследованиях исходят (или исходили) из признания определяющей роли в экономической системе общества экономического капитала по сравнению с другими капиталами или, в терминологии П. Бурдье, полями. В частности, названный автор отмечал, что хозяйственная жизнь является той областью, в которой «экономическое поле стремится навязать свою структуру другим полям» [1] и что «...экономический капитал образует основу всех других форм капитала. И хотя последние полностью к нему не сводятся, они оказывают свое воздействие лишь в той мере, в какой скрывают наличие в своей основе экономического капитала, которые желает оставаться неузнанным» [2, р. 106]. Аналогичной точки зрения придерживается и В. В. Радаев, который указывает: «Каждый капитал стремится к доминированию, однако среди всех перечисленных форм экономический капитал по праву занимает центральное место» [3, с. 29], поскольку «во-первых, логически он наиболее близок своему изначальному политико-экономическому понятию» [3, с. 29]. Во-вторых, хозяйственная жизнь является областью, в которой экономический капитал (включающий в своем объективированном состоянии денежный капитал или финансовые средства, производственный капитал или средства производства, товарный капитал или готовые продукты) стремится навязать свою форму другим социальным отношениям. «И в-третьих, на эмпирическом уровне параметры экономического капитала, как правило, коррелируют со многими параметрами, обозначающими количество и качество прочих ресурсов» [3, с. 29]. Вместе с тем следует подчеркнуть, что автор полностью согласен с исследователями, считающими, что «...при сведении всей совокупности ресурсов к экономическому капиталу понимание хозяйственного процесса становится невозможным» [3, с. 29].

Необходимо учитывать, что все существующие формы капитала «...могут (выделено мной – С.С.) в той или иной мере конвертироваться в экономический капитал, в том числе в его денежную форму. Социальный капитал приносит информацию об экономических ресурсах. Административный капитал открывает наиболее краткий путь к их источникам. А политический капитал дает возможность побороться за эти источники. Культурный капитал облегчает способы мобилизации экономического капитала. А символический капитал позволяет представить его более значительным в глазах других агентов. Наконец, человеческий и физический капиталы помогают извлекать из использования

экономических ресурсов наибольшие доходы» [3, с. 29]. Экономический капитал, а точнее, обладание им в его объективированных формах, способствует установлению нужных связей, позволяет «...покупать должностных лиц и сами должности; экономический капитал делает своего обладателя более весомым в глазах окружающих, открывает доступ к образованию и позволяет поддерживать хорошее физическое состояние. Экономический капитал, обладающий наибольшей ликвидностью, способен к эффективному перетеканию в другие формы» [3, с. 29].

Объективированную структурную основу социального капитала формируют сети социальных связей, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных структур, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному социальному кругу, или членство в группе. Социальный капитал – это сумма выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду. Вместе с тем социальный капитал – это нечто большее, нежели просто сеть групповых связей. Его природа предполагает трансформацию устойчивых связей в комплиментарные отношения, являющиеся необходимыми и выбранными, которые предполагают длительные субъективно-эмоциональные обязательства. Поскольку социальный капитал распределяется между элементарными социальными группами и классами неравномерно, то он выступает в качестве важного фактора воспроизводства социально-классовой (профессионально-квалификационной, имущественной, объемно-правовой) структуры общества.

Измерение социального капитала, как справедливо отмечают социологи, возможно только через степень включенности в те или иные сети, а также через институциональные характеристики самих этих сетей [4, с. 169–172]. Признание тесной связи между институциональной средой общества и уровнем развития в нем социального капитала, во-первых, делает возможным корректное теоретико-методологическое осмысление такого общественного феномена как «социальный капитал» и, во-вторых, требует в рамках заявленного нами предмета исследования, предварительного определения того, что же следует понимать под категориями «социальные институты» и «институциональные матрицы».

Социальный капитал включает множество различных составляющих, которые характеризуются двумя общими свойствами: они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур и, во-вторых, облегчают определенные действия субъектов внутри структуры, будь то индивид или корпорация. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно, он ценен тем, что способствует упрощению определенных действий, которые могут оказаться бесполезными или даже вредными для других. В отличие от других форм капитала, социальный капитал свойственен структуре связей между социально-экономическими субъектами и среди них. Это не зависит

ни от самих субъектов, ни от средств производства. Более того, организации, преследующие определенные цели, могут быть субъектами (так называемый корпоративный субъект) так же, как индивид. Связи внутри корпоративных субъектов также могут создавать для них социальный капитал.

Функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микроэкономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности. Социальный капитал еще менее осязаем, чем человеческий капитал, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Специфическим свойством социального капитала является то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что социальный капитал социально-классовыми субъектами может использоваться (и используется) не только на благо всего общества или в производственных целях, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. В социальных системах с сильными социально-классовыми антагонизмами и перекошенной социально-классовой структурой (высокая степень дифференциации между субъектами в имущественной, объемно-правовой, профессиональной структурах) это будет приводить к использованию социального капитала, накопленного внутри социальных классов, прежде всего для классовой борьбы, что приведет к значительному снижению действия социального капитала на уровне общества и снизит производственный эффект от функционирования национальной экономической системы.

Социальный ресурс (или потенциал), оформляющийся при определенных условиях в социальный капитал, возник на заре человеческой истории вместе с развитием трудовых отношений, возникновением и углублением разделения труда и порождаемой этим социально-классовой дифференциацией индивидов. Поскольку существование и развитие человеческого общества, обеспечение его материальной базы возможно лишь на основе труда, постольку и значительное увеличение численности населения планеты и отдельных регионов за последние десять тысяч лет стало возможным за счет существенного повышения производительности общественного труда, что было обусловлено как инновационными способностями людей и углублением разделения труда, так и совершенствованием различных общественных механизмов согласования интересов все более разнообразных социальных и социально-классовых субъектов, в том числе и за счет развития человеческого капитала.

Качественные различия в общественном разделении и кооперации порождают специфические трудовые отношения, функционально-трудовую субординацию, которые предопределяют различное место групп работников в отношениях распоряжения, владения и использования хозяйственных благ, т.е. в отношениях собственности на хозяйственные блага. Соответственно с целью снижения естественных социальных негативов эгональной составляющей экономического поведения происходит возрастание роли со-

циального капитала в сохранении системной целостности и нормального функционирования экономической системы общества, социальных групп, социума в целом.

Известно, что целью любой социальной системы является упрочнение ее жизненности. Вместе с тем социум не является чем-то монолитным и далее не дифференцируемым, а напротив – распадается на огромное количество социальных субъектов, отличающихся различной степенью агрегированности. Все эти социальные группы и индивиды стремятся к реализации своих социально-экономических интересов, посредством оптимизации которых они могут упрочить свою жизненность. Таким образом, при определении конкретных форм и объемов внешней торговли будет происходить наложение (по вертикали) следующих типов интересов: общественных (интересов социума в целом); социально-классовых (интересов наиболее агрегированных и сформированных социально-экономических групп); частно-групповых; индивидуальных. В то же время на данный процесс будет оказывать влияние детерминирование в социально-экономической системе трудовых (продукционных), собственно социальных (системных), монопольных (эгоцентрических) или уравнивательных (коммуноцентрических) интересов. Кроме этого, на любое государство, поскольку оно является незакрытой системой, будут оказывать влияние (в зависимости от исторических условий – большие или меньшие) интересы других стран и (или) определенных международных (финансовых, торговых, промышленных и т.д.) групп.

Для современной экономики – экономики рисков – характерны следующие атрибутивные признаки: высокотехнологичное и наукоемкое промышленное производство; рост доли услуг в ВВП; ускорение НТП и возрастание неопределенности технико-технологических прогнозов; неограниченный рост глобальных спекулятивных финансов; значительное увеличение роли идеологического фактора при выборе модели хозяйствования; развитие сетевых механизмов хозяйствования; переход экономики к пострыночной стадии развития; возрастание роли общественно-функциональных технологий; значительный рост знакового потребления; переход к латентным формам классовой борьбы. В отличие от традиционных экономических рисков как возможности потерь хозяйствующими субъектами вследствие рыночной неопределенности или вмешательства государства в экономическую деятельность, являющихся атрибутивными признаками рыночной экономики, в современной экономике риски принимают всеобъемлющий характер, многие из них в принципе не предсказуемы – «черные лебеди», «эффект сверхуверенности» и т. д.

Растущая экономическая глобализация в современном мире сопровождается усилением ее идеологической поддержки, когда научный анализ данного (уникального) явления подменяется постулированием очевидных, но в реальности не выполняемых, нравственных положений. В этом контексте достаточно типичным представляется выражение Ф. Хайека, согласно которому мировое хозяйство «...представляет расширенный порядок человеческого сотрудничества, базирующийся: 1) на свободе как отсутствии принуждения вообще, и в экономике особенно; 2) на мире как отсутствии войны; 3) на справедливости как отсутствии дискриминации и привилегий. Скрепляющая основа вышеназванных элементов порядка – частная собственность» [5, с. 6]. Явное несоответствие данного высказывания реалиям современных международных экономических (политических и

иных) отношений по причине излишней морализации очевидно.

Реальностью современного мирового экономического порядка стало то, что социально-экономические субъекты, стремящиеся к господству в планетарном масштабе или к доминированию в крупных регионах, для оптимизации условий своей экспансии принимают значительные (в том числе и финансовые) усилия для уничтожения культурного, человеческого, административного и социального капитала в социально-экономических системах – объектах проникновения. При этом на государственном уровне могут использоваться следующие средства: экономические («свободная рыночная конкуренция» и т.д.); социально-этические; политические; военные и некоторые другие.

Нами уже неоднократно отмечалось, что «современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века» [6, с. 23]. Радикальное изменение механизмов организации обмена между производителями и потребителями. Рыночный сегмент, длительное время господствующий в экономически развитых странах, становится периферийным. Для пострыночной экономики характерно наличие высокоэффективного промышленного производства, значительное увеличение доли сектора услуг в ВВП, дальнейшее увеличение весомости знаний для развития экономики, развитие интернет-технологий и новые (пострыночные) формы конкурентной борьбы. Последние уже давно стали предметом изучения не только ученых-экономистов, но и других обществоведов и гуманитариев. Так, например, Т. В. Солодовникова соглашается с тем, что «происходящая сегодня радикальная трансформация национальных экономик и мировой экономики в целом, сопровождающаяся формированием посткапиталистического общества, была вызвана технологической и информационной революциями. Активно развиваются принципиально новые формы конкуренции, в том числе направленные на нелетальное разрушение конкурентов (подрыв его имиджа, доверия к нему и т. д.)» [7].

Собственно говоря, важным отличием рыночной экономики от пострыночной экономики выступают новые общественно-функциональные технологии, применяемые в конкурентной борьбе. Прежде всего, это общественно-функциональные технологии (информационное оружие), направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению. Для сборки и разборки социального (квази-социального) субъекта сегодня используется информационное оружие, под которым понимается средство ведения современной нелетальной войны. Оно обеспечивает идентификацию и поражение противника с помощью информационных концентраторов различных конструкций (традиционное СМИ, сетевые гипертекстовые концентраторы и т. п.), позволяет оказать влияние на социальный субъект, приводящее к блокированию его социальных действий (социальной активности), эффективно перераспределять (переделить) материальные ресурсы (изменить отношения собственности) без нанесения повреждений самой собственности. В результате «современная экономика становится критически зависимой от возможности определенными социально-экономическими субъектами (социальными группами) манипулировать поведением больших масс людей в своих эгоистических (эгональных – С. С.) интересах» [8].

Если посмотреть на процессы сборки и разборки социального субъекта через призму категории экономика рисков, то становится очевидным, что в данном случае идет речь не

только о нарушении рыночных принципов ценообразования, т. е. о значительном сокращении сферы применения закона спроса и предложения в хозяйственной практике, но и о нарушении законов образования и эволюции социальных классов, когда высшие классы могут навязывать средним и низшим классам свою идеологию, свою мораль, свои интересы. Иначе говоря, «класс в себе» не может стать «классом для себя» (К. Маркс), или в терминологии М. Вебера – «класс» не может стать «социальным классом». А это значит, что классовая борьба, а ее никто не отменял, становится латентной и не предсказуемой [9]. В результате серьезно трансформируются социально-трудовые отношения и механизмы согласования экономических интересов, частично они становятся симулякрами, тем самым повышая непредсказуемость хозяйственной деятельности, порождают серьезные политико-экономические и технологические риски.

Ж. Бодрийяр писал по этому поводу: «Традиционно инфляция и безработица составляют переменные, входящие в уравнение роста: на этом уровне кризиса нет – есть лишь неупорядоченные процессы, а сама неупорядоченность является тенью органической целостности. Ныне аномалия приобретает весьма тревожный характер. Она – не явный симптом, а странный знак упадка, нарушения правил какой-то тайной игры или, по меньшей мере, чего-либо, нам неизвестного» [10, с. 50]. Далее он приводит еще один пример: «И безработица тоже изменила смысл. Это уже не стратегия капитала (резервная армия), не критический фактор в игре социальных отношений. Иначе, при том, что напряженность уже превзошла все пределы, безработица привела бы к неслыханным потрясениям» [10, с. 51]. Отсутствие четких правил игры в социально-классовых отношениях, поскольку у подавляющего большинства социально-классовых образований современного общества отсутствует «классовое» сознание, привело сегодня к росту популистских партий. Эти партии ориентируются не на объективные политико-экономические интересы, а на потребностные ожидания, что само по себе усиливает неопределенность и риски в экономической политике.

Понять природу экономики рисков – значит научиться им противостоять. И без расширенного воспроизводства социального капитала, социально-научного сообщества и государственной идеологии обойтись невозможно.

Литература

1. Бурдьё, П. Социальное пространство и генезис «классов» / П. Бурдьё // Социология политики. – М.: Socio-Logos, 1993.
2. Bourdieu, P. Forms of Capital. 1986.
3. Радаев, В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – №2.
4. Радаев, В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / В.В. Радаев // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. Сост. и научн. ред. В. В. Радаев. – М.: РОССПЭН, 2002.

5. The Essence of Hayek. Stanford, 1984. Цитируется по: Новикова, И.В. Глобализация как императив экономических реформ / И.В. Новикова // Белорусский экономический журнал. – №3. – 1999.
6. Солодовников, С.Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня. – 2015. – Вып. 3. – С. 23–34.
7. Солодовникова, Т.В. Инструменты подмены оснований в современном экономическом дискурсе / Т.В. Солодовникова // Право. Экономика. Психология. – 2018. – № 1 (9). – С. 43–48.
8. Солодовникова, Т.В. Ложная аргументация как инструмент экономического дискурса / Т.В. Солодовникова // Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 2. – С. 125–143.
9. Солодовников, С.Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе : методологические основы политико-экономического исследования / С.Ю. Солодовников. – Минск: БНТУ, 2014. – 378 с.
10. Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр ; Пер. с фр. Л. Любарской, Е. Марковской. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВОГО РЕКРУТИНГА

METHODOLOGICAL ASPECTS OF DIGITAL RECRUITMENT

КАЛИНОВСКАЯ ИРИНА НИКОЛАЕВНА

кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента

Витебского государственного технологического университета

Kalinouskaya Iryna, PhD in technical sciences, Associate Professor of Management Department of Vitebsk State Technological University

e-mail: i-kalinovskaya@yandex.by

Аннотация. В связи с трансформацией экономики Республики Беларусь появилась необходимость в применении цифровой формы процесса подбора персонала, что подтверждается следующими факторами: сильное влияние эффективности данной процедуры на конечные бизнес-результаты всего производства; присутствие в процессе рутинных операций и повторяющихся задач, требующих автоматизации; большая доля субъективизма, роли квалификации HR специалиста и вероятности случайной ошибки. Таким образом, целесообразно преобразовать классический процесс найма в цифровую форму - цифровой рекрутинг.

Целью проведенных исследований являлось теоретическое обоснование и разработка технологии подбора кадров с использованием искусственного интеллекта. Задачами исследований выступали: создание методики сбора резюме, анализа и отбора кандидатов; определение параметров оценки кандидатов на должность. При проведении исследований использовались общенаучный и экономический методы анализа, статистические модели и методы: группировки, шкалирования, сравнительного и факторного анализа, средних величин, классификаций и графических изображений.

Ключевые слова. Управление человеческими ресурсами, подбор персонала, цифровой рекрутинг, искусственный интеллект, автоматизированная система рекрутинга, оценка резюме кандидата на должность.

Abstract. In connection with the transformation of the economy of the Republic of Belarus there is a need to apply a digital form of the recruitment process, which is confirmed by the following factors: the strong influence of the efficiency of this procedure on the final business results of the entire production, the presence in the process of routine operations and repetitive tasks that require automation, a large proportion of subjectivity, the role of HR specialist qualification and the probability of random error. Thus, it is reasonable to convert the classic recruitment process into a digital form - digital recruitment.

The purpose of the conducted research was theoretical substantiation and development of the technology of personnel recruitment using artificial intelligence. The objectives of the research were: to create a methodology for collecting resumes, analysis and selection of candidates; to determine the parameters of evaluation of candidates for the position. In the course of

research the following scientific and economic methods of analysis, statistical models and methods were used: grouping, scaling, comparative and factor analysis, averages, classifications and graphic images.

Keywords. Human resources management, staff recruitment, digital recruitment, artificial intelligence, automated recruitment system, evaluation of a candidate's CV for a position.

Введение. Преобразование классического процесса подбора кадров в цифровую форму предполагает автоматизацию HR-задач и их интеграцию в автоматизированную систему рекрутинга (АСР) с помощью специализированного программного продукта на базе технологий искусственного интеллекта [1]. Цифровой рекрутинг – это совокупность субъектов (HR-специалист, кандидат на должность), объектов (HR-инструменты, интернет ресурсы, программные продукты для реализации HR-функций) и их функций, осуществляемых с помощью специализированных программных продуктов и позволяющих в короткие сроки с наименьшими человеческими усилиями и финансовыми затратами закрывать вакансию.

Процесс найма персонала представляет совокупность операций поиска кандидатов, оценки, отбора, прогнозирования эффективности их деятельности и контроля в ходе испытательного срока. Одним из наиболее затратных этапов рекрутинга с позиций временных, трудовых и финансовых ресурсов является поиск и отбор кандидатов на должность. От его действенности зависит конечный результат как найма, так и всего процесса управления человеческими ресурсами. С целью оптимизации затрат и повышения эффективности данного процесса предлагается методика сбора, обработки, анализа и оценки кандидатов на должность с помощью АСР, основанной на технологиях искусственного интеллекта.

Необходимость в разработке данной методики обусловлена: автоматизацией процесса анализа и оценки кандидатов на должность; переходом белорусских компаний от найма сотрудников, ориентированного на опыт, к найму, основанному на компетентностном подходе; отсутствием методик, позволяющих всесторонне, единообразно, достоверно, системно, прозрачно, объективно и экономически целесообразно обрабатывать, анализировать и оценивать кандидатов на должность.

Технология сбора резюме кандидатов с применением искусственного интеллекта. В ходе анализа представленных на сайтах поиска работы резюме выявлено отсутствие единого подхода к их структуре и способам описания должностей и компетенций, однако наблюдается наличие однотипных вносимых данных. Таким образом, первоочередной задачей после извлечения резюме с различных веб-источников становится приведение данных к единой форме с целью дальнейшего их анализа и оценки. Затем осуществляется разработка критериев оценок, формирующих итоговый рейтинг кандидата, объединенных в свою очередь в разделы: компетенции, образование, опыт работы, социальный скоринг, личные данные о кандидате, его увлечения и запросы.

На рисунке 1 представлена технология сбора и обработки данных из резюме кандидатов, основанная на методе машинного обучения.

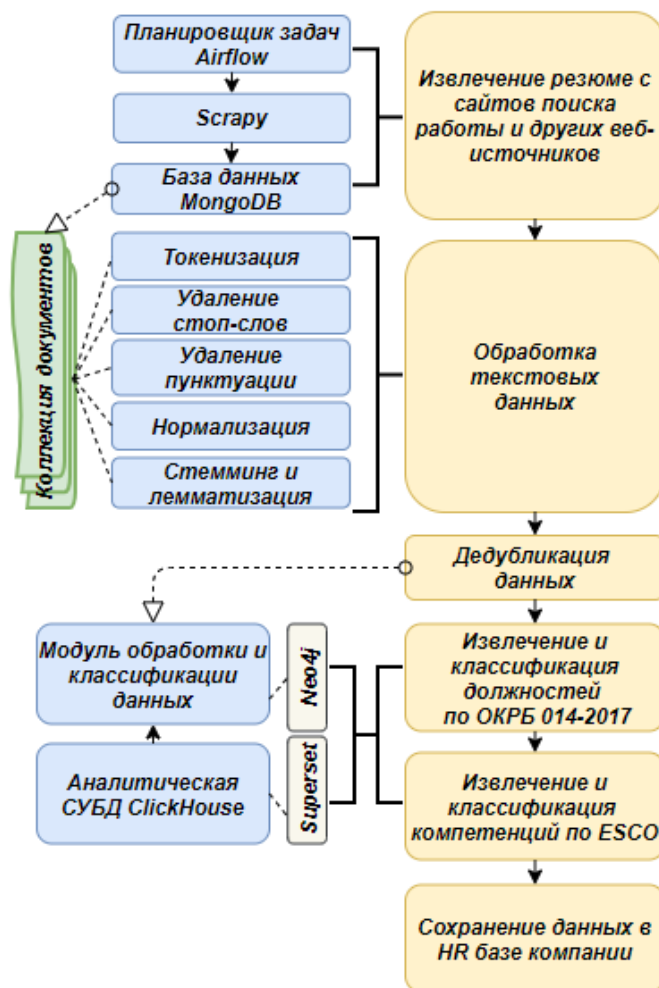


Рисунок 1 – Технология сбора и обработки данных из резюме кандидатов

Источник: составлено автором.

Предлагаемая технология включает следующие этапы:

- 1) извлечение резюме с сайтов поиска работы и других веб-источников, осуществляемое программными модулями на базе фреймворка Scrapy, и сохранение в базе данных MongoDB [2];
- 2) обработка текстовых данных, выделенных из резюме, включающая токенизацию, удаление стоп-слов и пунктуации, нормализацию, стемминг и лемматизацию;
- 3) дедубликация данных путем удаления из HR-базы повторяющихся резюме;
- 4) извлечение и классификация должностей из резюме по Общегосударственному классификатору Республики Беларусь ОКРБ 014-2017 «Занятия» с помощью технологий искусственного интеллекта на базе текстовой модели;
5. Извлечение и классификация компетенций из резюме по ESCO (European Skills / Competences, Qualifications and Occupations) с помощью технологий искусственного интеллекта;
- 6) визуализация собранных и обработанных данных из резюме через аналитические системы Superset и Neo4j.

Методические аспекты анализа и отбора кандидатов, осуществляемые автоматизированной системой рекрутинга. В результате анализа существующих методов подбора персонала, позволяющих максимально автоматизировать данный процесс, выбраны: анализ резюме (осуществляется с помощью АСР), структурированное пре-интервью (проводится чат-ботом), социальный скоринг (реализуется АСР). А так же в качестве основного метода отбора персонала, проводимого экспертами, выбрано собеседование.

В предлагаемой методике в качестве показателей оценки кандидата выступают:

1) рейтинг кандидата, составленный из ряда критериев, имеющих различные удельные веса, зависящие от требований вакансии:

$$M = \sum_{i=1}^n (I_i \times V_i) \times 100, \quad (1)$$

где M – рейтинг кандидата, балл; n – количество разделов критериев оценки кандидата; I_i – сумма индексов, полученных кандидатом по i -разделу критериев оценки; V_i – значимость i -раздела критериев оценки (зависит от требований вакансии, проставляется HR специалистом); 100 – значение, переводящее индексный показатель в балльный;

$$I_i = \sum_{j=1}^k \left(\frac{C_{ij}}{4} \times W_j \right), \quad (2)$$

где C_{ij} – выявленный уровень j -компетенции кандидата i -раздела критериев оценки кандидата, оцениваемый от нуля (L0) до четырех (L4); W_j – вес j -компетенции, который отражает относительную важность данной компетенции для конкретной должности; k – количество компетенций;

2) отклонение рейтинга кандидата от требований вакансии (ΔM , балл):

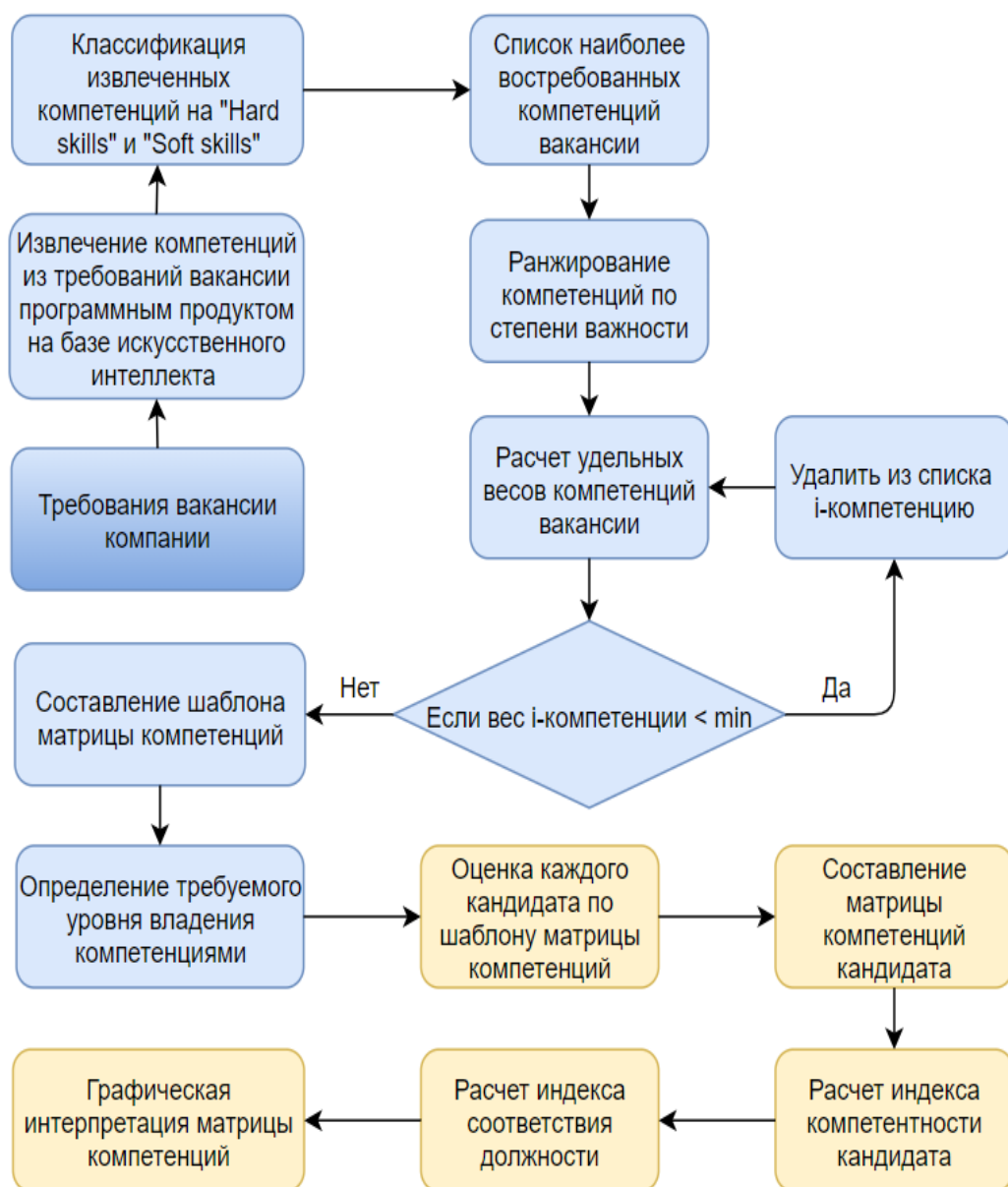
$$\Delta M = \sum_{i=1}^n (A_i \times V_i) \times 100, \quad (3)$$

где A_i – индекс соответствия требованиям должности по i -разделу критериев оценки кандидата, представленный отклонением уровня кандидата по i -разделу критериев оценки от требуемого уровня должности и варьирующийся от (-1) до 1:

$$A_i = \sum_{j=1}^k \left(\frac{C_{ij} - L_{ij}}{4} \times W_j \right), \quad (4)$$

где L_{ij} – требуемый должностью уровень владения j -компетенцией, оцениваемый по шкале от одного (L1) до четырех (L4).

В качестве примера осуществления анализа и оценки кандидата проведем разбор раздела «Компетенции» критериев оценки кандидата на основании компетентностного подхода [3]. С целью оценки профессиональных и личностных компетенций кандидатов разработана технология, представленная на рисунке 2.



Процедуры, отмеченные синим цветом, соответствуют подготовительному этапу (этапу сбора и подготовки данных), желтым – основному (этапу анализа и оценки кандидатов)

Рисунок 2 – Технология оценки компетенций кандидата по резюме
 Источник: составлено автором.

Технология определения компетенций кандидата включает 11 этапов.

1. Извлечение АСР требуемых компетенций, прописанных в объявлении о вакансии и должностных инструкциях.
2. Классификация извлеченных компетенций с помощью методов многоклассовой классификации на основании сверточных нейросетей на «Hard skills» и «Soft skills».
3. Формирование списка востребованных компетенций вакансии.
4. Ранжирование компетенций по степени важности включает:

- 1) разработку классификации уровней компетенций должности (таблица 1).
- 2) формирование спецификации знаний и умений для каждого уровня компетенций.

Таблица 1 – Классификация уровней компетенций

Уровень компетенции	Балл, соответствующий уровню	Описание уровня
L0	0	Отсутствие компетенции
L1	1	Начальный
L2	2	Средний
L3	3	Профессиональный
L4	4	Экспертный

Источник: составлено автором.

5. Расчет удельных весов компетенций вакансии (W_j) производится с помощью весовых коэффициентов, указывающих на относительное значение каждой компетенции для конкретной должности. Каждая компетенция оценивается по шкале от 1 до 9 (таблица 2). Для более четкого разграничения весов важности компетенций шаг баллов выбран равный 2. Оценивание весов компетенций производится руководителем подразделения и/или менеджером проекта.

Таблица 2 – Шкала оценки важности компетенции

Балл	Описание
1	Хорошо иметь, но не обязательно
3	Необходимая
5	Существенная
7	Важная
9	Очень важная

Источник: составлено автором.

Затем по формуле (5) рассчитывается вес каждой компетенции (W_j) как доля полученного балла j -компетенции в сумме баллов всех выявленных компетенций:

$$W_j(R, K_j) = \frac{r_k}{\sum_{j=1}^n r_j}, \quad (5)$$

где R – вакантная должность; K_j – j -компетенция должности; r_k – балл важности, выставленный специалистом по компетенции для должности; n – количество выявленных компетенций для должности.

Если рассчитанный вес компетенции менее порогового значения, полученного опытным путем для каждой должности, то такая компетенция может быть удалена из списка и тогда производится пересчет весов оставшихся компетенций.

6. Составление шаблона матрицы компетенций, включающего наименование должности, перечень компетенций (предварительно разбитых на группы «Hard skills» и «Soft

skills»), уровни владения кандидатом каждой компетенцией и требуемый уровень владения компетенцией по должности, веса значимости каждой компетенции в разрезе указанной должности.

7. Определение требуемого уровня владения компетенциями осуществляется экспертами (руководителями подразделений и/или менеджером проекта). Уровень владения компетенциями представлен баллом от 0 до 4, соответствующим уровню L0 – L4.

8. Заполнение матрицы компетенций кандидатов автоматизированной системой рекрутинга.

9. Расчет индекса компетентности кандидата (I_k) по формуле (2).

10. Расчет индекса соответствия должности (Δ_k) по формуле (4).

11. Графическая интерпретация матрицы компетенций представлена диаграммами сравнения компетенций отобранных кандидатов, кластеризации кандидатов по степени их универсальности.

По итогу оценки компетенций кандидата заполняется матрица раздела «Компетенции», представленная в таблице 3.

Таблица 3 – Матрица компетенций кандидата

Раздел 1. Компетенции			
1 Компетенции вакансии	Уровень владения компетенцией		Значимость раздела
	кандидата	требуемый должностью	
1.1 Компетенции 1 (Hard skills)	$C_k (R, K1)$	$L_k (R, K1)$	V1
1.2 Компетенции 2 (Soft skills)	$C_k (R, K2)$	$L_k (R, K2)$	
2 Индекс компетентности кандидата (I_k)	рассчитывается по формуле (2)	-	
3 Индекс соответствия должности (Δ_k)	рассчитывается по формуле (4)	-	

Источник: составлено автором.

Аналогичным образом производится анализ по остальным разделам критериев оценки кандидата. На основании составленных матриц всех разделов получена итоговая матрица рейтинга кандидата, представленная в таблице 4 [4].

Таблица 4 – Итоговая матрица рейтинга кандидата

Критерий	Уровень					Значимость раздела	
Раздел 1. Компетенции							
1.1 Компетенции 1 (Hard skills)	L0	L1	L2	L3	L4	V1	
1.2 Компетенции 2 (Soft skills)	L0	L1	L2	L3	L4		
Раздел 2. Образование							
Основное образование							
2.1 Уровень образования	L0	L1	L2	L3	L4	V2	
2.2 Количество дипломов об образовании	L0	L1	L2	L3	L4		
2.3 Престижность учебного заведения	L0	L1	L2	L3	L4		
2.4 Соответствие уровня образования вакансии	L0	-	L2	-	L4		
2.5 Соответствие квалификации должности	L0	-	L2	-	L4		
Дополнительное образование							
2.6 Наличие документа о переподготовке/ повышении квалификации/ прохождении стажировки/ сданных экзаменах	L0	-	-	-	L4		
2.7 Регулярность прохождения курсов по профилю вакансии	-	L1	L2	L3	L4		
2.8 Престижность организатора курсов (по профилю вакансии)	-	L1	L2	L3	L4		
2.9 Соответствие курсов повышения квалификации, переподготовки, стажировки профилю вакансии	L0	-	L2	-	L4		
2.10 Место прохождения стажировки (по профилю вакансии)	-	L1	L2	L3	L4		
Раздел 3. Опыт работы							
3.1 Возраст кандидата	L0	L1	L2	L3	L4	V3	
3.2 Трудовой стаж	L0	L1	L2	L3	L4		
3.3 Количество сменных мест работы за последние 3 года	L0	L1	L2	L3	L4		
3.4 Карьерный рост на последнем месте работы	L0	-	-	-	L4		
Раздел 4. Личные данные о кандидате, его увлечения							
5.1 Семейное положение	не подлежат оценке					V5	
5.2 Наличие, количество и возраст детей							
5.3 Состояние здоровья							
5.4 Хобби кандидата							
5.5 Характеристики личности, выявленные по хобби							
5.6 Наличие вредных привычек	L0	-	-	-	L4		
5.7 Готовность к командировкам	L0	-	-	-	L4		
5.8 Разрешение на проведение социального скоринга	L0	-	-	-	L4		
Раздел 5. Запросы кандидата							
6.1 Запросы кандидата по уровню заработной платы	L0	-	L2	-	L4	V6	
6.2 Запросы кандидата по социальному пакету	L0	-	L2	-	L4		
6.3 Запросы кандидата по занятости	L0	-	L2	-	L4		
6.4 Запросы кандидата по графику работы	L0	-	L2	-	L4		
6.5 Запросы кандидата по готовности к переезду	L0	-	L2	-	L4		
6.6 Запросы кандидата по времени в пути до работы	L0	-	L2	-	L4		
Раздел 6. Социальный скоринг кандидата							
7.1 Склонность кандидата 1	L0	-	L2	-	L4	V7	
7.2 Склонность кандидата 2	L0	-	L2	-	L4		
...	L0	-	L2	-	L4		
7.n Склонность кандидата n	L0	-	L2	-	L4		
Рейтинг кандидата	по формуле (1)						
Отклонение рейтинга кандидата от требований вакансии	по формуле (3)						

Источник: составлено автором.

Достоинствами предложенной методики сбора резюме, анализа и отбора кандидатов с применением искусственного интеллекта является: объективность оценки кандидата; высвобождение человеческих, временных, финансовых ресурсов компании; возможность сочетания различных методов оценки кандидатов; всесторонняя и полная оценка соискателя.

Практическая реализация методики сбора резюме, анализа и отбора кандидатов с применением искусственного интеллекта (на примере Витебской IT-компании). Апробация предлагаемой методики сбора резюме, анализа и отбора кандидатов с применением искусственного интеллекта осуществлялась в Витебской IT-компании численностью 130 человек. Исходные данные: найм персонала в создаваемый компанией отдел по Javascript разработке программного продукта; требования вакансии Javascript разработчика, размещенные компанией на «Работа. tut.by» и должностные инструкции Javascript разработчика; резюме кандидатов на должность, полученные с сайтов поиска работы и сайта компании.

Из требований вакансии и должностных инструкций извлекались компетенции, классифицировались на группы «Hard skills» и «Soft skills», для каждой компетенции в разрезе отдельной группы совместно с руководителем отдела выставлялся балл важности компетенции и ее вес. Полученные данные сводились в таблицу 4.

Далее, согласно выделенным компетенциям, производился первичный отсев кандидатов по принципу полного отсутствия компетенций из раздела «Hard skills» в резюме. Отобранные кандидаты проходили пре-интервью и собеседование, в ходе которых устанавливалось наличие компетенций и их уровень, по результатам которых составлялся шаблон матрицы компетенций.

Далее рассчитывался индекс компетентности (I_k , по формуле (2)) и индекс соответствия должности (Δ_k , по формуле (4)).

На следующем этапе осуществлялась графическая интерпретация матрицы компетенций в виде диаграмм: компетенций кандидата, сравнения компетенций отобранных кандидатов, кластеризации кандидатов по степени их универсальности.

Лепестковая диаграмма сравнения компетенций кандидатов представляет собой иллюстрацию выявленных у кандидатов компетенций и их уровень на фоне требований вакансии и служит для визуализации полученных результатов по кандидатам (рисунок 3).

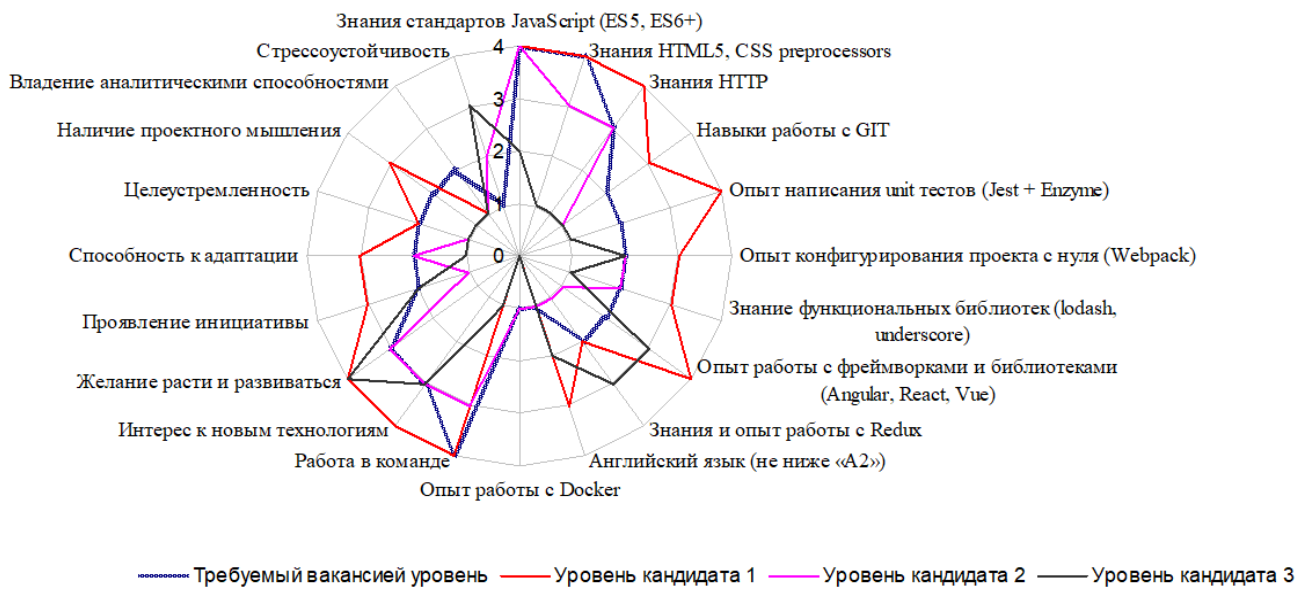


Рисунок 3 – Диаграмма сравнения компетенций кандидатов
 Источник: составлено автором.

Точечная диаграмма кластеризации кандидатов по степени универсальности отражает общий уровень квалификации и универсальности отобранных кандидатов через соответствие показателей «Количество компетенций, выявленных у кандидата из матрицы компетенций» и «Уровень владения необходимыми компетенциями» (рисунок 4). Диаграмма строится по профессиональным умениям и навыкам: на оси «Количество компетенций» максимальным устанавливается число компетенций из шаблона матрицы профессиональных компетенций кандидатов (n), в качестве границы квадранта выступает число $n/2$ (при нечетном n граница смещается в меньшую сторону). При построении диаграммы для соотнесения кандидатов к квадрантам учитываются только те компетенции, которые имеют уровень не ниже требуемого вакансией.



Рисунок 4 – Диаграмма кластеризации кандидатов по степени их универсальности
 Источник: составлено автором.

Далее строится итоговая матрица рейтинга кандидатов, составленная из ряда разделов критериев оценки, в которой учитывался уровень не только компетенций кандидатов, но и другие их характеристики, выявленные при анализе резюме, пре-интервью, собеседовании и социальном скоринге. По данным итоговой матрицы рейтинга кандидатов рассчитывается индекс компетентности (ИК, по формуле (4)) и индекс соответствия должности (ΔК, по формуле (5)), представленные в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет показателей оценки кандидатов

Показатель	Значение показателя по кандидату 1	Значение показателя по кандидату 2	Значение показателя по кандидату 3
<i>Раздел 1. Компетенции</i>			
Индекс компетентности	0,82	0,51	0,41
Индекс соответствия должности	0,18	-0,11	-0,21
<i>Раздел 2. Образование</i>			
Индекс компетентности	0,82	0,57	0,58
Индекс соответствия должности	0,16	-0,09	-0,09
<i>Раздел 3. Опыт работы</i>			
Индекс компетентности	0,93	0,68	0,32
Индекс соответствия должности	0,42	0,17	-0,18
<i>Раздел 4. Личные данные о кандидате</i>			
Индекс компетентности	1	0,93	1
Индекс соответствия должности	0,07	0	0,07
<i>Раздел 5. Запросы кандидата</i>			
Индекс компетентности	0,87	0,87	1
Индекс соответствия должности	0,28	0,28	0,42
<i>Раздел 6. Социальный скоринг кандидата</i>			
Индекс компетентности	0,85	0,65	0,85
Индекс соответствия должности	0	-0,2	0
Рейтинг кандидата	87	62	51
Отклонение рейтинга кандидата от требований вакансии	+24	-0,3	-13
Соответствие вакансии	соответствует	частично соответствует	не соответствует

Источник: составлено автором.

По результатам отбора кандидат 1 принят на работу в должности ведущего Javascript разработчика; кандидату 2 предложено усовершенствовать свои навыки по компетенциям «Знания HTML5, CSS preprocessors», «Опыт написания unit тестов (Jest + Enzyme)» и повторно пройти собеседование через две недели; кандидату 3 отказано в принятии на работу.

Заключение. Предложенная методика сбора резюме, анализа и отбора кандидатов позволяет существенно экономить время HR специалистов за счет автоматизации рутинных операций процесса найма; повысить эффективность рекрутинга путем высвобождения времени HR-специалистов на выполнение новых задач, обеспечения прозрачности бюджета на рекрутинг, сокращения срока поиска сотрудников. Использование предложенной методики сбора резюме, анализа и отбора кандидатов с применением искусственного интеллекта дает возможность: получать резюме из различных веб-источников; классифицировать указанные в резюме компетенции и должности по Общегосударственному классификатору Республики Беларусь «Занятия» ОКРБ 014-2017 с помощью методов многоклассовой классификации; определять показатели рейтинга кандидата, отклонение уровней владения кандидатом необходимыми компетенциями от требуемого уровня по должности; осуществлять ранжирование всех кандидатов на должность; принимать решение о найме.

Литература

1. Калиновская, И.Н. Социальные данные как инструмент специалиста по управлению человеческими ресурсами организации / И.Н. Калиновская // Вестник УО «ВГТУ». – Витебск: УО «ВГТУ». – 2020. - № 1(38). – С. 173-187.
2. Ванкевич Е. В., Калиновская И. Н. Технологии искусственного интеллекта в управлении человеческими ресурсами / Е. В. Ванкевич, И. Н. Калиновская // Белорусский экономический журнал. – Минск. – 2020. - № 2(91). - С. 38-51.
3. Kuruba, M. Role Competency Matrix. A Step-By-Step Guide to an Objective Competency Management System / M. Kuruba. – Springer Nature Singapore, 2019. – 177 с.
4. Kalinouskaya I.N. Recruitment based on artificial intelligence technologies // I.N. Kalinouskaya / Proceedings of the International Conference «Process Management and Scientific Developments». - Birmingham, United Kingdom, July 22, 2020. - Scientific publishing house Infinity, 2020. – P. 7-15.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

MAIN TRENDS IN EXTERNAL LABOR MIGRATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS

НЕСТЕРОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений
Белорусского государственного университета

Nesterova Anastasiya, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of International Economic Relations of the Belarusian State University

e-mail: nesterova@bsu.by

Аннотация. На основании статистики в статье анализируются данные о численности мигрантов в Республике Беларусь, рассматриваются направления их перемещений, приводятся данные об иммиграции в нашу страну.

Ключевые слова. Миграция, трудовая миграция, миграционное движение, иммиграция, эмиграция.

Abstract. On the basis of statistics, the article analyzes data on the number of migrants in the Republic of Belarus, examines the directions of their movements, provides data on immigration to our country.

Key words. Migration, labor migration, migration movement, immigration, emigration.

Становление Беларуси как независимого, демократического государства сопровождалось либерализацией процедур въезда и выезда граждан Республики Беларусь. Это способствовало активному включению страны в мировые миграционные процессы, в том числе в мировой рынок труда. Соответственно выросла угроза миграционной убыли трудоспособного населения и усиления процессов депопуляции. Последнее определило принятие со стороны государства превентивных мер по предотвращению данных угроз.

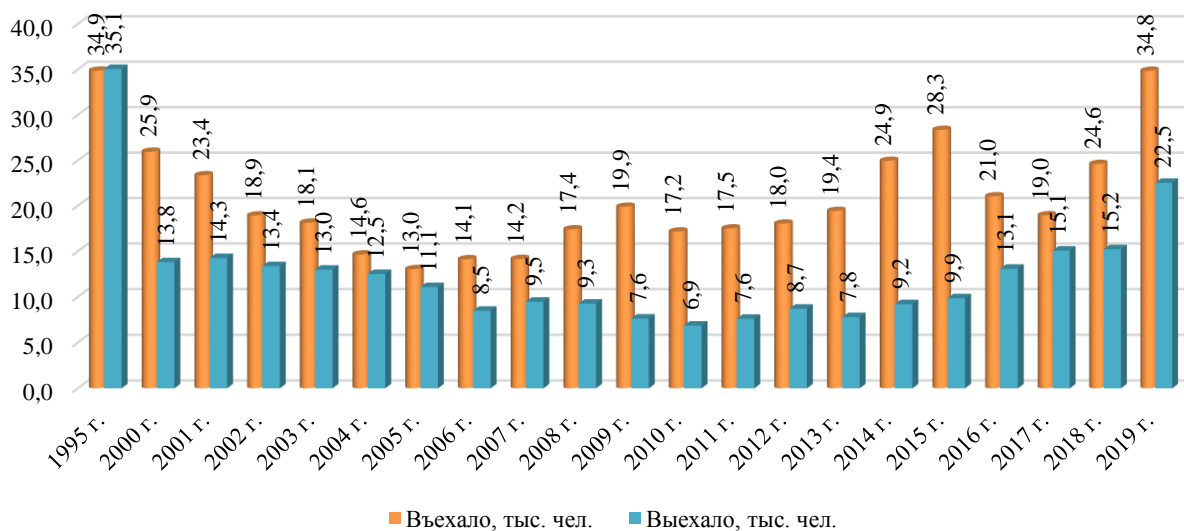


Рисунок 1 – Общие итоги внешней миграции населения Республики Беларусь за период 1995-2019 гг.

В результате реализации ряда государственных миграционных и демографических программ миграционная и демографическая ситуация стабилизировалась. Так, за последние 25 лет эмиграционный поток из Республики Беларусь сократился в 3,7 раза. Если в 1994 г. из республики выехало 56,5 тыс. чел., то в 2018 г. – всего 15,2 тыс. чел., в 2019 г. – 22,5 тыс. чел. (минимум – в 2010 г., 6,9 тыс. чел.). И наоборот – численность прибывших мигрантов постоянно увеличивается. В 2005 г. численность прибывших мигрантов составила 13,0 тыс. чел., а в 2019 г. – 34,8 тыс. чел. (максимум с 2000 г.) (рис. 1) [1].

За 2000-2019 гг. суммарное положительное сальдо миграции населения Республики Беларусь составило 175,6 тыс. чел. (табл. 1).

Таблица 1 – Общие итоги миграции населения в Республике Беларусь в 1995-2019 гг., чел.

Показатель	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Прибывшие – всего	34866	25943	13031	17169	28349	21038	18961	24601	34846
со странами СНГ	31185	23492	11426	14303	22505	15615	13305	17008	22533
с другими странами	3681	2451	1605	2866	5844	5423	5656	7593	12313
Выбывшие – всего	35071	13812	11082	6866	9855	13098	15087	15239	20976
со странами СНГ	25607	7249	7520	5040	6679	8997	9558	9829	12941
с другими странами	9464	6563	3562	1826	3176	4101	5529	5410	8035

Однако есть проблема качественного состава миграционного потока. Уезжают из Беларуси люди более молодые и образованные, а приезжают – менее образованные и в более старших возрастах.

Для Республики Беларусь характерна в последние годы трудовая эмиграция. Так, за границей, в основном в России, трудятся около 500 тыс. белорусов. Страну покидают как высококвалифицированные специалисты – врачи, программисты, педагоги, так и представители рабочих специальностей (строители, водители). В структуре мигрантов преобладают высококвалифицированные специалисты с высшим, средним специальным и профессионально-техническим образованием. Так, в течение 2015-2018 гг. доля прибывших в Республику Беларусь квалифицированных мигрантов составила 47-66 %, среди ушедших удельный вес названной группы был еще выше – от 70 до 76 %.

Динамика миграции квалифицированных специалистов в 2015-2018 гг. представлена на рисунке 2.

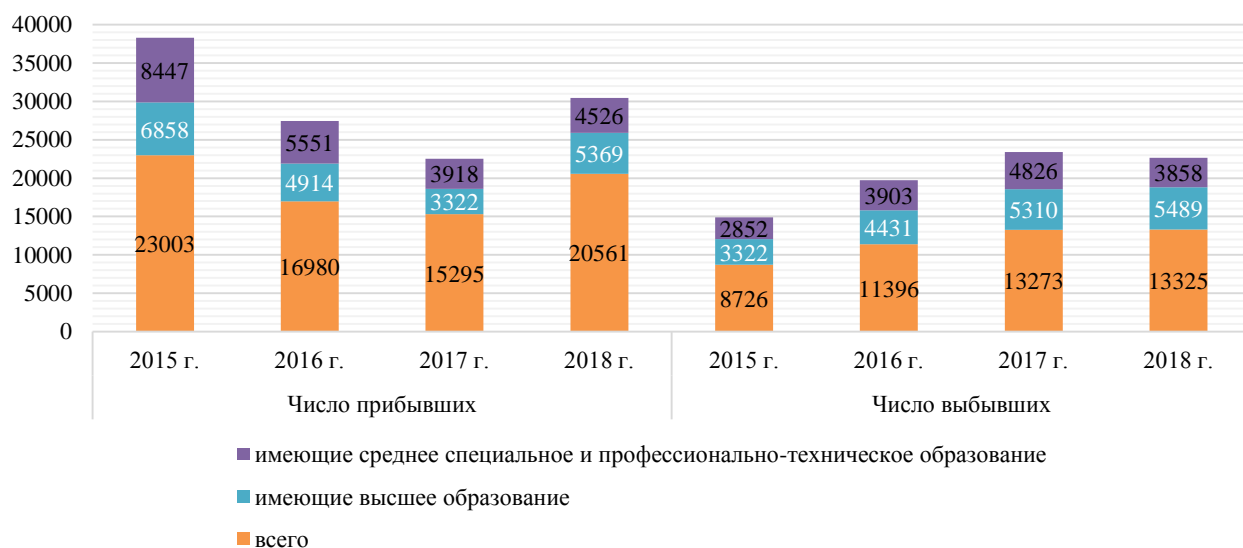


Рисунок 2 – Динамика миграции квалифицированных специалистов в/из Республики Беларусь в 2015-2018 гг., чел.

Если взять активный трудоспособный возраст с 25 до 49 лет, то ситуация в 2018 г. в этом возрасте из страны уехали 7733 чел., а въехали – 6162. Пенсионеров же приехало более чем в два раза больше, чем покинуло страну.

В соответствии с официальными данными МВД Республики Беларусь, в последнее время белорусы стали чаще уезжать на заработки за рубеж. Так, в 2011 г. выехало на заработки на основе подписанных договоров 5522 чел., в 2018 г. – в два раза больше – 11093 чел. (рисунок 3).

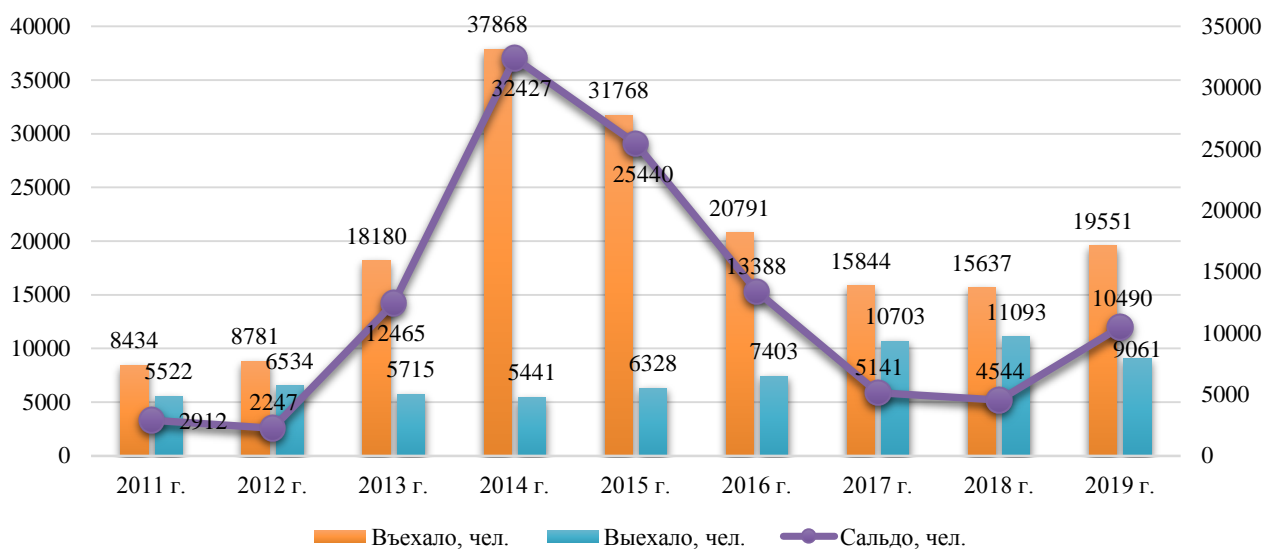


Рисунок 3 – Динамика въезда и выезда официально зарегистрированных трудовых мигрантов в/из Республики Беларусь в 2011-2019 гг., чел.

Рассмотрим также численность официально выехавших из Беларуси в 2011-2019 гг. трудовых мигрантов по срокам действия трудовых договоров (рисунок 4).

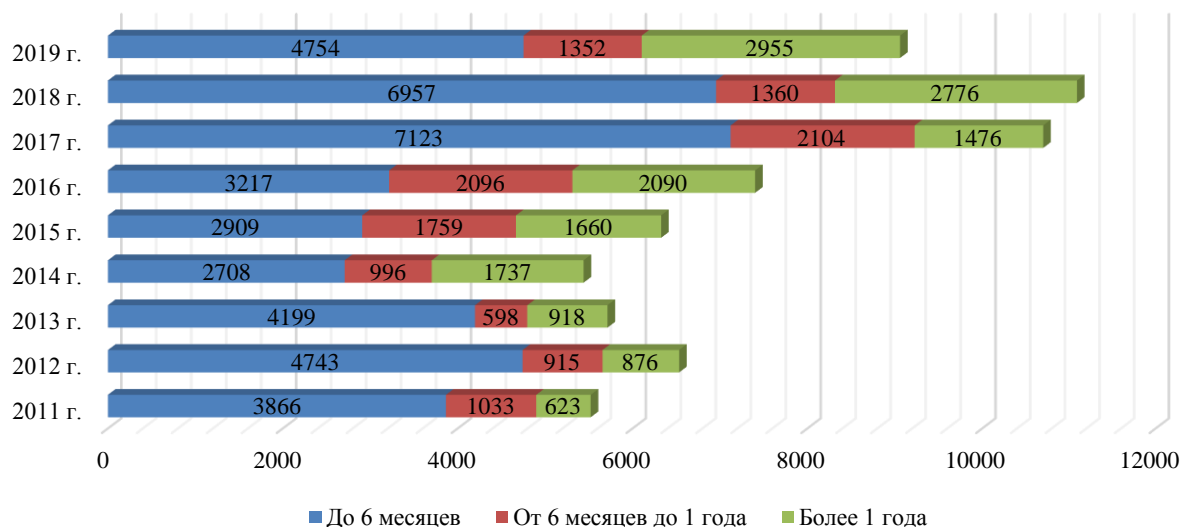


Рисунок 4 – Численность официально выехавших из Беларуси в 2011-2019 гг. трудовых мигрантов по срокам действия трудовых договоров, чел.

Видно, что подавляющее число трудовых мигрантов выезжает из Республики Беларусь на заработки на срок до шести месяцев (более 50% от общей численности).

В 2019 г. на заработки выехал 9061 белорус. Это на 2032 чел. меньше, чем за прошлый год (таблица 2).

Таблица 2 – Общие итоги внешней трудовой миграции в 2018-2019 гг. по областям и г. Минску, чел.

Область	Численность трудящихся-мигрантов, въехавших для работы на основе подписанных договоров и контрактов		Численность трудящихся-мигрантов, выехавших для работы на основе подписанных договоров и контрактов	
	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
Беларусь	16172	20862	11093	9061
Брестская	918	940	986	381
Витебская	530	541	1410	1091
Гомельская	759	738	1711	1725
Гродненская	3289	4834	1601	978
г. Минск	8024	10593	3762	3547
Минская	2279	2821	147	171
Могилевская	373	395	1476	1168

Источник: собственная разработка на основе [3].

Согласно статистическим данным, белорусские трудовые мигранты переориентировались с России на Польшу. Так, в 2011 г. в Россию выехало на заработки 4237 чел. (76,7 % всех официально зарегистрированных трудовых мигрантов), в 2014 г. их число достигло 4774 чел. (87,7 %), а в 2018 г. при 4978 чел. выехавших их доля сократилась до 44,9 %. В 2011 г. в Польшу выехало только 224 чел. (4,1 %), в 2018 г. – уже 3181 чел. (28,7 %). Не противоречит этим данным и информация Министерства труда и социальной политики Польши. В 2015 г. белорусам было выдано 1893 разрешения на работу, в 2016 г. – 4870, а в первой половине 2017 г. этот показатель уже увеличился до 4456 чел. С 8 чел. до 1289 чел. вырос за этот период выезд на заработки в Литву, доля этих трудовых мигрантов увеличилась с 0,1 % до 11,6 % [2].

Активнее всего на заработки по-прежнему выезжают в Россию. В 2019 г. российский рынок труда принял, по данным МВД, 4173 чел., на втором месте по популярности у белорусов находится Польша (1606 чел.), на третьем – Литва (1260 чел.). Во все эти страны за год сократилось число трудовых мигрантов из нашей страны. В топ-5 стран, в которые чаще всего выезжают на заработки белорусы, также входят Чехия (782 чел.) и Германия (450 чел.). В США в поисках работы уехал 295 белорусов (рис. 5) [3].

За последнее десятилетие наиболее нежелательные изменения наблюдались среди исследователей высшей квалификации. Так, доктора наук, занятые в научной сфере, своего пика численности достигли в 2000 г. – 819 человек. В последующие годы общая численность докторов наук начала сокращаться. За период 2006-2017 гг. численность докторов наук, выполняющих научные исследования и разработки, уменьшилась на 113 человек, или на 14,9%. Это же можно сказать и о кандидатах наук, численность которых за этот же период уменьшилась на 317 человек, или на 10,0%.

Отсутствие в науке достаточного числа молодых докторов и кандидатов наук и незначительная доля докторов наук и кандидатов наук средних возрастов при одновременном преобладании в их составе лиц пенсионного возраста может негативно сказаться на перспективах развития белорусской науки и повышения ее конкурентоспособности. Этот вывод остается верным даже при констатации наличия в кадровом составе национальной науки значительной доли исследователей до 29 лет и некоторого роста за последние годы численности возрастной группы 30-39 лет. Анализ показывает, что даже при этих положительных моментах в белорусской науке не пополняется самая продуктивная для научной деятельности возрастная группа исследователей – 40-49 лет. Последнее свидетельствует о том, что значимая часть молодежи даже из тех исследователей, которые имеют кандидатскую степень, уходит из науки в другие высокодоходные сферы деятельности или уезжают за рубеж.

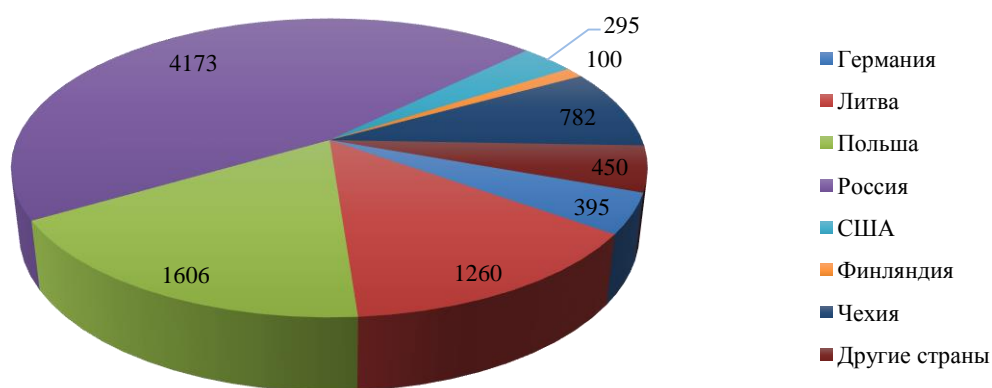


Рисунок 4 – Численность официально выехавших из Беларуси в 2019 г. трудовых мигрантов по странам, чел.

Чтобы заполнять рабочие места, освободившиеся в связи с оттоком рабочей силы, белорусские предприятия и организации начали привлекать трудовых мигрантов.

В 2010 г. в Беларуси был принят закон «О внешней трудовой миграции». В нем прописано, что иммигранты допускаются в страну только в том случае, если занятие свободных рабочих мест не может быть обеспечено гражданами и иностранцами, постоянно проживающими в Беларуси. Чтобы легально трудоустроиться, иностранец должен получить разрешение, а чтобы принять на работу более десяти иностранцев, наниматель должен получить специальное разрешение в департаменте по гражданству и миграции.

Если в 2011 г. в Беларусь официально прибыло около 8,4 тыс. иностранных рабочих, то в 2018 г. – более 15,6 тыс. Максимум прибытия трудовых мигрантов наблюдался в 2014 г. (37868 чел.) и 2015 г. (31768 чел.) (рис. 5).

Рост числа въезжающих на работу иностранцев объясняется реализацией инвестиционных проектов, таких как китайско-белорусский индустриальный парк «Великий камень», Минская ТЭЦ-5, Добрушская картонная фабрика и др. В Беларусь едут китайцы, турки, есть мигранты из Вьетнама, Бангладеш. В связи с событиями на Украине в нашу

страну прибыли тысячи беженцев из Донецкой и Луганской областей. Основная масса мигрантов въезжает по рабочим специальностям и трудоустраивается в строительстве, сельском хозяйстве, сфере обслуживания. Около 105 тыс. граждан Российской Федерации постоянно проживает в Республике Беларусь по видам на жительство.

В последние годы количество трудовых мигрантов в Беларуси сокращалось: в 2014 г. к нам приехали на работу 37868 чел. из других стран, в 2016 г. – 20791 чел., в 2017 г. – 15844, а в 2018 г. – только 15637 чел. Однако в 2019 г. количество трудовых мигрантов резко выросло до 19551 чел. (125,0 % относительно 2018 г.).

Численность приехавших в Беларусь в 2019 г. трудовых мигрантов наглядно показано на рисунке 5.

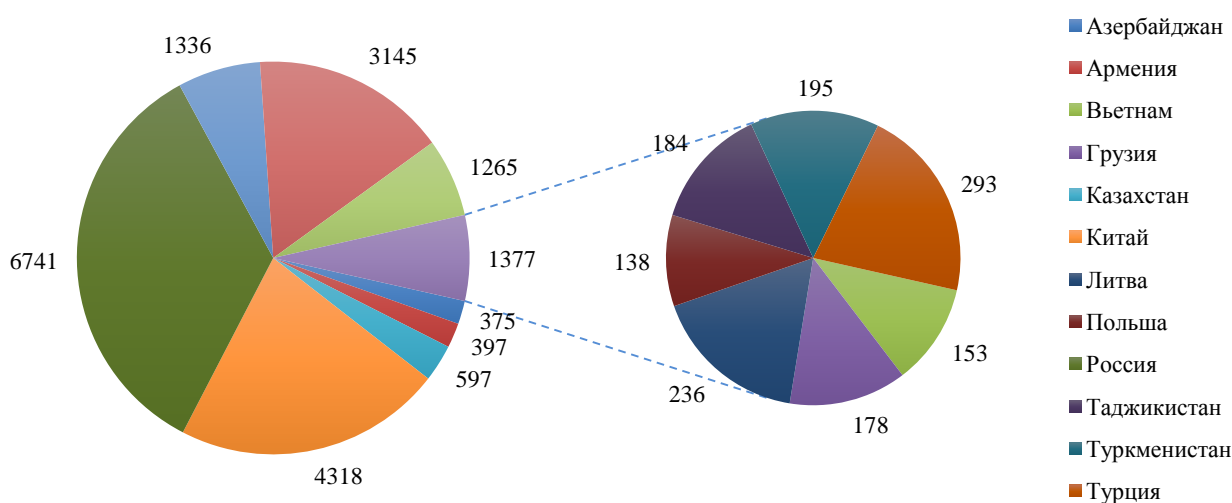


Рисунок 5 – Численность официально приехавших в Беларусь в 2019 г. трудовых мигрантов по странам, чел.

Интересно проанализировать официальную статистику по въезду/выезду трудовых мигрантов с точки зрения рода деятельности (рис. 6).

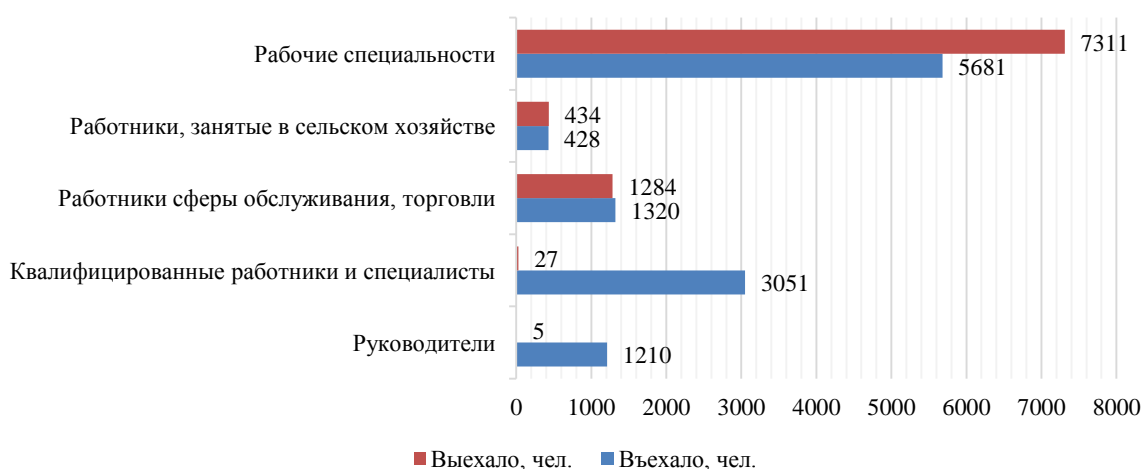


Рисунок 6 – Численность официально выехавших/приехавших в Беларусь в 2019 г. трудовых мигрантов по роду деятельности, чел.

Видно, что как среди приехавших (5681 чел., 48,6 %), так и среди выехавших (7311 чел., 80,7 %) наблюдаются преимущественно рабочие специальности. Однако также заметно, что среди трудовых иммигрантов велика доля руководителей (10,4 %), а также квалифицированных работников и специалистов (26,1 %).

Таким образом, на основании приведенных данных о миграционных потоках и складывающейся демографической ситуации Республика Беларусь сталкивается с дефицитом трудовых ресурсов, оттоком высококвалифицированных кадров (так называемая «утечка умов») и неминуемым технологическим отставанием. И ключевым элементом стратегии миграционной политики Республики Беларусь является сохранение демографического и трудового потенциала, обеспечение трудовыми ресурсами спроса на рынке труда.

Увеличение значимости миграции в политическом, экономическом и демографическом развитии общества определяет необходимость выработки действенной государственной миграционной политики и социально-экономических механизмов эффективного регулирования миграционных процессов в Республике Беларусь. Не менее актуальной в настоящее время является задача совершенствования системы регулирования внешней трудовой миграции и минимизации ее негативных последствий для ряда отраслей национальной экономики.

Литература

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь: Статистический сборник / Пред. ред. колл. И.В. Медведева. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. 429 с.

2. Мурина, Е. Стоит ли Беларуси искать пути привлечения трудовых мигрантов? / Е. Мурина // Ежедневник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ej.by/news/sociaty/2019/10/01/stoit-li-belarusi-iskat-puti-privlecheniya-trudovyh-migrantov.html>. – Дата доступа: 16.09.2020.

3. Учет трудящихся-эмигрантов и трудящихся-иммигрантов // Департамент по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mvd.gov.by/ru/page/uchet-trudyashihsya-emigrantov-i-trudyashihsya-immigrantov>. – Дата доступа: 20.09.2020.

СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

THE HEALTHCARE SYSTEM IN MODERN SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS

ОРЕШЕНКОВ АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры агробизнеса Витебской государственной
академии ветеринарной медицины

Oreshenkov Alexandr, Candidate of Economics, Docent, Docent of the Department of
Agribusiness of the Vitebsk State Academy of Veterinary Medicine

e-mail: oreshenkov2006@rambler.ru

Аннотация. Историю развития здравоохранения следует рассматривать через призму эволюции общественных представлений о здоровье и его месте в ряду жизненных ценностей. В статье анализируется комплекс факторов, оказывающих влияние на состояние здоровья. Осмыслена роль системы здравоохранения в условиях диверсификации ответственности за обеспечение здоровья населения, отвечающая современным тенденциям развития общества. Расходы на здравоохранение рассматриваются как вложения, диалектически связанные с экономическим развитием любой страны. В условиях появления объективных ограничителей социальной политики современные государства стремятся найти новые технологии, которые позволят снизить расходы на систему здравоохранения при сохранении ее высокой эффективности. Продемонстрировано влияние изменений демографической структуры общества на внедрение инноваций в здравоохранении. Представлен авторский подход к модернизации национальной системы здравоохранения.

Ключевые слова. Система здравоохранения, старение населения, здоровье населения, медицинские технологии, профилактика заболеваний, социально-экономическая политика.

Abstract. The history of health care development should be viewed through the prism of the evolution of social ideas about health and its place in a number of life values. The article deals with a complex of factors influencing the state of health. The role of the healthcare system in the context of diversification of responsibility for ensuring the health of the population, which meets modern trends in the development of society, is comprehended. Health care spending is viewed as an investment that is dialectically linked to the economic development of any country. In the context of the emergence of objective constraints on social policy, modern states are striving to find new technologies that will reduce the cost of the health care system while maintaining its high efficiency. The influence of changes in the demographic structure of society on the introduction of innovations in healthcare is demonstrated. The author's approach to the modernization of the national health care system is presented.

Keywords. Health care system, population aging, population health, medical technologies, disease prevention, socio-economic policy.

В современном обществе наиболее наглядным показателем, отражающим уровень социальной ориентированности государства, является состояние системы здравоохранения. Общественное здоровье – это медико-социальный ресурс общества, способствующий национальной безопасности и обеспечивающий качество жизни, обусловленное состоянием здоровья населения. Укрепление здоровья населения, борьба с опасными болезнями и эпидемиями, повышение доступности и качества медицинских услуг являются важнейшими показателями социального прогресса цивилизаций.

Общепринято, что здоровье населения является одним из приоритетов государственной политики, именно поэтому система здравоохранения призвана решать крупные стратегические задачи развития страны и, прежде всего, укреплять физическое и социальное благополучие граждан, удовлетворяя растущие потребности в медицинской помощи. Сводным целевым показателем Государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016-2020 годы предусматривается обеспечить к 2020 г. увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 75,3 года. По прогнозу, ожидаемая продолжительность жизни увеличится с 74,4 в 2017 г. до 80,2 года в 2035 г., в том числе здоровой жизни – до 72 лет [1].

На каждом этапе своего развития общество ставит перед здравоохранением конкретные задачи, которые определяются, с одной стороны, достижениями медицинской науки, а с другой – уровнем развития данного общества, включая экономические, социальные, технологические показатели, а также культурные и национальные традиции, которые находят свое отражение в социальных взглядах и ожиданиях.

Важнейшей социально-демографической проблемой в развитых странах стало старение населения. Низкий уровень рождаемости в сочетании с низким уровнем смертности ведет к увеличению числа людей пожилого возраста. Человечество быстрыми темпами приближается к тому моменту, когда 1 млрд жителей Земли перевалит через возрастной рубеж в 60 лет. Европа в одночасье стала самым «старым регионом» мира, а средняя продолжительность жизни японцев составляет 83 года.

Через 50-70 лет, то есть ближе к концу 21 столетия проблема старения населения будет острой и в целом ряде развивающихся странах, где сейчас крупные молодежные бугры и высокая рождаемость. Если в начале 50-х годов XX века средняя продолжительность жизни человека в развивающихся странах составляла чуть больше 40 лет, то уже в 1990-х годах она приблизилась к 62 годам, а к началу XXI века фактически достигла 70 лет [2, с. 63].

По мере старения населения потребность в медицинском обслуживании пожилых людей возрастает, требуя дополнительных средств, расширения сети медицинских, геронтологических учреждений, качественной перестройки здравоохранения. Данные по США показывают, что медицинское обслуживание лиц старше 65 лет обходится в 3-5 раз дороже тех, кто не достиг этого возраста. Так, при увеличении за период с 2000 по 2017 г. удельного веса лиц в возрасте 65 лет и старше в общей численности населения в странах

ЕС-15 с 16,4 до 20,2% государственные затраты на здравоохранение в абсолютном выражении выросли почти втрое. Расходы на здравоохранение 8-10% к ВВП – уровень, типичный сегодня для развитых стран [3, С.166; 4, С.197].

В Беларуси так же, как в развитых странах, в результате снижения уровня рождаемости изменяется возрастная структура населения. Доля населения в младших и трудоспособных возрастах уменьшается, а доля лиц в пенсионном возрасте – увеличивается. Так, с 1990 по 2019 г. численность населения Республики Беларусь уменьшилась на 7,0% и составила 9475,2 тыс. человек. За тот же период число лиц в возрастной группе 60 лет и старше увеличилось более чем на четверть и составило 2091,7 тыс. человек. Если в 1990 г. коэффициент старения (доля лиц старше 60 лет в общей численности населения) составлял 16,3%, то в 2019 – 22,1% [5, с. 52].

Старение населения потребует роста возможностей медицины для замедления этого процесса. Важные направления медицины, которые позволяют блокировать или замедлять старение организма, будут связаны с регенерацией и пересадкой органов и частей человеческого тела, использованием генетических методов на основе индивидуализации в биотехнологиях, применением медикаментов нового поколения, полученных биотехнологическим методом.

Изменение возрастного состава населения в развитых странах трансформировало структуру заболеваний, являющихся основными причинами смертности населения. Решив в первой половине XX в. проблемы обеспечения эпидемиологической безопасности и устранения наиболее массовых причин смертности, медицина смогла включиться в технологическую революцию на основе новых задач, направленных на борьбу с болезнями старости и цивилизации. На первый план в развитых странах выходят хронические заболевания, которые требуют других подходов к организации лечения и профилактики, чем инфекционные заболевания.

В результате заметных успехов в области борьбы с наиболее частыми причинами смертности – от ишемической болезни сердца, инсульта, инфаркта и других цереброваскулярных болезней, болезни системы кровообращения в основном сохранили свою роль опасной угрозы для жизни очень пожилых людей, жизнеспособность которых в значительной степени исчерпана. В то же время вырос вклад онкологических заболеваний в общий показатель смертности, сравнившись с вкладом болезней системы кровообращения, у мужчин рак вышел на первое место. Здравоохранение всех стран рассматривает снижение смертности от онкологических заболеваний как одно из главных направлений своей деятельности.

Увеличение спроса на медицинские услуги, помимо старения населения, вызвано также развитием современных технологий, которые дают новые возможности в области лечения различных заболеваний и соответственно почву для появления новых ожиданий со стороны населения. В настоящее время в системе здравоохранения Беларуси внедряются современные технологии. Так, в трансплантологии создана служба координации органного донорства, которая постоянно занимается выявлением потенциальных доноров. Ежегодно выполняется 350 трансплантаций почки, 70-75 – печени, 40-44 – сердца. Это

оказало влияние на международный рейтинг: Беларусь среди стран, осуществляющих трансплантационную деятельность, занимает 10 место.

В республике широко используются методики медико-генетического консультирования и лечения злокачественных опухолей. В настоящее время акцент делается на раннем выявлении рака и лапароскопических операциях заболеваний, в том числе онкологических. Реализуются скрининговые программы рака шейки матки, предстательной железы, молочной железы и колоректального рака. Белорусские медики способны выполнять расширенные операции даже при четвертой стадии рака.

В национальной системе здравоохранения внедрены современные методы диагностики и лечения пациентов с патологией зрения: оптическая томография, ультразвуковое сканирование глаукомы, травмы глаза и др. В сосудистой и эндоскопической хирургии применяются методики лазерной коагуляции и малоинвазивных технологий. В неврологии и нейрохирургии осваиваются и внедряются новые хирургические методы лечения фармакорезистентных форм эпилепсии, новые виды рентгеноэндovasкулярных методик при лечении сосудистых заболеваний головного и спинного мозга; эндоскопические методы лечения нейрохирургической патологии; хирургические методики лечения дегенеративных заболеваний позвоночника. Особое внимание уделяется проведению научных исследований и разработок в опорно-двигательной системе, в частности, увеличивается число эндопротезирования тазобедренного и коленного суставов.

Активно развивающийся информативный метод диагностики с помощью трехмерных УЗИ, цифровой рентгенографии, компьютерной томографии, многослойных, объемных, трехмерных снимков в сочетании с компьютерными технологиями дал толчок к решению задач нового уровня - автоматизации процессов работы врача с полученными изображениями и возможностью их интерпретации.

В Беларуси создана единая республиканская система телемедицинского консультирования для врачей, которая позволяет осуществлять дистанционное консультирование по рентгенологическим, ультразвуковым и цитологическим исследованиям, а также по вопросам постановки диагноза пациентам с использованием телекоммуникационных и электронных информационных (компьютерных) технологий. На этом направлении расширяется телемедицинская сеть для предоставления медицинской помощи и услуг (в первую очередь в сфере маммографических исследований, связанных с диагностикой рака молочной железы на первых стадиях) в точке необходимости (в тех случаях, когда географическое расстояние между медицинскими работниками и пациентом является критическим фактором).

Как в мире, так и в республике получают развитие медицинские услуги с использованием мобильных технологий и беспроводных устройств. Данные персональных устройств могут транслироваться в контакт-центр непосредственно либо с помощью дополнительного устройства: персонального компьютера (веб-сервисы контакт-центра, электронная почта, прикладное программное обеспечение самих персональных устройств и т.д.); мобильного устройства связи (сотовый телефон, смартфон, карманный/планшетный компьютер и т.д. с прикладными мобильными приложениями), компьютеризированного интерактивного устройства (платформы, хаба, интегратора). Процесс цифровизации

сферы здравоохранения позволит создать и внедрить единую многоуровневую информационно-аналитическую систему сбора и обработки статистической медицинской информации, в состав которой будут включены как государственные, так и частные медицинские учреждения.

Меняется и понимание роли различных факторов в обеспечении здоровья населения. К традиционным вызовам системе здравоохранения можно добавить угрозы для здоровья, которые вытекают из действий человека, его взаимодействия с окружающей средой, в результате несчастных случаев и стихийных бедствий, которые обрывают жизнь вполне здоровых людей задолго до того, как оказывается исчерпанной их естественная жизнеспособность. Эволюция вирусов и повышение их устойчивости к соответствующим лекарствам может привести к появлению новых и возобновлению известных инфекционных заболеваний. Появились эпидемии таких инфекций, как ВИЧ, птичий грипп, коронавирус и др. Возникают новые проблемы, связанные, например, с вакцинацией.

В связи с этим понимание системы здравоохранения в последнее время претерпевает существенные изменения. Все большее значение придается самому человеку, который из объекта воздействия со стороны системы превращается в ее субъект. Предполагается, что человек в современном мире должен осознавать важность здоровья и демонстрировать соответствующее «здоровьесберегающее поведение». В основе такого поворота лежит убеждение в том, что люди могут контролировать многие риски для здоровья. Кроме того, по мере повышения уровня благосостояния и образования граждане в состоянии брать на себя ответственность за свое здоровье. В этих условиях меняется роль государства, которое становится своего рода помощником, создает необходимые условия для реализации человеком своей ответственности в поддержании собственного здоровья.

Развитие данных тенденций требует осмысления роли системы здравоохранения в обеспечении здоровья населения. Система охраны здоровья должна не просто улучшать здоровье населения, но и реагировать на немедицинские потребности граждан в вопросах охраны здоровья. Необходимо осознание приоритетности охраны здоровья населения и стратегической важности его улучшения для будущего страны, изменение подхода к охране здоровья населения: важны не просто приоритет здравоохранения, снижение показателей заболеваемости и т.д., а интеграция здоровья в процесс развития общества. В итоге программа ее развития должна включать не только медицинские учреждения, но и более широкие вопросы, такие как чистая и безопасная окружающая среда, обеспеченность водой, борьба с вредными привычками, физическая активность, питание, просветительская работа.

Основой таких изменений должно стать восстановление «здрoвоохранительного» в противовес сугубо медицинскому подходу к проблеме здоровья населения. Если медицина обеспечивает лечение каждого отдельного пациента, то здравоохранительные мероприятия направлены на пропаганду здорового поведения, защиту здоровья и предотвращение болезни на уровне общества. Эти мероприятия включают обеспечение широкой информированности населения о факторах риска, угрожающих здоровью (курение, злоупотребление алкоголем, нездоровое питание, недостаток физической активности), стимулирование здорового образа жизни и др. [6].

В Беларуси высокая преждевременная смертность гораздо теснее связана со злоупотреблением алкоголем и образом жизни, чем когда речь идет о пожилых людях, у которых главный вклад в развитие болезней вносят естественные возрастные изменения. Такие причины смертности включают инфаркты, инсульты и сердечную недостаточность, 8 разновидностей рака (рак гортани, желудка, толстого кишечника и т.д.), преднамеренный и непреднамеренный травматизм в результате алкогольной интоксикации, а также случайные отравления алкоголем. Эти факторы, как и в случае с инфекционными болезнями, могут быть поставлены под контроль. Такой контроль, вероятно, не может быть абсолютным, но в принципе обусловленная внешними факторами смертность устранима.

Соответственно внутри общей стратегии противостояния смертности должна быть выработана специальная стратегия борьбы с ранней смертностью, связанной с употреблением алкоголя, и ввиду больших потерь, в значительной степени предопределяющих отставание Беларуси по продолжительности жизни, она должна быть приоритетной. Главной составляющей этой стратегии должна стать профилактика, направленная на изменение образа жизни наиболее активной части населения.

Беларусь имеет большой опыт в области реформирования системы здравоохранения. Она (в составе СССР) стала республикой, которая фундаментально начала разрабатывать теоретические основы социальной медицины, успешно реализованные на практике, наиболее продвинутые, гуманистические нормы массовой системы охраны здоровья. В переходных социально-экономических условиях Беларуси, пожалуй, единственной из стран бывшего СССР удалось сохранить государственную систему бесплатного оказания населению медицинских услуг (модель Семашко) в практически чистом виде, что делает лечение реально доступным для всех граждан страны. Сегодня крайне важно, чтобы эти достижения, являющиеся результатом упорного труда многих людей на протяжении нескольких десятилетий, не были забыты и потеряны для нашей страны.

Система здравоохранения страны сталкивается с определенными проблемами и вынуждена заниматься поиском их преодоления. Среди основных проблем специалисты Беларуси и зарубежные эксперты выделяют недостаток доступных ресурсов для удовлетворения потребностей всех в бесплатной медицинской помощи; несовершенство управленческой структуры и отсутствие финансовых механизмов, способных повысить эффективность использования ресурсов; относительно низкую техническую оснащенность здравоохранения; очереди в поликлиниках; неудовлетворенность врачей оплатой труда.

В качестве основных направлений модернизации системы здравоохранения предлагаются следующие:

- превращение фундаментальной науки в фактор достижения и поддержания сравнительных преимуществ в здравоохранении;
- внедрение в систему здравоохранения принципов государственно-частного партнерства;
- выход на качественно новый уровень медицинского обслуживания населения на основе перехода от медицины «на все случаи жизни» к модели точной медицины с многоуровневой стратификацией пациентов;

- дальнейшее развитие платных медицинских услуг, в том числе за счет их экспорта;
- развитие системы поддержки молодых специалистов, создание условий для их адаптации на рабочем месте, включая институт наставничества.

Литература

1. Об утверждении государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016-2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 14 марта 2016 г., № 200 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=12551&pO=C216002008&p1=1>. – Дата доступа: 14.11.2019.
2. Григорьева, Н.С. Современное здравоохранение: политика, экономика, управление / Н.С. Григорьева, Т.В. Чубарова. – М.: Авторская академия, 2013. – 344 с.
3. Васильев, В.П. Социальные ценности и институты здравоохранения / В.П. Васильев // Вест. Моск. ун-та. Сер. 18, Социология и политология. – 2016. - № 3. – С. 154-174.
4. Вишневский, А.Г. Время демографических перемен / А.Г. Вишневский. – М.: Издательский дом Высш. шк. экономики, 2015. – 517 с.
5. Демографический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб.; редкол.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. – 429 с.
6. Беларусь на пути достижения целей устойчивого развития. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. – 31 с.

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИНГАПУРЕ

THE SUPPORT SYSTEM FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN SINGAPORE

ПОПКОВА АННА СТАНИСЛАВОВНА

кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом мониторинга социально-экономического развития Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Popkova Anna, PhD in economics, Associate professor, head of the Department for Monitoring of Socio-Economic Development of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: LevsAnn@tyt.by

Аннотация. В статье рассматривается система государственной поддержки социального предпринимательства в Сингапуре. Дана классификация институтов развития социального бизнеса. Особое внимание уделяется Национальному волонтерскому и благотворительному центру, Сингапурскому центру социального предпринимательства *raiSE*, Сингапурскому хабу, Национальному молодежному фонду. Определены эволюционные этапы становления и развития сингапурского рынка социального финансирования. Проведен анализ системы грантов для социальных предприятий. Дана оценка деятельности центра социального предпринимательства *raiSE* в 2018 г. Рассмотрена деятельность университетов Сингапура по реализации программ обучения социальных предпринимателей. Сделаны предложения по применению эффективных схем стимулирования инвестиций в социально ориентированный бизнес в Республике Беларусь.

Ключевые слова. Социальное предпринимательство, социальное предприятие, социальные инновации, социальный бизнес, социально преобразующие инвестиции.

Abstract. The article considers the system of state support for social entrepreneurship in Singapore. The classification of development institutions for social business is given. Special attention is paid to the National Volunteer and Philanthropy Center, The Singapore Centre for Social Enterprise *raiSE*, The HUB Singapore and the National Youth Fund. The stages of the Singapore social Finance market formation and development are defined. The system of grants for social enterprises is analyzed. The performance of the Social Entrepreneurship Center *RaiSE* in 2018 was assessed. The article considers the activities of Singapore universities in implementing training programs for social entrepreneurs. Proposals have been made on the application of investment incentive systems in socially oriented enterprises in Belarus.

Keywords. Social entrepreneurship, Social enterprise, Social innovation, Social business, Social impact investment.

Социальные предприятия играют важную роль в системе социальных услуг, предлагая эффективные и инновационные решения для удовлетворения социальных потребностей. Они являются гибридными структурами с характеристиками деятельности коммерческих предприятий и благотворительных организаций и реализуют двойные цели - достижение эффективного социального воздействия и определенных финансовых результатов. Развитые страны мира стремятся создать у себя эффективную систему поддержки социального предпринимательства, так как это не только способ решения социальных проблем общества, но и эффективный инструмент для привлечения инвестиций в национальную экономику. В последние годы очень динамично развивается сектор социального предпринимательства в Сингапуре.

Еще в 90-е годы в Сингапуре была принята концепция МННА, направленная на оказание помощи бедным слоям населения в расширении их возможностей посредством профессионального обучения и стимулирования мотивации людей к выходу из порочного круга нищеты. Она предполагала активное объединение всех слоев общества, а именно заинтересованных граждан, корпораций, общественных организаций, религиозных групп и правительства для формирования общества, основанного на знаниях, заботе и сострадании. В 21 веке Сингапур стал развитой страной, но концепция МННА осталась прежней и в ее реализации активно участвуют социальные предприниматели.

Социальное предпринимательство все еще является относительно новой концепцией в Сингапуре, хотя поддержка социального бизнеса способствует росту социальных предприятий. В начале 2000-х годов социальные предприятия изначально рассматривались как инновационная альтернатива обеспечения занятости населения и возможности для нуждающихся сингапурцев смягчить последствия растущего разрыва в доходах. Правительство признало ту роль, которую социальные предприятия могут играть в оказании помощи обездоленным слоям населения и стало всячески поддерживать социальные инициативы. Уже в 2019 году в рейтинге лучших стран для социальных предпринимателей Сингапuru удалось занять пятое место. При этом в субрейтингах страна заняла первое место по государственной политике, поддерживающей социальных предпринимателей, и второе место по доступу к грантовому финансированию. Достижение таких результатов стало возможным благодаря комплексному подходу к формированию организационных и экономических условий развития социально ориентированного бизнеса.

Деловой климат в Сингапуре создает действительно благоприятную среду для социальных предпринимателей. Сингапур занимал первое место в рейтинге легкости ведения бизнеса в 2007-2016 гг. и второе место в 2017-2019 гг. В Сингапуре очень просто начать свой бизнес. В стране можно зарегистрировать компанию с капиталом всего в 1 сингапурский доллар (SGD). Контроль над компанией, зарегистрированной в Сингапуре, может принадлежать как физическим, так и юридическим лицам любой юрисдикции. Основываясь на своем географическом положении, многие социальные предприятия в Сингапуре предоставляют услуги и другим азиатским странам. Ограниченные размеры внутреннего рынка и политика открытой экономики способствуют этому.

В Сингапуре была создана мощная институциональная система поддержки социальных предприятий (см. таблицу).

Таблица – Система государственной поддержки социального предпринимательства в Сингапуре

Название	Характеристика деятельности
Министерство социального и семейного развития Сингапура	Управляет ComCare Enterprise Funding. Этот фонд выдает гранты в размере до 80% затрат на открытие бизнеса. Куррирует молодежную программу социального предпринимательства (YSEP)
Национальный совет молодежи	Управление Национальным молодежным фондом (выделение грантов молодым социальным предпринимателям)
Фонд DBS	Предоставляет пакет услуг социальным предприятиям, который включает бизнес-кредиты по льготным ставкам. DBS также предлагает гранты для социальных предприятий
Совет по развитию сообщества Северо-Восточного Сингапура	Некоммерческая организация, оказывающая общественную поддержку 5 районам на северо-востоке Сингапура. В 2013 г. она запустила Фонд социальных инноваций ZIP NECK совместно с парком социальных инноваций (GULP). Размер гранта – 7400 долл. США
Национальный волонтерский и благотворительный центр	Благотворительная организация, руководит Фондом JumpStartFund, который оказывает финансовую поддержку социальным предприятиям. Фонд субсидирует до 80 % стоимости проекта, или 37 000 долл. США
RaiSE, центр поддержки социального предпринимательства	Оказывает услуги для социальных предприятий, включая финансовую помощь, консультации экспертов и специалистов, предоставление офисных помещений, обучение, наставничество
Инвестиционная биржа Азии	Предлагает две различные инвестиционные платформы для стартапов и предприятий, действует фондовая биржа социального предпринимательства
Центр предпринимательства NEC	NEC предоставляет различные услуги для стартапов, включая наставничество
Сингапурский хаб	Предоставляет услуги кеворкинга, предлагает программы наставничества и проводит мероприятия по поддержке социальных предпринимателей, включая семинары

Источник: составлено автором с использованием материалов [1].

Государственная поддержка социальных предприятий начала расширяться в 2000 г. в форме финансовой помощи со стороны государственных учреждений и частных фондов. Важной инициативой стало создание ComCare Enterprise Fund в 2003 г. для обеспечения начального финансирования социальных предприятий. В 2006 г. Парк социальных инноваций (SIP) организовал глобальный форум социальных инноваторов (GSIF) - платформу для обмена знаниями в области социального предпринимательства и инноваций.

В 2007 г. был создан Комитет по социальным предприятиям для выработки рекомендаций по развитию этого сектора. В марте 2008 года Банк развития Сингапура объявил о введении пакетной поддержки, включающей льготную процентную ставку для социальных предприятий. Предлагаемый пакет включал ставку по бизнес-кредитам и овердрафтам на уровне 10,5 % за год, что было на 2 п.п. ниже, чем у коммерческих банков. Кроме того, работникам социальных предприятий предоставлялись специальные льготы по ипотечным кредитам, автокредитам и займам. Благодаря этой новаторской инициативе для социальных предприятий были созданы благоприятные условия для инвестиций в создание и расширение социального бизнеса.

В 2009 г. была создана социальная Ассоциация предприятий для содействия социальному предпринимательству, повышения осведомленности общественности и укрепления партнерских отношений между ключевыми заинтересованными сторонами. Примерно в тот же период появились и другие системные игроки. Центр социального предпринимательства и филантропии (ACSEP) стал платформой для содействия эффективному инвестированию в социальные предприятия в Азии посредством научных исследований и образования. Социальное финансирование получило еще больший импульс для развития благодаря созданию Центра социальных предприятий (SE Hub) в 2011 г.

В 2012 г. также была запущена молодежная программа социального предпринимательства для стартапов. Эта программа предлагает финансовую поддержку PR - центрам молодежных социальных предприятий. Она является результатом совместных усилий национального Сингапурского университета и Сингапурского института инноваций и предпринимательства. Правительство стремится создать социальную инфраструктуру, в которой молодежь активно работает над решением социальных вопросов. К 2012 г. сектор социального предпринимательства вышел на такой уровень развития, что администрация учредила премию Президента (PCSEA) за достижения в этой сфере и признание вклада социальных предприятий в развитие местного сообщества.

Академические институты стали предлагать курсы социального предпринимательства для студентов, которые могут быть заинтересованы в карьере в этом секторе. Учебные заведения приглашают на лекции специалистов социальных предприятий для передачи опыта молодым лидерам. Есть программы для студентов и преподавателей по созданию собственного бизнеса. Например, Азиатский центр социального предпринимательства и филантропии (ACSEP) в NUS имеет в своем арсенале практическую программу под названием «Обучение инвестированию», где студенты учатся привлекать инвестиции в социальные предприятия.

В 2013 г. Национальный совет молодежи при Министерстве культуры учредил Национальный молодежный фонд. Его цель - создать эффективные социальные изменения на основе сотрудничества молодых предпринимателей, школ и университетов. В этом же году была запущена первая в мире публичная социальная фондовая биржа. Она служит платформой для эффективных инвестиций со всего азиатского региона. С целью расширения потока частных инвестиций в социальные предприятия специалисты биржи прово-

дят курсы для руководителей компаний, а также читают лекции для студентов в университетах разных стран Азии. В 2014 г. появились инкубационные программы и конкурсы социальных предприятий, такие как DBS-NUS Social Venture Challenge Asia.

Поскольку все эти мероприятия проходили разрозненно, то возникла потребность в координации усилий отдельных институциональных единиц. В 2015 г. был создан Сингапурский центр социального предпринимательства, или *raiSE*, стратегической целью которого стало развитие социальных предприятий. Центр предоставляет комплексные услуги для новых социальных предпринимателей – финансовую помощь, консалтинговые услуги, обучение социальных предприятий до предоставления офисных помещений. Финансовая помощь предоставляется в форме грантов и инвестиций на разных стадиях развития бизнеса, включая стартапы.

Центр поддерживает новые социальные предприятия, предоставляя консультационные услуги, программы, обучение и ресурсы для поддержания их роста. Там, где это возможно, *raiSE* стремится установить контакт и поделиться передовым опытом с социальными предприятиями в регионе. Организация нацелена на повышение осведомленности о социальных предприятиях, она тесно сотрудничает с партнерскими организациями для выявления возникающих социальных потребностей. Сингапурский центр *raiSE* поддерживает более 350 социальных предприятий на их пути, от создания до роста и расширения [2].

Существует множество грантов и программ, предоставляемых специально для социальных предприятий в Сингапуре:

- гранты на сумму до 300 000 сингапурских долларов в рамках *Venture For Good (VFG)* Сингапурского центра социального предпринимательства (*raiSE*);
- грант *VentureForGood* (для молодежи) Сингапурского центра социального предпринимательства (*raiSE*) обеспечивает до 80% от общих прогнозируемых капитальных затрат и операционных расходов на первый год проекта, но не более 20 000 долларов;
- *raiSE Impact Finance Plus (RIF +)* (сумма финансирования варьируется).

Успешные кандидаты могут рассчитывать на получение грантов на сумму до 250 000 сингапурских долларов в рамках гранта *DBS Foundation Social Enterprise Grant*, а также на наставничество со стороны руководителей *DBS*.

RaiSE предоставляет также консультационные услуги. С этой целью *raiSE* организывает мастер-классы, программы наставничества и обеспечивает стратегическое обучение в сотрудничестве с партнерами. Центр предоставляет сетевые платформы для социальных предприятий, чтобы привлечь экспертов, облегчить обмен идеями между социальными предприятиями в рамках *АСЕАН* и в конечном счете поддержать социальные предприятия в получении доступа к рынкам за пределами Сингапура.

Согласно отчету Центра *RaiSE* за 2018 г., большая часть получивших поддержку социальных предприятий (66 %) находились на начальной и ранней стадиях развития, а 34 % - на стадии роста и зрелости. Деятельность социальных предприятий была направлена на поддержку молодых людей и детей (34 %), инвалидов (28 %), а также семей с низкими доходами (22 %). Около половины проектов связаны с обеспечением занятости (46 %), получением образования (21 %), развитием навыков (19 %). Основную поддержку

(74 %) получили малые предприятия, годовой доход которых менее 250 тыс. долл. США. Только 14 % зарабатывают более 500 тыс. долл. США в год. На 69 % социальных предприятий занято менее 5 сотрудников. Только в 5 % из них занято более 30 человек.

Также для социальных предпринимателей и социальных инвесторов проводится Азиатский конкурс социальных предприятий, неделя социального предпринимательства, фестиваль BusinessForGood. В 2018 г. в фестивале приняло участие 86 социальных предприятий, 8100 человек, 16 корпоративных партнеров, было привлечено 640 690 долл. от корпораций [3].

Хотя в Сингапуре не существует юридического статуса социального предприятия, в стране созданы все элементы эффективной экосистемы поддержки социального предпринимательства. Самым важной в этой системе является поддержка Правительства страны. Создана развитая сеть институтов привлечения финансирования, включающая инвестиционные фонды типа gaiSE, банки, биржи Impact Investment Exchange Asia и др. Поддержка запуска социальных предприятий является относительно разнообразной и многочисленной. Сингапурский хаб поддерживает коммуникации социального бизнеса с зарубежными партнерами и инвесторами. Кроме того, Сингапурские университеты имеют эффективные программы обучения молодых социальных предпринимателей. Эти учреждения являются значимым звеном для расширения экосистемы передачи знаний и опыта поколений. Проводятся крупные конференции с участием зарубежных предпринимателей и инвесторов.

Опыт Сингапура следует перенять и Беларуси в плане создания комплексного подхода к стимулированию социального предпринимательства. Пока у нас в стране нет системного подхода к финансированию проектов социального предпринимательства, нет законодательных актов, регулирующих отношения в этой сфере, хорошей информационной и консультационной поддержки заинтересованных лиц [4]. Эффективная система включает в себя грантовое финансирование на благоприятных условиях, льготное кредитование, внедрение новых учебных программ и курсов, менторство и консультационные услуги, создание позитивного имиджа социальных предпринимателей в обществе, поддержку молодежных стартапов, организацию конкурсов социальных предпринимателей, формирование сетевых платформ для коммуникаций с предпринимателями и инвесторами, наличие разветвленной сети институциональной поддержки социально ориентированного бизнеса.

Программа развития социальных инноваций и социального предпринимательства может включать в себя взаимосвязанные исследовательские и образовательные мероприятия, в числе которых создание высококачественных исследовательских и образовательных модулей по социальным инновациям и социальному предпринимательству на основе азиатского опыта, примеры успешных социальных предприятий и проектов социальных инноваций, создание платформы для обмена знаниями о социальном инновационном образовании на основе сотрудничества всех заинтересованных сторон.

Литература

1. Felipe Herrera. Study of social entrepreneurship and innovation ecosystems in the Southeast and East Asian countries: country analysis: Republic of Singapore / The Japan Research Institute. – 22 p.
2. Anthea Indira Ong. Strategic-plan-to-develop-social-entrepreneurship-and-social-enterprises-in-singapore-and-overseas [Electronic resource] // Mode of access: <https://medium.com/@antheaindiraong/strategic-plan-to-develop-social-entrepreneurship-and-social-enterprises-in-singapore-and-overseas-a9f18899f4fc>. – Date of access: 10.09.2020.
3. The State-of-Social-Enterprise-in-Singapore [Electronic resource] // Mode of access: [State-of-Social-Enterprise-in-Singapore-2017-Report.pdf](#). – Date of access: 12.09.2020.
4. Попкова, А.С. Механизм функционирования фондов социального предпринимательства / А.С. Попкова // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики: материалы IX Международной научно-практической конференции. 13 апреля 2020 г. / отв. ред. А.А. Бурмистрова [и др.]; М-во науки и высшего обр. РФ, ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина». – Тамбов: Издательский дом «Державинский», 2020. – 624 с. – С. 479-484.

**СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В АПК: АНАЛИЗ НАУЧНЫХ
КОНЦЕПЦИЙ**

**THE MODERN PARADIGM OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN THE AGRO-
INDUSTRIAL COMPLEX: AN ANALYSIS OF SCIENTIFIC CONCEPTS**

ТЕТЕРИНЕЦ ТАТЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и организации предприятий АПК Белорусского государственного аграрного технического университета
Tsetsiarynets Tatsiana, PhD, associate professor, associate professor of the department of economics and organization of enterprises of the agro-industrial complex,
Belarusian State Agrarian Technical University
e-mail: talad79@mail.ru

Аннотация. Развитие экономики знаний предопределило существенные изменения, вследствие которых в центре внимания сосредоточен человеческий капитал. Данное обстоятельство обусловило активизацию внимания исследователей к анализу концепций и теорий, предопределявших факторы его развития и использования. Агропромышленный комплекс как центральное звено экономической системы характеризуется отличительными особенностями его функционирования. В совокупности со сложившейся институциональной средой и социальной инфраструктурой это накладывает определенный отпечаток на условия формирования, развития и воспроизводства человеческого капитала в данной области. В статье рассматривается последовательность формирования и изменения научных взглядов управления человеческим капиталом в аграрной сфере. Выделяются наиболее значимые с авторской точки зрения ступени познания в данной области и их сущность. Формулируется современный подход к менеджменту человеческого капитала.

Ключевые слова. Человеческий капитал, управление, научные концепции, агропромышленный комплекс.

Abstract. The development of the knowledge economy has led to significant changes that focus on human capital. This circumstance led to increased attention of researchers to the analysis of concepts and theories that determined the factors of its development and use. The agro-industrial complex, as the central link of the economic system, is characterized by distinctive features of its functioning. Together with the existing institutional environment and social infrastructure, this has a certain impact on the conditions for the formation, development and reproduction of human capital in this area. The article considers the sequence of formation and change of scientific views of human capital management in the agricultural sector. The author highlights the most significant stages of knowledge in this field from the author's point of view and their essence. A modern approach to human capital management is formulated.

Keywords. Human capital, management, scientific concepts, agro-industrial complex.

В современных условиях интеллектуализации и экономики знаний механизм управления человеческим капиталом является приоритетным фактором и устойчивым источником формирования конкурентных преимуществ в аграрной сфере. Борьба за новые рынки сбыта, доступ к инвестиционным ресурсам и технологическим новшествам побуждают сельскохозяйственных товаропроизводителей внедрять новые методы его управления с целью обеспечения сохранности наиболее ликвидного и трудновоспроизводимого актива – человека. основополагающей целью данного процесса является формирование социально-экономических основ востребованности и капитализации интеллектуально-инновационных способностей человеческих ресурсов на основе их устойчивого воспроизводства, сохранения и приращения.

Обобщение теоретических основ и практических подходов к управлению человеческим капиталом позволяют выделить несколько основополагающих концепций, которые укрупненно можно объединить как экономическую, органическую и гуманистическую [1, с. 18]. Основу первой из них раскрывает представление о человеке как о «*homo economicus*», трудовая деятельность которого базируется преимущественно на собственных эгоистических интересах. Причем последние могут не совпадать с производственными целями, что обуславливает их конфликт. Такая ситуация порождает недоверие к работнику и требует жесткой регламентации его трудовой деятельности, а также усиливает необходимость постоянного контроля.

Сформулированная Ф. Тейлором концепция научного управления и опубликованная в книге «Принципы научного управления», а также его последователями Френком и Лиллией Гилбрет и Генри Грантом была широко внедрена в практику в XX в. [2]. Ее принципиальной особенностью является разработка функциональной системы разделения труда между мастерами и бригадирами, а также управленческими работниками. Технократическая концепция не уделяла особого внимания персонализации человеческих качеств работника. Инициативность, креативность, рационализаторство, творчество выступали второстепенным дополнением необходимости механического выполнения поставленных задач. В широком понимании работник рассматривался как обязательный, но придаточный производственный ресурс. Возрастающая технико-технологическая оснащенность производственных процессов усиливала минимизацию созидательного участия работника, нацеливая его деятельность на подчинение и формируя профессиональное отчуждение. В результате трудовой потенциал рабочих использовался не в полной мере, а высокая напряженность физического труда способствовала возникновению конфликтных ситуаций.

Параллельно с возникновением и проникновением в практическую сферу технократического подхода к управлению трудовыми ресурсами в Европе зарождается административная школа менеджмента, основателем которой выступает А. Файоль. Его вклад в концепцию научного управления состоял в выработке общих правил и законов управления организацией, в результате чего были сформулированы 14 основополагающих принципов [3]. Единство взглядов

Ф. Тейлора и А. Файоля заключалось в попытке формулирования универсальных подходов, методов и принципов управления предприятиями, что, по их мнению, будет способствовать успешному развитию любой организации.

Многолетний период теоретических исследований сущности «человеческого капитала», наличия достаточно разносторонних взглядов к его содержанию, тем не менее, практически до второй половины XX в. характеризуется общностью концепций к его управлению. Это во многом обусловлено ресурсным подходом к пониманию сущности человеческого капитала, целевой функцией которого выступает живой труд, измеряемый затратами рабочего времени и уровнем его оплаты (таблица 1).

Таблица 1 – Соотношение достоинств и недостатков в рамках экономического подхода

Достоинства	Недостатки
Четкость и конкретность заданий	Отсутствие гибкости к изменяющимся условиям
Постоянство выполнения заданий	Отсутствие внутренней мотивации, преимущественное использования инструментария внешнего стимулирования
Приоритетность плановых заданий	Отсутствие творческого подхода к исполнению обязанностей

Источник: составлено автором на основании [4].

Выделение отечественного агропромышленного комплекса в самостоятельную экономическую категорию среди отраслей народного хозяйства для комплексного планирования и финансирования производственной и социальной его деятельности было осуществлено в 70-е годы XX в. [5, с. 25]. Этот период отличался прогрессивными темпами научно-технологического развития промышленного комплекса страны, основанными на материализации факторов экономического роста, одним из которых выступают трудовые ресурсы. Основываясь на постулатах марксистской теории, последние не рассматриваются в качестве капитала, а представляют собой элемент продуктивной (трудовой) деятельности. Применительно к человеку, понятие «капитал» приобретает негативную содержательную форму, характеризующую в большей степени ее эксплуатационный аспект.

Несоответствие темпов социально-экономического развития аграрного и промышленного секторов экономики обусловили формирование дифференцированных концептуальных подходов к управлению человеческими ресурсами, зачастую имеющих диаметрально противоположную проекцию. Происходящие в этот период аграрные преобразования и используемые инструменты управления трудовыми ресурсами способствовали формированию соответствующих адаптационных механизмов сельского населения. Одним из основных сдерживающих фактором увеличения аграрного производства выступала низкая результативность труда работников. Наряду с невысокой технологической оснащенностью производственных процессов, отмечалось отсутствие организационно-материальной взаимосвязи сельскохозяйственных рабочих с конечными результатами своего труда. Цель их деятельности заключалась в механистическом выполнении последовательных операций сельскохозяйственного цикла. Известный советский ученый И. Бестужев-Лада в своих

трудах отмечал, что советский человек «живет он интересами своего коллектива, страны, мировой социалистической системы, всего человечества в целом...все в жизни человека – еда, одежда, жилище – суть, лишь условия, предпосылки, средства для его служения человечеству, его творчества во имя человека» [6, с. 7].

Тожественное восприятие человеческих ресурсов как составляющей производственного потенциала сельскохозяйственных форм хозяйствования проецирует формирование концептуальных подходов к управлению объектом, а не субъектом производственных отношений, лишенным личностных характеристик и нацеленным на максимальную отдачу. Исходя из этого применяемая модель управления трудовыми ресурсами, ориентирована на управление результатом, а не процессом его достижения. Как отмечают в своих трудах отечественные исследователи, «труд крестьян был малопродуктивным, его коллективные принципы их не привлекали. В первые годы коллективизации крестьяне пытались работать индивидуально, на традиционной основе» [7, с. 115]. В то же время сложившаяся система управления отечественного АПК постоянно совершенствовалась, образуя новые формы организации аграрного производства. Однако отсутствие взаимосвязи между трудом крестьян и результатами их конечной деятельности делали данную форму социалистической организации производства малоэффективной.

К 70-м годам XX в. уровень механизации сельскохозяйственного производства был достаточно высоким, в результате чего механизированные звенья оказались неэффективными при использовании поточно-групповых методов работы на основе повсеместного применения высокопроизводительных технических средств. Сложившаяся ситуация оказывала негативное влияние не только на уровень производительности труда, но и на эффективность управления персоналом. «Интенсификация сельскохозяйственного производства предполагает соблюдение количественных и качественных пропорций между важнейшими элементами производства: техникой, технологией и рабочей силой, гармоничностью и упорядоченностью организационных и экономических связей между ними. Организация труда должна соответствовать достигнутому уровню развития производительных сил, выступать мощнейшим ускорителем подъема экономики хозяйства» [8, с. 71].

Таким образом, в результате модернизации механизма сельскохозяйственного производства и на основе системы менеджмента кадрового потенциала экономическая (технократическая и административная) концепция управления аграрным человеческим капиталом оказалась невосприимчивой к происходящим трансформациям. Понимание «человека» преимущественно в контексте «рабочей силы» не позволяло полноценно использовать его ресурсный потенциал, обеспечивать рост результативности труда, а также способствовать самореализации и постоянному развитию.

Прогрессивная трансформация аграрных рыночных отношений, модернизации институтов собственности продуцировали активизацию вовлечения работников в процесс последовательного достижения целей деятельности организации. Наиболее ярко это проявляется в аграрной бизнес-среде, частной предпринимательской деятельности, в результате которой достижение конечной цели, как правило, дохода, обусловлено не только ролью и участием каждого члена группы, но и его заинтересованностью. Указанные обстоятельства способствовали формированию на рубеже 1970-1980-х гг. XX в. органического подхода или концепции управления персоналом (*personal management*) как системы взглядов на трактовку сущности, содержания, целей, задач, принципов

и методов управления персоналом и механизма ее реализации в конкретных условиях. Ее основу составляли возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с целями и задачами, стоящими перед организацией.

Одним из основоположников концепции человеческих отношений является профессор Школы бизнеса Гарвардского университета Дж. Э. Мэйо, основавший свою теорию на результатах проведенного социально-психологического эксперимента в г. Хоторне на заводе «*Western Electric Company*». Результаты проведенных исследований послужили базисом формирования школы человеческих отношений и заложили основу данной концепции. Ее основоположник отмечал приоритетное влияние социального статуса работников и микроклимата в коллективе на результативность трудовой деятельности в сравнении с технологической оснащенностью и производственными условиями труда. Э. Мэйо уделял особое внимание социальной природе человека, акцентируя свои результаты на влиянии неформальных групп в организации и их воздействии на поведение трудящихся. Согласно его мнению, человеческое взаимодействие в процессе трудовой деятельности разрушается ускоряющимися темпами технического прогресса, который, в свою очередь, провоцирует разрыв культурных традиций, в совокупности способствующих социальной солидарности (таблица 2).

Таблица 2 – Соотношение потребностей и направлений деятельности по управлению человеческим капиталом в рамках органического подхода

Потребности	Направления деятельности
Самоактуализация	Усиление вовлеченности в процесс труда. Трудовая деятельность выступает главным средством самовыражения
Самоуважение	Трудовая деятельность выступает одной из потребностей и интересов работника, не ограничивая его пространство и развивая самоидентичность
Социальные потребности	Развитие партнерства и коллегиальности трудовой деятельности
Потребности в уважении	Обеспечение безопасности трудовой деятельности, развитие системы пенсионного обеспечения и социального страхования, стимулирование карьерного роста и создание безопасных условий труда
Физиологические потребности	Обеспечение достойного уровня оплаты труда, способствующего покрытию затраченных сил, энергии и времени

Источник: составлено автором на основании [4].

Рассматривая научные идеи и выводы Э. Мэйо сквозь призму агроменеджмента, следует отметить их характерную свойственность современным тенденциям развития аграрного общества. Возрастающая мобильность трудовых ресурсов, наряду с активизацией

перелива аграрного человеческого капитала в быстроликвидные сферы деятельности, способствует столкновению различных культур, мировоззрений и менталитетов, активизирует безличностную форму взаимоотношений. Превалирование научно-технологического прогресса в индустриальных отраслях формирует «социальное отставание» и усиливает степень «социальной дезорганизации» сельских жителей. Таким образом, происходит «разрушение традиционных социальных норм и форм сотрудничества, следствием чего стало появление в нем плохо адаптированных и несчастных индивидуумов» [9, с. 124-125].

В современной трактовке аграрного менеджмента органическая концепция управления человеческим капиталом получила развитие в контексте двух основных направлений: управление персоналом и управление человеческими ресурсами. Их сущность состоит в усилении интереса к человеку как работнику, являющемуся основополагающим ресурсом и локомотивом развития сельскохозяйственных организаций. Как отмечает в своих трудах Липницкая В.В., формирование современной системы управления человеческим капиталом в аграрном секторе базируется не только на тщательном подборе сотрудников сельскохозяйственных организаций, но включает элементы последующего планирования их карьеры, качественной и количественной оценки выполнения работ, комплексные мероприятия по повышению их квалификации [10, с. 227]. Система управления социально-трудовыми отношениями основывается на взаимном учете интересов работников и менеджеров организаций, повсеместном признании его прав и интересов, предоставлении определенной самостоятельности и гибкости при выполнении работ, поощрении инициативности и творчества, формировании отношений партнерства и сотрудничества в трудовом коллективе.

Несмотря на ярко выраженную адаптивность органической концепции к потребностям и желаниям работников и построении механизма управления человеческими ресурсами на взаимном учете обоюдных интересов, тем не менее данный подход не исключает имеющихся противоречий между нанимателем и работником, обусловленных социально-экономическими взаимоотношениями. В рамках их устранения сформировалась гуманистическая концепция, объединяющая в себе два предыдущих подхода. Ее сторонники рассматривают работников не столько как обезличенный экономический ресурс, сколько как отдельную личность, обладающую индивидуальными психофизиологическими качествами (табл. 3).

Таблица 3 – Механизмы и инструменты управления человеческим капиталом в рамках гуманистического подхода

Управленческая форма	Задачи	Критерии	Инструментарий
Рыночная	Посторонние системы целей, имеющих стоимостную оценку	Доходность	Маркетинг
Демократическая	Соотношение целей с законодательной системой	Легитимность	Нормативная правовая база
Коллективистская	Соотношение личностный целей работника и интересов организации	Приемлемость	Социологические опросы и изучение общественного мнения
Программная	Разработка сценарных вариантов развития	Реалистичность	Комплексный анализ оценка ресурсов
Бюрократическая	Выполнение заданий в соответствии с планом	Исполнительность	Постановка задач

Источник: составлено автором на основании [4].

Отличительной особенностью гуманистической концепции является концентрация внимания на управлении поведением индивида с учетом перспектив его развития в будущем, ориентации на достижение стратегических целей, что существенно отличается от технократического подхода, основанного на рационализаторском менеджменте [11, с. 15]. Человеческие ресурсы приобретают форму капитала только при условии осуществления определенных инвестиционных вложений, применения специализированных инструментов управления, обеспечивающих его развитие и накопление с целью долгосрочного использования его потенциала [12, с. 114]. Последнее условие является ключевым фактором, способствующим трансформации человеческих ресурсов в капитал организации, отрасли или национальной экономики в целом. Формирование современной управленческой парадигмы, учитывающей растущее влияние глобализации, межкультурных и межнациональных аспектов менеджмента, основывается на следующих идеях:

- менеджмент человеческого капитала на всех уровнях управления необходимо координировать с учетом стратегических целей и тактических задач;
- человеческий капитал выступает основополагающим фактором, обеспечивающим инновационное развитие организаций, межотраслевых комплексов и экономической системы в целом;

– человек как центральное звено человеческого капитала, рассматривается в единстве возможных форм его проявления: трудовой деятельности, потенциала индивида и социальных отношений. Исходя из этого управление человеческими ресурсами представляет собой систему взаимосвязанных организационно-производственных и социально-экономических мероприятий, обеспечивающих эффективное использование его потенциала.

Особенностью современной концепция управления человеческим капиталом является масштабирование содержательного смысла этого понятия, существенно расширяющего границы и глубину понятия «управление персоналом». Управление человеческим капиталом представляет собой систему взаимосвязанных социально-экономических и институционально-правовых инструментов, создающих условия для его формирования, развития, накопления и приращения. Исходя из этого менеджмент человеческого капитала в агропромышленном комплексе осуществляется посредством совершенствования социально-экономической и нормативной правовой среды, обеспечивающей возможности самореализации и высокопродуктивной деятельности его представителей, способствующей ускорению оборачиваемости циклов саморазвития и инновационного роста, постоянного обновления и увеличения капитализированной части.

Литература

1. Фомин, О.С. Современные подходы к управлению социально-трудовыми отношениями в аграрной сфере / О.С. Фомин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии.– 2017.– № 4.– С. 17-23.
2. Тейлор, Ф. Принципы научного менеджмента. // Информационно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.i-u.ru/biblio/archive/teylog_prin-cipi. – Дата доступа: 25.09.2020.
3. Fayol, H Administration industrielle et générale.– Paris.– Dunod et Pinat.– 1917.– 174 p.
4. Варакулина, М.В. Система управления персоналом предприятия: концептуальная модель и механизм ее реализации: монография; Брест. гос. ун-т им. А.С. Пушкина, Брест. обл. исполн. ком. – Брест: БрГУ.– 2019.– 178 с.
5. Экономика адаптивных систем хозяйствования в АПК Беларуси. Теория, методология, практика [монография] / Г.И. Гануш; Национальная академия наук Беларуси, Отделение аграрных наук.– Минск: Беларуская навука.– 2018.– 185 с.
6. Бестужев-Лада, И.В. К какому идеалу мы стремимся? // Восточно-Сибирская правда.– 27 февраля 1977.–С. 7.
7. Лещиловский, П.В., Лещиловская, М.П. Развитие форм организации труда и их эффективность / П.В. Лещиловский, М.П. Лещиловская // Вестник Белорусского государственного экономического университета.– 2010.– № 6.– С.–115-119.
8. Лещиловский, П.В. Занятость и определяющие ее факторы // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы VIII Междунар. научно-практич. конф., Минск, 21-22 мая 2015 г. в 2 т. / [редкол.: В.Н. Шимов

и др.]; М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский гос. экон. ун-т».– Минск: БГЭУ.– 2015.– Т. 2.– С. 70-72.

9. Mayo, E. The Human Problems of an Industrial Civilization. New York: Viking Press.– 1960.– p. 124-125.

10. Липницкая, В.В. Непрерывное образование как механизм подготовки конкурентоспособного работника // Формирование организационно-экономических условий эффективного функционирования АПК: сборник науч. статей X Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 24-25 мая 2018 г.– Минск: БГАТУ.– 2018.– С. 226-231.

11. Рязанцева, И.В., Самойлюк, Т.А. Гуманистический подход к управлению человеческими ресурсами / И.В. Рязанцева, Т.А.Самойцлюк // Теория и практика общественного развития.– 2016.– №6.– С. 14-19.

12. Боброва, А.Г. Институциональная среда воспроизводства и развития человеческого капитала Беларуси / А.Г. Боброва, Н.М. Щербина, Ю.Н. Петракова // Экономическая наука сегодня.– 2018.– Вып. 7.– С.113-122.

УДК 331.5.024.52

АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОДПРОГРАММЫ 1 ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ О СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЕ И СОДЕЙСТВИИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА 2016-2020 ГОДЫ

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF THE INDICATORS OF SUBPROGRAM 1 OF THE STATE PROGRAM ON SOCIAL PROTECTION AND PROMOTION OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION FOR 2016-2020

АНДИЛЕВКО ТАТЬЯНА ВАЛЕРЬЕВНА

старший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси

Andilevko Tatiana Valerievna, Senior Researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: andilevkot@mail.ru

Аннотация. В статье представлен анализ системы сводных и целевых показателей подпрограммы 1 Государственной программы о социальной защите и содействии занятости населения на 2016-2020 годы. Выявлено, что часть анализируемых показателей, гарантией выполнения которых являются государственные службы занятости, достигает плановых значений. Однако показатели, связанные с непосредственным участием работодателей, не выполняются.

Ключевые слова. Государственная программа, сводные и целевые показатели, уровень зарегистрированной безработицы, уровень занятости, государственная служба занятости.

Annotation. The article presents an analysis of the system of summary and target indicators of subprogram 1 of the State Program on Social Protection and Promotion of Employment of the Population for 2016-2020. It was revealed that some of the analyzed indicators, the guarantee of which are the state employment services, reaches the planned values. However, the indicators related to the direct involvement of employers are not being met.

Key words. State program, summary and target indicators, level of registered unemployment, level of employment, state employment service.

Государственной программой о социальной защите и содействии занятости населения на 2016-2020 годы (далее – Государственная программа) определены основные направления государственной политики в области занятости населения. Цель Государственной программы сформулирована следующим образом: «...развитие системы социальной защиты населения посредством повышения эффективности политики занятости населения» [1]. Установленная цель согласована с поставленными задачами, в рамках которых осуществляется комплекс мероприятий по подпрограммам Государственной программы, главной из которых является подпрограмма 1 «Содействие занятости населения». Реализация подпрограммы 1 предполагает решение следующих задач:

- обеспечение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда;
- содействие повышению качества трудовых ресурсов и росту конкурентоспособности рабочей силы;
- стимулирование экономической активности населения, вовлечение в трудовую деятельность экономически неактивного населения (инвалиды, женщины, имеющие малолетних детей, лица пенсионного возраста и другие), совершенствование институциональных, организационных и финансовых механизмов содействия занятости населения.

Для оценки эффективности реализации Государственной программы предусмотрена система сводных целевых показателей и целевых показателей подпрограмм согласно приложению 2. Достижение поставленных задач подпрограммы 1 «Содействие занятости населения» оценивается посредством следующих целевых показателей:

- уровень трудоустройства безработных от общего числа безработных, нуждающихся в трудоустройстве (далее – уровень трудоустройства безработных), %;
- удельный вес граждан, направленных на обучение, в общем числе безработных, нуждающихся в трудоустройстве (далее – удельный вес граждан, направленных на обучение), %;
- удельный вес трудоустроенных безработных, имеющих дополнительные гарантии занятости, в общем числе безработных данной категории, нуждающихся в трудоустройстве (далее – удельный вес трудоустроенных безработных, имеющих дополнительные гарантии занятости), %.

Оценка эффективности реализации Государственной программы производится ежегодно. Результаты такой оценки представляются в составе годового отчета Министерства труда и социальной защиты о ходе реализации Государственной программы. Результаты выполнения целевых показателей подпрограммы «Содействие занятости населения» приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Целевые показатели подпрограммы 1 «Содействие занятости населения»

Целевые показатели / год		2016		2017		2018		2019	
		план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Задача 1. Обеспечение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда									
Уровень трудоустройства безработных	Не менее процентов	46,2	51,6	48,1	58,0	58,0	62,7	59,0	64,7
Задача 2. Содействие повышению качества трудовых ресурсов и росту конкурентоспособности рабочей силы									
Удельный вес граждан, направленных на обучение, в общем числе безработных	Не менее процентов	4,4	5,2	4,5	5,4	5,4	5,3	5,5	5,3
Задача 3. Стимулирование экономической активности населения, вовлечение в трудовую деятельность экономически неактивного населения (инвалиды, женщины, имеющие малолетних детей, лица пенсионного возраста и другие), совершенствование институциональных, организационных и финансовых механизмов содействия занятости населения									
Удельный вес трудоустроенных безработных, имеющих дополнительные гарантии занятости	Не менее процентов	35,0	40,7	35,0	45,8	54,0	51,5	55,0	56,9

Исходя из данных таблицы 1, можно отметить, что показатель уровня трудоустройства безработных граждан ежегодно перевыполняется и повышается; показатель удельного веса безработных граждан, направленных на обучение, перевыполнялся только в 2016-2017 гг., а в 2018-2019 гг. – незначительно, но не достиг заданных значений; показатель удельного веса трудоустроенных безработных граждан, имеющих дополнительные гарантии занятости, ежегодно повышается и был перевыполнен в 2016-2017 гг., в 2019 г., но не достигнут в 2018 г. (отклонение составило 2,5 %).

Согласно тексту Государственной программы, решение поставленных задач обеспечивается путем осуществления мероприятий, предусмотренных в приложении 1. Ожидаемые результаты осуществления этих мероприятий приведены в приложении 4, которое содержит сводные целевые и целевые показатели подпрограммы 1 «Содействие занятости населения» (табл. 2).

Таблица 2 – Сводные целевые и целевые показатели подпрограммы 1 «Содействие занятости населения»

Показатели	2016		2017		2018		2019	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Сводный показатель								
уровень зарегистрированной безработицы	2	0,8	2	0,5	1	0,3	1	0,2
Задача 1. Обеспечение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда								
Возмещение расходов на переезд безработных и членов их семей, семей	130	151	121	136	128	149	124	154
Содействие в трудоустройстве граждан на имеющиеся вакансии и созданные рабочие места, чел.	138 530	159 800	138 250	173 100	139 205	152 200	130 940	135 300
Задача 2. Содействие повышению качества трудовых ресурсов и росту конкурентоспособности рабочей силы								
Организация обучения граждан по заявкам нанимателей с гарантией последующего трудоустройства, процентов от общей численности безработных	45	25,9	45	нет данных	50	нет данных	50	нет данных
Задача 3. Стимулирование экономической активности населения, вовлечение в трудовую деятельность экономически неактивного населения (инвалиды, женщины, имеющие малолетних детей, лица пенсионного возраста и другие), совершенствование институциональных, организационных и финансовых механизмов содействия занятости населения								
Установление нанимателями брони для приема на работу граждан, которым предоставляются дополнительные гарантии в области содействия занятости, чел.	25 910	20 200	26 769	21 240	26 580	21 400	26 040	30 500
Организация и финансирование мероприятий по адаптации инвалидов к трудовой деятельности, чел.	457	544	458	549	479	560	480	537
Содействие в трудоустройстве безработным для приобретения опыта практической работы с частичной компенсацией нанимателям затрат на оплату их труда, чел.	540	нет данных	580	686	570	нет данных	545	нет данных
Содействие безработным в организации предпринимательской, ремесленной деятельности, чел.	1792	1800	1819	1845	1740	1716	1749	1739
Организация временной занятости граждан путем направления на оплачиваемые общественные работы, чел.	42 750	55 800	42 750	50 800	42 550	42 300	40 900	37 600

В ежегодных отчетах Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь о ходе реализации Государственной программы отмечено, что ситуация в сфере занятости и безработицы в Республике Беларусь характеризуется увеличением спроса на рабочую силу; снижением обращений в службу занятости за содействием в трудоустройстве, регистрации безработных, численности состоящих на учете безработных. Между тем, показатель – установление нанимателями брони для приема на работу граждан, которым предоставляются дополнительные гарантии в области содействия занятости (чел.) не выполнялся на протяжении 2016-2018 гг. Кроме этого, показатель – организация обучения граждан по заявкам нанимателей с гарантией последующего трудоустройства (процентов от численности безработных) рассчитывался только в 2016 г., за 2017-2019 гг. данных нет. Также нет данных (за исключением 2017 г.) по показателю – содействие в трудоустройстве безработным для приобретения опыта практической работы с частичной компенсацией нанимателям затрат на оплату их труда (чел.). Исходя из этого, можно сделать вывод, что работодатели слабо заинтересованы в участии оказания поддержки безработным гражданам. Показатели, гарантией выполнения которых являются государственные службы занятости, увеличиваются и перевыполняются. Растет количество семей безработных граждан, переехавших на новое место жительства, большинство из которых переехали из села в село. Следует отметить, что показатель – организация временной занятости граждан путем направления на оплачиваемые общественные работы (чел.) существенно снизился в 2018-2019 гг. и не достиг ожидаемых значений.

Таким образом, отсутствие заинтересованности работодателей в оказании поддержки безработным гражданам, является «сигналом» о том, что необходимы меры стимулирующие работодателей к социально-ответственному предпринимательству. Усилия государственных служб занятости направлены только на помощь безработным гражданам, то есть на предложение рабочей силы, причем в большей степени используются административные меры воздействия.

Кроме этого тенденцию снижения сводного показателя – уровень зарегистрированной безработицы – нельзя однозначно оценить как положительную. Национальный статистический комитет Республики Беларусь также публикует и показатель уровня безработицы по методологии Международной организации труда, который в 2019 г. превышал уровень зарегистрированной безработицы в 20 раз.

В международной практике принято считать, что для оценки политики занятости населения более детерминированным от структуры экономики является уровень занятости, а не уровень безработицы. По мнению международных экспертов, комплекс регулирующих мер должен быть сфокусирован на занятость, а не безработицу, так как это дает больший эффект [2]. Ключевыми показателями, позволяющими оценить ситуацию в области занятости населения, являются:

1. Соотношение численности занятых лиц и численности населения или показатель уровня занятости населения. Данный показатель отражает способность экономики создавать рабочие места. Это базовый показатель для изучения общей потребности экономики в рабочей силе. Показатель считается более информативным, чем уровень безработицы. Он определяется как доля работающего населения трудоспособного возраста страны. Высокое значение показателя озна-

чает, что значительная часть населения страны работает, а низкое значение означает, что значительная часть населения не участвует непосредственно в деятельности на рынке труда, потому что эти лица являются безработными или находятся вне состава рабочей силы. Показатель уровня занятости населения используется в сочетании с показателем уровня безработицы для общей оценки ситуации на рынке труда.

2. Уровень участия в составе рабочей силы. Этот показатель отражает долю населения страны трудоспособного возраста, которое активно участвует на рынке труда, работая или пребывая в поисках работы (то есть показатель относительного объема предложения рабочей силы, готовой участвовать в производстве товаров и услуг). Уровень участия в составе рабочей силы рассчитывается как численность лиц в составе рабочей силы в процентном отношении к трудоспособному населению. Показатель уровня участия в составе рабочей силы играет центральную роль в изучении факторов, определяющих объем и состав людских ресурсов страны, а также в прогнозировании будущего предложения рабочей силы. Эта информация также необходима для разработки политики в области занятости, определения потребностей в профессиональной – технической подготовке, исчисления ожидаемой продолжительности трудовой жизни мужчин и женщин, а также доли населения, начинающего и прекращающего участие в экономической деятельности [3].

Таким образом, к традиционным показателям рынка труда относят три показателя:

- уровень занятости населения;
- уровень безработицы;
- уровень участия в рабочей силе.

Для того чтобы получить объективную картину ситуации на рынке труда, не следует рассматривать эти показатели по отдельности, их необходимо анализировать в совокупности.

Литература

1. Государственная программа о социальной защите и содействии занятости населения на 2016-2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 30 янв. 2016 г., №73 // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://mintrud.gov.by/system/extensions/spaw/uploads/files/POSTANOVLENIE-411-ot-10.07.2020-2.pdf>. – Дата доступа: 25.10.2020.

2. Национальная политика в сфере занятости [Электронный ресурс] // Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_356564.pdf. – Дата доступа: 25.10.2020.

3. Ключевые показатели рынка труда [Электронный ресурс] // Международное бюро труда. – Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_498941.pdf. – Дата доступа: 25.10.2020.

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ У НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ ⁵

BUSINESS EDUCATION AS A TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ABILITIES AMONG THE POPULATION OF BELARUS

ВОРОНЕЦКАЯ ЛЮДМИЛА ГРИГОРЬЕВНА

магистр управления и экономики, заведующий сектором анализа макроэкономической динамики Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Voronetskaya Ludmila, Master of Management and Economics, Head of Sector of the Analysis of Macroeconomic Dynamics of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: Lu7y@mail.ru

Аннотация. В статье исследуется бизнес-образование как инструмент развития предпринимательских способностей у населения. Предпринимательские способности являются важным фактором производства, специфика которого заключается в том, что благодаря ему происходят взаимодействие и рациональная комбинация других факторов производства. Анализируется организация бизнес-образования за рубежом. Рассматривается современное состояние и проблемы бизнес-образования в Беларуси. Подчеркивается, что бизнес-образование в учреждениях высшего образования Беларуси востребовано среди населения. Делается вывод о том, что расширение подготовки в системе высшего образования по специальности «бизнес-администрирование» будет способствовать развитию предпринимательских способностей у населения Беларуси. С учетом востребованности специальности «бизнес-администрирование» у белорусских абитуриентов предлагается расширять подготовку по данной специальности высшего образования I и II ступени преимущественно на платной основе.

Ключевые слова. Предпринимательские способности, бизнес-образование, бизнес-школы, специальность «бизнес-администрирование».

Abstract. The article explores business education as an instrument for developing entrepreneurial abilities in the population. Entrepreneurial ability is an important factor of production, the specificity of which is that it results in interaction and a rational combination of other factors of production. The organization of business education abroad is analyzed. The current state and problems of business education in Belarus are being considered. It is emphasized that business education in institutions of higher education in Belarus is in demand among the population. It is concluded that the expansion of training in the higher education system in the

⁵ Работа выполнена при поддержке гранта БРФФИ «Наука М-2020»

specialty «business administration» will contribute to the development of entrepreneurial abilities among the population of Belarus. Taking into account the demand for the specialty «business administration» among Belarusian applicants, it is proposed to expand training in this specialty of higher education I and II levels mainly on a paid basis..

Keywords. Entrepreneurial ability, business education, business schools, specialty «business administration».

Предпринимательские способности являются важным фактором производства, специфика которого заключается в том, что благодаря ему происходит взаимодействие и рациональная комбинация других факторов производства. Анализируемый фактор производства положительно влияет на интенсивный экономический рост, в том числе за счет инноваций. Государство играет значительную роль в развитии предпринимательских способностей у населения при помощи прямых и косвенных методов, воздействуя на формальные и неформальные институты. Также значительную роль в их развитии играет система образования.

Бизнес-образование играет важную роль в развитии предпринимательских способностей у населения. В работе Ф. Ферранте показано, что они в большей степени зависят от уровня формального образования, в меньшей степени являются врожденными и не зависят от трудового стажа. Эти выводы сделаны на основе макроданных: в работе показано, что при фиксированных врожденных способностях увеличение инвестиций в образование повышает предложение предпринимательских услуг в стране [1, с. 222].

А.С. Зайцева подчеркивает, что многие предприниматели, которые начинают свой бизнес, не имеют ни экономического образования, ни теоретических знаний об экономике и бизнесе. Специфику ведения бизнеса они узнают в процессе развития своего предприятия. При этом отсутствие необходимых знаний в большинстве случаев сказывается на качестве ведения бизнеса отрицательно. Ответственность за ведение бухгалтерского учета возлагается на самого индивидуального предпринимателя, а в случае работы юридического лица — на директора предприятия. Поэтому необходимо владеть базовыми знаниями, которые помогут правильно выбрать нишу рынка, определить целевой сегмент потенциальных потребителей, выяснить, есть ли конкуренты и какие существуют барьеры для входа на рынок [2, с. 279].

С точки зрения Российской ассоциации бизнес-образования, *бизнес-образование* – это выделившаяся из экономического образования междисциплинарная сфера образовательной деятельности по подготовке людей, которые участвуют в выполнении функции управления на предприятиях и в хозяйственных организациях либо занимаются предпринимательством в условиях рынка и ставят своей главной целью получение прибыли. Бизнес-образование охватывает не только экономическую проблематику, но и включает в себя вопросы социологии, психологии, информатики и др. Кроме того, бизнес-образование имеет явную прагматическую направленность, которая выражается в нацеленности потребителя образовательных услуг на карьеру и предпринимательский успех [3, с. 295].

Как свидетельствует мировая практика, основной формой бизнес-образования является подготовка по программам MBA. Несмотря на широкое распространение, до настоящего времени не существует единой и общепринятой систематизации программ. Наиболее распространенными в мире формами подготовки являются: Executive MBA (EMBA), Full time MBA, Part time MBA, Distance-learning MBA, Mini MBA.

На мировом рынке бизнес-образования не существует единого стандарта квалификации программы MBA. Это приводит к сложностям при оценке и сравнении качества различных программ подготовки. Большинство учебных заведений, реализующих программу MBA, стараются получить аккредитацию.

Самыми известными и авторитетными являются три международные организации, осуществляющие аккредитацию программ MBA: американская (работает почти 100 лет) – AACSB (The Association to Advance Collegiate Schools of Business), британская – AMBA (Association of MBAs), с 1967 г., и европейская – EFMD (The European Foundation for Management Development), с 1972 г.

Другими формами бизнес-образования, получившими распространение в мире, являются: подготовка бакалавров и магистров по специальности «Бизнес-администрирование» (I и II ступени высшего образования); повышение квалификации в области бизнеса и менеджмента (Management Training); профессиональная переподготовка в области бизнеса и менеджмента (Executive Development).

Современный мировой рынок бизнес-образования представлен следующими *организационными формами бизнес-образования*:

- *бизнес-школы при университетах* (классические (университетские) бизнес-школы);

- *самостоятельные (как правило, частные) бизнес-школы*, возникшие в основном в Европе в середине XX столетия и по своей организации близкие к университетским школам;

- *бизнес-школы, создаваемые корпорациями (группами корпораций)*, но не являющиеся их структурными подразделениями;

- *корпоративные университеты* – учебные заведения, создаваемые внутри крупных корпораций;

- *тренинговые организации*, специализирующиеся на краткосрочных программах переподготовки и повышения квалификации кадров.

В целом перечисленные организационные формы бизнес-образования можно свести к двум базовым *моделям бизнес-образования*:

- 1) *классические бизнес-школы*, существующие, как правило, при университетах и готовящие преимущественно экспертов, обладающих широкими знаниями, которые могут быть как бизнес-аналитиками, так и менеджерами;

- 2) *школы предпринимательского типа*, функционирующие как коммерческие организации и готовящие предпринимателей и менеджеров [4].

Современное состояние *рынка бизнес-образования Беларуси* характеризуется наличием ряда государственных учреждений образования (Институт бизнеса БГУ, Высшая школа управления и бизнеса БГЭУ) и частных организаций (Бизнес-школа Института

приватизации и менеджмента, группа компаний «Здесь и сейчас», компания «XXI ВЕК-КОНСАЛТ»).

Важной составляющей формирующейся системы бизнес-образования Беларуси является сеть учреждений *дополнительного образования взрослых*, осуществляющих переподготовку, повышение квалификации и стажировку управленческих кадров. Переподготовка руководящих работников и специалистов с высшим образованием осуществляется в институтах и центрах повышения квалификации и переподготовки руководящих работников и специалистов государственных и частных учреждений высшего образования, в учреждениях дополнительного образования взрослых по ряду специальностей группы специальностей «Бизнес-управление» [4].

31 августа 2015 г. утверждены *Концепция формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь* и *план мероприятий* по ее реализации. Д.М. Крупский подчеркивает, что разрабатывая концепцию развития бизнес-образования в Беларуси, Министерство экономики преследовало три глобальные цели:

1) создание условий для повышения качества управления белорусскими предприятиями и ликвидация функциональной неграмотности руководителей этих предприятий;

2) обеспечение модернизации базовых социальных институтов, включая институт образования и институт предпринимательства. В рамках достижения указанной цели сделана ставка на повышение значения тех профессиональных ассоциаций, которые будут выступать в роли саморегулирующихся организаций и устанавливать правила игры для участников рынка бизнес-образования;

3) привлечение инвестиций в развитие бизнес-образования. В концепции прописан механизм, предусматривающий, что наиболее продвинутые частные компании, которые предоставляют услуги бизнес-образования, наработали определенный потенциал, имеют преподавателей из числа практиков бизнеса и преподавателей с международными сертификатами –получат возможность использовать в наименовании своей организации слово «бизнес-школа» и для них будет упрощена процедура открытия программы переподготовки кадров по специальности «Деловое администрирование». Специальность «Деловое администрирование» будет синонимом программы МВА [5].

Кричевский С.Ю. выделяет несколько групп *проблем* в сфере бизнес-образования в Беларуси:

1) *институциональные* – еще до конца не проработаны документы, регламентирующие сферу бизнес-образования. Сегодня разработана и утверждена правительством только «дорожная карта» прогрессивных преобразований этого сегмента системы образования – Концепция развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь;

2) *термин «бизнес-школа» законодательно не определен*, поэтому существует сложность, каким образом и кому присваивать такой статус (факультету, образовательному центру либо учреждению образования);

3) *обсуждается статус программ МВА*. В настоящее время он приравнивается к академической магистратуре по специальности «бизнес-администрирование»;

4) *излишняя академичность, дидактический формализм*. Обучение управлению бизнесом – это прежде всего упор на прикладные науки, практику;

5) *недостаточная интегрированность в международное образовательное пространство*. В Беларуси пока ни одно учебное заведение, в котором существует направление бизнес-образования, не имеет аккредитации престижных международных ассоциаций, например, таких как AACSB International – The Association to Advance Collrgiate Schools of Business (USA), AMBA – Association of MBAs (UK), EPAS – EFMD Programme Accreditation System (EU) [6].

Таким образом, в системе высшего образования Беларуси специальностью, относящейся напрямую к бизнес-образованию, является «бизнес-администрирование» на I ступени высшего образования с получением квалификации «менеджер-экономист», а также «бизнес-администрирование» на II ступени высшего образования с получением степени магистра бизнес-администрирования (МВА).

Специальность «бизнес-администрирование» (I ступень высшего образования) представлена в ряде государственных и частных учреждений высшего образования (далее – УВО):

- Белорусский государственный университет (БГУ);
- Белорусский государственный экономический университет (БГЭУ);
- Белорусский национальный технический университет (БНТУ);
- Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины (ГГУ);
- Полесский государственный университет (ПолесГУ);
- Институт парламентаризма и предпринимательства (ИПП, частный);
- Институт предпринимательской деятельности (ИПД, частный).

Обучение по программам МВА II ступени высшего образования обеспечивает еще меньшее количество белорусских УВО (БГУ и БГЭУ).

Рассматривая *I ступень высшего образования*, можно отметить, что в Беларуси наблюдается тенденция целенаправленного сокращения бюджетных мест по специальностям экономического профиля в связи с перепроизводством специалистов по данным специальностям. При этом увеличивается доля платных мест в связи с большой востребованностью этих специальностей у абитуриентов. До недавнего времени в государственных УВО бюджетные места присутствовали на дневной форме обучения. Однако в настоящее время для специальности «бизнес-администрирование» (I ступень высшего образования) перестали выделяться бюджетные места в некоторых государственных УВО Беларуси.

В Институте бизнеса и менеджмента технологий БГУ существовали бюджетные места до переименования его в Институт бизнеса БГУ. Затем остались только платные места по анализируемой специальности и по остальным специальностям Института бизнеса БГУ.

В БНТУ также обучение по специальности «бизнес-администрирование» только платное.

Для БГЭУ характерна сравнительно сбалансированная структура бюджетных и платных мест по анализируемой специальности (см. таблицу).

Таблица – План приема в УВО Беларуси на специальность «бизнес-администрирование» в 2020 г.

УВО	Дневная бюджетная форма	Дневная платная форма	Заочная бюджетная форма	Заочная платная форма	Вечерняя платная форма	На базе высшего образования
БГУ	0	90	0	40	30	0
БГЭУ	20	30	10*	15*	0	30
БНТУ	0	60 20*	0	0	0	0
ГГУ	3	14	0	0	0	0
ПолесГУ	165**	140**	0	0	0	0
ИПП	0	20	0	15	0	0
ИПД	0	17	0	15	0	0

*Сокращенный срок обучения на базе среднего специального образования;

**Указан общий план приема для специальностей «бизнес-администрирование» и ряда других специальностей экономического профиля;

Источник: официальные сайты учреждений высшего образования.

Стоит отметить, что в государственных УВО Беларуси на специальность «бизнес-администрирование» были и остаются очень высокие проходные баллы на бюджет (там, где бюджетная форма еще осталась) и достаточно высокие на платную форму обучения.

Таким образом, учитывая большой спрос со стороны абитуриентов на обучение по специальности «бизнес-администрирование», у учреждений высшего образования Беларуси есть возможности для расширения оказания платных образовательных услуг за счет повышения плана приема на платную форму получения высшего образования I и II ступени по специальности «бизнес-администрирование». Расширение подготовки по данной специальности будет способствовать развитию предпринимательских способностей у населения Беларуси.

Литература

1. Шарунова, В.А. и др. Распределение предпринимательских способностей и производительности: структура рынка труда // Экономический журнал ВШЭ. – 2015. – Т. 19. № 2. – С. 218–248.
2. Зайцева, А.С. Обучение ведению бизнеса как форма поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства // Инновации и инвестиции. – 2018. – №7. – С. 278–281.
3. Филиппова, Н.А. Формирование основ предпринимательской культуры старшеклассников // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2009. – С. 295–298.
4. Концепция формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь / Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31.08.2015 № 734. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/fileca1ab68f6fd85f99.PDF> – Дата доступа: 02.07.2020.
5. Концепция развития бизнес-образования в Беларуси: жаркие споры в сети. – Режим доступа: <http://ta-aspect.by/koncepciya-razvitiya-biznes-obrazovaniya-v-belarusi-zharkie-sporu-v-seti>. – Дата доступа: 02.07.2020.
6. Какие проблемы нужно решить белорусскому бизнес-образованию. – Режим доступа: <http://ced.by/ru/publication/opinions/~shownews/kriczevskij-biznes-obrazovanie> – Дата доступа: 02.07.2020.

ТЕКУЩИЙ УЧЕТ НАСЕЛЕНИЯ: НА ПУТИ К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

CURRENT POPULATION ACCOUNTING: TOWARDS THE DIGITAL ECONOMY

ЖИВИЦА АЛЕКСЕЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

соискатель Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Zhivitsa Alexey, applicant of the Institute of Economics

of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: zhiv@tut.by

Аннотация. Проводится ретроспективный обзор процесса развития текущего учета населения. Рассматриваются актуальные вопросы совершенствования учета населения в рамках реализации концепции цифровой экономики.

Ключевые слова. Персональные данные, миграция, учет населения, цифровизация.

Abstract. A retrospective review of the development of current population accounting is highlighted. Topical issues of improving population accounting in the framework of implementing the concept of the digital economy are considered.

Keywords. Personal data, migration, population accounting, digitalization.

Система текущего учета естественного движения населения образуется путем регистрации трех основных демографических процессов: рождения, смертей и браков (заключение и расторжение). Чтобы регистрация была наиболее полной, она должна быть в известной степени принудительной и в то же время несложной для населения, а также учитывать лишь те признаки, которые доступны для массового наблюдения [1, с. 34].

Первоначально потребность в такой регистрации возникла у западноевропейской церкви для оформления оплаты верующими совершения обрядов бракосочетания (расторжения брака), крещения новорожденных и погребения умерших. Постепенно государство начало контролировать ведение церковных регистрационных книг, устанавливать правила, по которым эти книги должны вестись духовенством. С конца XVIII века в Европе регистрация событий естественного движения населения начала переходить от церковных к гражданским органам (во Франции - с 1792 г., Бельгии – с 1796 г., Голландии – с 1822 г., Великобритании – с 1837 г., Италии – с 1865 г., Испании – с 1871 г., Германии – с 1875 г.) [2, с. 71-72].

В Российской империи с начала XVIII века велись метрические книги, в которых составлялись реестры рождений, смертей и браков. Метрические книги велись в церковных и государственных учреждениях. Церковный учет включал сбор данных о рождении, крещении, венчании и исповеди. Православные метрические книги велись с 1722 г., лютеранские – с 1764 г., католические – с 1826 г., мусульманские – с 1828 г., иудейские – с 1835 г., баптистские, старообрядческие и сектантские – с 1879 г. (последние три велись

полицейскими чиновниками) [3]. Метрическая книга содержала хронологический список событий за год, делящийся на три основные части: 1) о родившихся; 2) о брачующихся; 3) об умерших [4].

Революционные преобразования 1917 г. в России затронули систему текущего учета населения. Функции по составлению записей актов о рождении, браках и смерти переданы отделам записей браков и рождений при городской (районной, уездной и волостной) управе [5]. В связи с тем, что население по привычке за регистрацией актов гражданского состояния обращалось к духовенству, нормативно закреплено ведение актов гражданского состояния исключительно гражданской властью – отделами записи браков и рождений [6].

В 1924 г. НКВД БССР принял решение о нецелесообразности существования единого республиканского архива книг загса. С целью освобождения граждан от бремени поездок в центральный отдел загса за получением необходимых справок для наибольшего удобства населения созданы окружные архивы загса, в которых сконцентрировались все вторые экземпляры книг округа как органов загса, так и религиозных культов.

На этапе становления советского государства все граждане, достигшие 16-летнего возраста, были обязаны иметь трудовые книжки, которые свидетельствовали об участии их владельцев в производительной деятельности и служили удостоверению личности в пределах страны [7]. Использованием трудовых книжек решались «классовые» задачи по учету трудового населения и замене паспортов дореволюционной России. В 1923 г. введены удостоверения личности, позволявшие гражданам реализовывать свое право на свободу передвижения в пределах страны. Органам управления воспрещалось требовать от граждан РСФСР предъявления паспортов и иных видов на жительство, стесняющих их право передвигаться и селиться на территории РСФСР [8].

В 1930-1932 гг. демократические преобразования в сфере управления миграционными процессами полностью прекратили свое действие. Территориальные ограничения по прописке введены в Москве, Ленинграде, Харькове, Киеве, Одессе, Минске, Ростове-на-Дону, Сталинграде, других городах и вокруг них. В 1933 г. введена единая паспортная система с обязательной пропиской по всему СССР [9, 10, 11].

Официально заявлялось, что указанная система создавалась в целях «лучшего учета населения городов, рабочих поселков и новостроек и разгрузки этих населенных мест от лиц, не связанных с производством и работой в учреждениях или школах и не занятых общественно полезным трудом (за исключением инвалидов и пенсионеров)». Глубокий анализ наследия системы советской прописки позволяет сделать вывод, что истинные цели регистрационного учета рассматриваются через призму полицейских функций осуществления органами внутренних дел оперативных и административно-надзорных мероприятий [12, с. 103].

По существу, прописка с момента введения паспортной системы в СССР приобретает разрешительный характер по отношению к реализации гражданами права на свободу выбора места жительства в пределах страны. Наряду с этим институт прописки становится сдерживающим фактором по отношению к трудовой миграции сельского населе-

ния. Он обеспечивает в стране реализацию политики сплошной коллективизации с использованием механизмов «крепостного права» [12, с. 101].

Формально единая система учета внутренней миграции была введена в 1953 г. Миграция стала регистрироваться повсеместно лишь с окончанием паспортизации всего населения. При учете миграции не выделялись перемещения военнослужащих и заключенных.

В качестве документов учета мигранта использовались талон статистического учета, подлежащий разработке в органах статистики, и адресный листок, предназначенный для адресно-справочных бюро. Сведения о детях до 16 лет включались в учетные документы одного из родителей [13, с. 110-111]. Примечательно, что информация, содержащаяся в указанных учетных документах, практически дублируется (имя, дата и место рождения, пол, национальность, гражданство, место жительства, откуда прибыл, цель приезда, место работы и должность, данные паспорта и сведения о детях: собственное имя, пол и дата рождения). В талоне статистического учета дополнительно содержатся данные об уровне образования и семейном положении.

Несмотря на изменение в 2008 г. характера регистрационного учета граждан по месту жительства и пребывания в Беларуси с разрешительного на уведомительный [14], до настоящего времени прослеживается связь регистрационного учета с реализацией гражданами своих конституционных прав и свобод. Многими органами власти реализуется жесткая увязка реализации прав в сферах здравоохранения, социального обеспечения, образования и других с наличием регистрации по месту жительства или пребывания.

Наличие качественных государственных демографических информационных ресурсов является важнейшим элементом эффективного государственного управления. В последние десятилетия XX века с развитием передовых информационных технологий во многих странах мира стали широко применяться методы автоматизированного сбора и обработки данных при документировании населения и регистрации актов гражданского состояния. Системы учета населения функционируют в каждой третьей стране мира.

Первый регистр населения появился в Швеции в 1749 г., затем в 1847 г. в Бельгии, в 1850 г. в Нидерландах и в 1924 г. в Дании. Создание национального регистра – особо важное событие в истории государства. Так, в Бельгии национальный регистр населения заработал в полную силу лишь в 1966 г. [15].

Работы по созданию автоматизированной базы данных «Население» в СССР были начаты в 70-х годах прошлого столетия. Сначала они проводились в рамках научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по государственным научно-техническим программам Государственного комитета СССР по науке и технике, а в 80-х годах – по заданиям Государственного комитета СССР по вычислительной технике и информатике. Дальше разработки основных положений эти работы не продвинулись, хотя были созданы опытные фрагменты базы данных «Население» республиканского уровня [16].

Приобретение Беларусью независимости поставило перед компетентными органами молодого государства амбициозную задачу – создание национальной системы учета населения. В 90-х годах разрабатывались законопроекты, определяющие создание в респуб-

лике регистра населения, в которых в качестве органов, осуществляющих управление регистром населения, закреплялись соответственно Государственный комитет по статистике и анализу и Государственный налоговый комитет.

Высокая стоимость реализации системы, предусматривающей единовременную автоматизацию деятельности органов загса, адресно-справочных бюро и паспортной службы, а также построение каналов связи между ними, вынудила отказаться от проекта в пользу создания в 1993–1994 годах автоматизированной системы «Паспорт», которая обеспечивает оформление удостоверяющих личность документов и ведение республиканской базы данных.

Основным учетным документом в автоматизированной системе «Паспорт» являлось заявление на выдачу паспорта [17]. В указанном заявлении фиксировался идентификационный номер при выдаче документа, удостоверяющего личность. К 2002 г. в Беларуси завершился процесс замены паспортов СССР на национальные паспорта [18]. К этому моменту у каждого документированного паспортом гражданина имелся идентификационный номер.

Идентификационный номер обеспечивает однозначную идентификацию персональных данных (сведений о физическом лице) в процессе их обработки. Идентификационный номер используется в качестве идентификатора персональных данных для создания и ведения информационных систем путем «привязки» к указанному идентификатору специализированных баз данных государственных организаций.

Использование идентификационного номера в качестве страхового номера позволило в 2001–2003 гг. сначала на территориях отдельных административно-территориальных единиц, а затем по всей стране обеспечить ведение индивидуального (персонифицированного) учета застрахованных лиц в системе государственного социального страхования [19].

Оставшийся в наследство от советской системы порядок выезда граждан за границу, предполагавший проставление за плату отметки в паспорте всеми гражданами, большинство из которых не имело ограничений на выезд, умалял их право на свободный выезд за границу и был несоразмерен защищаемым Конституцией ценностям [20]. Решение Конституционного Суда по установлению порядка выезда граждан за границу без проставления отметки реализовано в 2008 г. путем создания современной централизованной системы учета лиц – банка данных о гражданах, право на выезд которых из Республики Беларусь временно ограничено, основанного на использовании идентификационного номера [21].

Сфера использования идентификационного номера при ведении отдельных учетов физических лиц поступательно расширялась, охватив все области жизнедеятельности населения, от регистрации актов гражданского состояния, здравоохранения, образования, социального и пенсионного обеспечения до налогов, финансов, обороны и правоохранительной деятельности. Применение государственными органами идентификационного номера в собственных системах учета является обязательным условием для формирования единого информационного пространства в стране.

Необходимые предпосылки для построения регистра населения в Беларуси создавались в рамках реализации программ информатизации. Так, разработка Единого государственного регистра, включающего информацию о народонаселении, юридических лицах, а также информацию соответствующих кадастров и регистров, рассматривалась в качестве одного из ключевых проектов государственной программы информатизации на 2003–2005 годы и на перспективу до 2010 года «Электронная Беларусь». Базовым для указанного информационного ресурса должен был стать регистр населения, который предназначался для сбора и накопления данных о размещении и составе населения республики, трудовых ресурсах и их использовании, другой социальной информации, а также предоставления этой информации республиканским органам [22, 23].

Мощный импульс к активизации процесса создания государственной системы учета населения придал Глава государства, поручив в целях улучшения работы с гражданами обеспечить с 2008 г. поэтапное создание и внедрение регистра населения как единой информационной системы, содержащей персональные данные граждан, а также постоянно проживающих в стране иностранцев [24]. Регистр населения позиционировался как эффективный инструмент, который, с одной стороны, уменьшает бюрократический барьер между гражданином и государством, а с другой стороны, выводит взаимодействие государственных органов на качественно новый уровень, повышает актуальность и достоверность информации о гражданах и как следствие – оптимизирует оперативность и качество принимаемых управленческих решений.

Сложности в наполнении персональными данными регистра населения, функционирующего с 2013 г. [25], показали, что государственные органы создают собственные системы учета населения, руководствуясь только «ведомственным эгоизмом» без прицела на решение общегосударственных задач. Так, детальное изучение порядка регистрации смерти демонстрирует, что органами загса учитываются не лица, а акты гражданского состояния, поскольку нормативно не закреплена обязанность органов загса по установлению точной информации, позволяющей идентифицировать данные умершего лица. Такой порядок регистрации смерти удобен для органов загса и приемлем для органов статистики, однако абсолютно непригоден для ведения персонифицированного учета. Несопоставимость учитываемых информационных объектов прослеживается также в системах судов, учреждений образования, пенсионного обеспечения и прочих органов, которыми учитываются соответственно решения, документы, начисления или иные объекты. Указанное обстоятельство не позволяет организовать необходимое информационное взаимодействие государственных органов.

Экономика создает условия для реализации прав и свобод человека, который согласно Конституции является высшей ценностью общества и государства. Для достижения цели общества и государства по гарантированной реализации прав и свобод всех и каждого в отдельности, для свободного и достойного развития личности обязательно наличие в государственных органах слаженно функционирующей системы персонифицированного учета, содержащей полную, достоверную и актуальную информацию о гражданах.

Изложенная выше краткая ретроспектива развития системы учета населения от ведущихся вручную учетов отдельных категорий населения на локальной территории до создаваемых на основе использования современных информационных технологий непрерывно функционирующих персонифицированных учетов, охватывающих все население страны, показывает, что до настоящего времени потребности общества и государства в информации о населении страны надлежащим образом не обеспечиваются. Требования к качеству указанной информации только возрастают.

Ранее выполнение административных процедур и оказание государственных услуг населению осуществлялись по заявительному принципу, предполагающему инициативное обращение гражданина в организацию с пакетом документов, на основании которых принималось решение. Основным результатом выполнения процедуры или оказания услуги являлся документ, выдаваемый лицу. Качество вносимых в учеты сведений не всегда контролировалось, поскольку указанные сведения не представляли особого интереса и порой хранились только в бумажном виде.

В целях снижения конфронтации между обществом и государством в последнее время все чаще государственные услуги населению оказываются по выявительному принципу, предполагающему определение государственным органом круга лиц, которым должна быть оказана услуга. Нормативные предписания по предоставлению безличной жилищной субсидии [26] и содействию занятости населения [27] на основе выявительного принципа подняли требования к качеству данных, содержащихся в учетах государственных органов, на новый уровень.

Реализуемая в нашей стране концепция цифровой (электронной) экономики, предполагающая цифровизацию всех аспектов жизнедеятельности населения от здравоохранения и образования до оказания проактивных услуг и дистанционного обслуживания населения, выдвигает высокие требования к общегосударственной системе учета населения, которая сможет информационно поддержать решение задач социально-экономического развития страны. В настоящее время государственными органами активно прорабатывается вопрос создания Белорусской интегрированной сервисно-расчетной системы, которая позволит упростить взаимодействие между гражданами, бизнесом и государством путем реинжиниринга бизнес-процессов на основе применения современных информационных технологий.

Точный учет населения всей страны представляет собой сложную задачу в связи с постоянным его изменением как по естественным причинам (рождение, смертность), так и вследствие его миграции. Несовершенство существующей системы учета населения (повторная обработка сведений, несопоставимость и ненадлежащее качество данных, отсутствие должного информационного взаимодействия государственных органов) компрометирует саму возможность совершенствования рассматриваемого взаимодействия общества и государства.

Цифровая экономика предполагает не просто перевод существующих учетов населения в электронную форму, а построение единой системы взаимосвязанных учетов населения, которые пронизывают и обеспечивают деятельность всех государственных орга-

нов. Такой подход позволит сократить затраты на ведение учетов путем сокращения дублирующих затрат на обработку данных в локальных ведомственных учетах, обеспечить доступность и качество данных о населении. Продуманный реинжиниринг бизнес-процессов учета населения (например, расширение практики электронного взаимодействия с населением, отказ от бумажных документов, использование данных административного учета населения для статистических целей) позволит дополнительно повысить эффективность деятельности государственных органов и создаст комфортные условия для жизни граждан и свободного и достойного развития личности.

Литература

1. Бахметова, Г.Ш. Переписи и текущий учет населения: Спецкурс. – М.: Изд-во Московского университета, 1988 – 51 с.
2. Борисов, В.А. Демография: Учебник для вузов. – М.: Издательский дом NOTABENE, 1999, 2001. – 272 с.
3. Антонов, Д.Н., Антонова, И.А. Метрические книги: Время собирать камни // Отечественные архивы. 1996. № 4, с. 15-28; № 5, с. 26-39.
4. Церковные метрические книги - где хранятся документы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://livemem.ru/articles/metricheskie_knigi.html (дата обращения: 23.09.2019).
5. О гражданском браке, о детях и ведении книг актов состояния [Электронный ресурс]: [Декрет ВЦИК, СНК РСФСР от 18 дек. 1917 г.] // СПС «КонсультантПлюс».
6. Об отделении церкви от государства и школы от церкви [Электронный ресурс] : [Декрет СНК РСФСР от 23 янв. 1918 г.] // СПС «КонсультантПлюс».
7. О введении трудовых книжек в гг. Москве и Петрограде [Текст] : [декрет ВЦИК от 25 июня 1919 г.] // СУ РСФСР. – 1919. – № 28, ст. 315.
8. Об удостоверении личности [Текст] : [декрет ВЦИК, СНК РСФСР от 20 июня 1923 г.] // СУ РСФСР. – 1923. – № 61, ст. 575.
9. Об установлении единой паспортной системы по Союзу ССР и обязательной прописки паспортов [Электронный ресурс] : [постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 27 дек. 1932 г. № 1917]. – Режим доступа : <https://docs.cntd.ru.document/901958829>.
10. Об утверждении Инструкции о выдаче паспортов (вместе с Инструкцией о выдаче гражданам Союза ССР паспортов в Москве, Ленинграде и Харькове и в 50-километровой полосе вокруг Харькова) [Текст] : [постановление СНК СССР от 14 янв. 1933 г.] // Собр. законодательства СССР. – 1933. – № 3, ст. 22.
11. О выдаче гражданам Союза ССР паспортов на территории Союза ССР [Текст] : [постановление СНК СССР от 28 апр. 1933 г. № 861] // Собр. законодательства СССР. – 1933. – № 28, ст. 168.
12. Сандугей А.Н. О трансформации института регистрационного учета граждан по месту жительства и (или) пребывания (история и современность) // Научный портал МВД России. 2017. № 4, с. 100-106.
13. Экономика народонаселения: Учебник / Под ред. проф. В.А.Ионцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 668 с.

14. О совершенствовании системы учета граждан по месту жительства и месту пребывания [Электронный ресурс] : [Указ Президента Респ. Беларусь от 7 сен. 2007 г. № 413] // ИПС «Эталон».

15. Бахметова Г.Ш. Регистр населения как система демографического учета / Г.Ш. Бахметова, А.А. Исупов // Научно-информационный журнал «Вопросы статистики» 5/1999 г. – Москва: Федеральная служба государственной статистики (Росстат). 1999 – С. 33-40.

16. Автоматизированная система «Государственный регистр населения» / Журнал «Информационные технологии территориального управления» 28/2000 г. – Москва: ВНИИ проблем вычислительной техники и информатизации. 2006 – 162 с.

17. Об утверждении Инструкции о порядке применения Положения о паспорте гражданина Республики Беларусь [Электронный ресурс] : [Приказ Министра внутренних дел Респ. Беларусь от 1 фев. 1995 г. № 413] // СПС «КонсультантПлюс».

18. Об ограничении срока действия паспорта гражданина СССР образца 1974 года и паспорта гражданина Республики Беларусь образца 1993 года [Электронный ресурс] : [постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 29 окт. 2002 г. № 1492] // ИПС «Эталон».

19. Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного социального страхования [Текст]: [Закон Респ. Беларусь от 6 янв. 1999 г. № 230-3] // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 1999. - № 4. - 2/5.

20. О соответствии Конституции Республики Беларусь части второй статьи 6 Закона «О порядке выезда из Республики Беларусь и въезда в Республику Беларусь граждан Республики Беларусь», пункта 13 Правил оформления документов на выезд за границу гражданам Республики Беларусь, подпункта 25.1 пункта 25 Инструкции о порядке оформления паспорта гражданина Республики Беларусь для выезда за границу в части установления пятилетнего срока действия обязательной отметки в паспорте гражданина Республики Беларусь, временно выезжающего за границу [Электронный ресурс] : [заключение Конституционного Суда Респ. Беларусь от 29 сент. 2002 г. № 3-146/2002] // ИПС «Эталон».

21. Об упрощении порядка выезда из Республики Беларусь [Электронный ресурс] : [Указ Президента Респ. Беларусь от 17 дек. 2007 г. № 643] // ИПС «Эталон».

22. Мясникович М.В. Актуальные проблемы информатизации в Республике Беларусь / М.В. Мясникович // Парк высоких технологий – путь в интеллектуальное мировое сообщество. Доклады IV Междунар. конгр. «Развитие информатизации и системы научно-технической информации в Республике Беларусь: парк высоких технологий – путь в интеллектуальное мировое сообщество», Минск, 10-11 нояб. 2004 г. – Минск: ГУ «БелИСА», 2004. – С. 4-10.

23. Реализация государственной программы информатизации «Электронная Беларусь» и создание единого государственного регистра Республики Беларусь – базового проекта программы / М.В. Мясникович, М.М. Маханек, Р.Б. Григянец, В.И. Дравица // Стратегия формирования информационного общества в Республике Беларусь. Доклады

III Междунар. конгр. «Развитие информатизации и системы научно-технической информации в Республике Беларусь: Стратегия формирования информационного общества», Минск, 3-4 нояб. 2003 г. – Минск: Национальный центр информационных ресурсов и технологий, 2003. – С.15-22.

24. О мерах по дальнейшей де бюрократизации государственного аппарата [Электронный ресурс] : [Директива Президента Респ. Беларусь от 27 дек. 2006 г. № 2] // ИПС «Эталон».

25. О регистре населения [Электронный ресурс] : [Закон Респ. Беларусь от 21 июля 2008 г. № 418-3] // ИПС «Эталон».

26. О предоставлении безналичных жилищных субсидий [Электронный ресурс] : [Указ Президента Респ. Беларусь от 29 авг. 2016 г. № 322] // ИПС «Эталон».

27. О содействии занятости населения [Электронный ресурс] : [Декрет Президента Респ. Беларусь от 2 апр. 2015 г. № 3] // ИПС «Эталон».

СТРАХОВАНИЕ ОТ БЕЗРАБОТИЦЫ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

UNEMPLOYMENT INSURANCE AS PART OF SOCIAL SECURITY

ЛЕБЕДЕВИЧ МАРИНА ВИКТОРОВНА

магистр экономических наук, научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси

Lebedevich Marina, Master of Economic Sciences, Postgraduate Student, Researcher
of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: lebedevich_marina@mail.ru

Аннотация. В статье проведен анализ существующих систем страхования от безработицы в различных странах. На основе проведенного анализа и оценки мер социальной поддержки белорусских безработных сделан вывод о возможном внедрении системы социального страхования применительно к Республике Беларусь.

Ключевые слова. Уровень безработицы, рынок труда, страхование от безработицы, пособие по безработице.

Abstract. The article analyzes the existing unemployment insurance systems in different countries. Based on the analysis and assessment of social support measures for the Belarusian unemployed, a conclusion was made about the possible introduction of the social insurance system in relation to the Republic of Belarus.

Keywords. Unemployment rate, labor market, unemployment insurance, unemployment benefits.

В Республике Беларусь безработным считается трудоспособный гражданин, не имеющий работы и заработка, который зарегистрирован в государственных органах по труду, занятости и социальной защиты в целях поиска подходящей работы, ищет работу и готов приступить к ней.

Данные о зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защиты безработных свидетельствуют о низком уровне официально регистрируемой безработицы (см. рисунок).

Рынок труда в Беларуси в период с 2015 по 2019 г. характеризуется низким уровнем зарегистрированной безработицы. Рассмотрев динамику численности зарегистрированных безработных за данный период, можно увидеть, что максимальный уровень безработицы в Беларуси был зафиксирован в 2015 г.

Однако установленный по итогам выборочного обследования домашних хозяйств по вопросам занятости населения (в соответствии с методологией Международной организации труда (МОТ), проведенного в 2019 г., уровень безработицы составил 4,2 % экономически активного населения. Это свидетельствует о наличии скрытых форм безработицы.

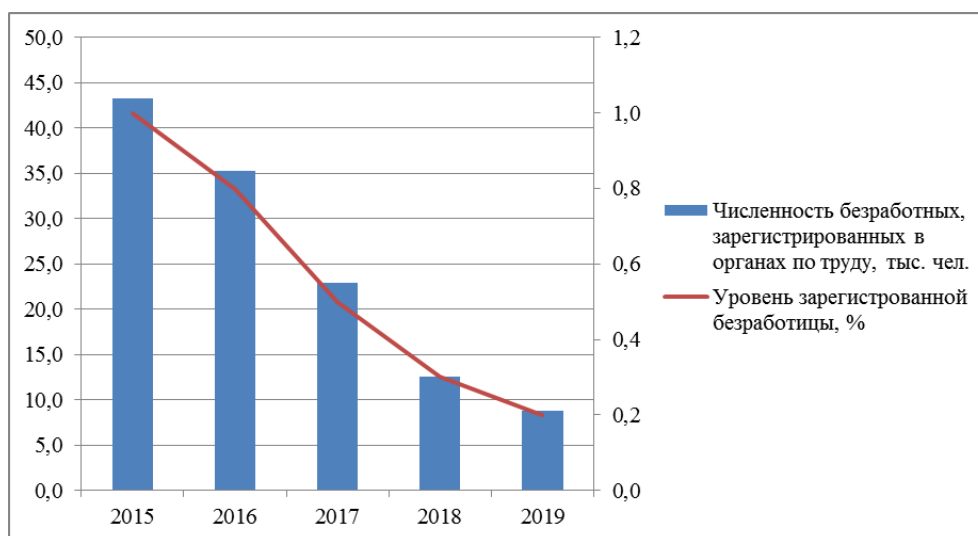


Рисунок – Численность безработных и уровень безработицы в Республике Беларусь в период с 2010 по 2019 г.

Источник: собственная разработка на основании данных Белорусского национального статистического комитета

Складывающаяся на рынке труда ситуация усложняется под влиянием структурных преобразований в экономике. Одновременно на рынок труда влияют демографические процессы. В связи с этим важным источником трудовых ресурсов является та часть населения в трудоспособном возрасте, которая не обращается в органы по труду, занятости и социальной защиты и не регистрируется в качестве безработных [1].

В качестве объекта социальной защиты от безработицы нами рассматриваются работники, уволенные по независящим от них причинам или находящиеся под угрозой увольнения.

Таблица 1 – Численность принятых и уволенных работников, чел.

	Численность уволенных работников	Из них	
		в случае ликвидации организации, сокращения численности или штата работников	за прогул и другие нарушения исполнительской и трудовой дисциплины
Май 2019	59659	318	3352
Май 2020	56728	306	3021

Источник: собственная разработка на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Структурный анализ безработицы в разрезе причин увольнения за последние годы показал, что наибольший удельный в общей численности безработных имеют граждане, уволенные по соглашению сторон и по собственному желанию. Доля уволенных в связи с ликвидацией организации, сокращения численности или штата работников в мае 2020 г. составила 0,54%. Официальной статистикой в структуре безработных также выделяются уволенные за прогул и другие нарушения исполнительской и трудовой дисциплины. Удельный вес указанных категорий в мае 2020 г. составил 5,33 % общей численности зарегистрированных безработных (в мае 2019 г. – 5,62 %).

Перечисленные выше категории граждан регистрируются в органах по труду, занятости и социальной защиты в качестве безработных и учитываются ведомственной статистикой.

На практике сложились два основных направления социальной защиты от безработицы в период поиска работы:

активные меры (безработным и работникам, находящимся под угрозой увольнения или желающим сменить место работы, оказывается содействие в поиске работы и трудоустройстве);

пассивные меры (поддержание уровня доходов безработных граждан посредством прямой материальной поддержки в различных ее формах).

За рубежом поддержание уровня доходов безработных граждан посредством прямой материальной поддержки незанятого населения действует давно. Одной из первых данный механизм стала использовать Дания – в 1907 г. В США его внедрили в 1935 г. Как утверждают эксперты, сегодня в программы страхования от безработицы в некоторых странах включено 70–80 % занятого населения; порядка 72 стран используют систему страхования по безработице [2].

Анализ зарубежной практики показал, что в странах Европы можно выделить три модели организации социальной защиты от безработицы, включающие:

- страхование от безработицы и социальную помощь, которая предоставляется по окончании периода выплаты страхового пособия по безработице. Одновременно проводимые на рынке труда мероприятия способствуют созданию условий для трудоустройства граждан (Германия, Франция, Австрия, Нидерланды, Испания, Швеция и др.);

- страхование от безработицы (Греция, Португалия) и проведение активных мер государством (при этом социальное пособие в случае длительной безработицы не предусмотрено);

- социальное обеспечение безработных. В данной модели не развиты страховые принципы, выплата пособий распространяется на всех граждан, а взносы на страхование от безработицы, как правило, включены в общий размер взносов работодателя на обязательное государственное социальное страхование (Россия, Латвия и др.) [3].

Сравнительный анализ имеющихся систем страхования от безработицы приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение систем страхования по безработице в различных странах

Страна	Условия выплаты	Период выплат	Размер выплат
Аргентина	Отработанный период должен составлять не менее 6 месяцев и страховые взносы должны вноситься на протяжении 3-х лет	от 2 до 18 месяцев	Первые 4 месяца - 50% от средней заработной платы за последние 6 месяцев с дальнейшим постепенным понижением до 35%
Бельгия	Отработанный период должен составлять от 312 до 624 дней	без ограничений	65% последнего заработка (1-3 месяца), далее 60%
Германия	1 год работы и 1 год взносов за последние 2 года	0,5-2 года в зависимости от отработанного времени и периода уплаты страховых взносов	60-67% чистого дохода
Дания	Минимум 52 недели работы за последние 3 года	до 2 лет в течение 3 лет	90% от средней заработной платы за последние 3 месяца
Италия	Минимум 52 недели работы за последние 2 года	6-12 месяцев	60% от средней заработной платы за последние 3 месяца
Канада	420 - 700 часов работы за последний год	14-45 недель	55% от средней заработной платы за последние 26 недель
Южная Корея	Минимум 6 месяцев работы за последние 1,5 года	до 126 дней	От 45% до 70% средней заработной платы за 3 месяца в зависимости от стажа
США	От 20 недель работы с минимальным доходом, выплата страховых взносов в 4 из 5 последних кварталов	до 6 месяцев	50% от средней заработной платы
Чехия	1 год работы за последние три года	до 5 месяцев	65% средней заработной платы последние 3 месяца
Швейцария	1 год работы за последние два года	260-520 дней	80% застрахованного заработка
Швеция	6 месяцев работы за последний год и 1 год взносов	300-450 дней	80% от заработной платы за последний месяц
Эстония	1 год работы за последние три года	от 0,5 до 1 года	50% от средней заработной платы за последний год
Япония	6 месяцев работы за последний год	90-330 дней	50-80% от средней заработной платы за последние 6 месяцев

Источник: собственная разработка на основании данных [4].

Для Республики Беларусь характерна модель социального обеспечения безработных, предусматривающая выплату пособий по безработице всем категориям безработных за счет общих взносов на социальное страхование (6 % фонда оплаты труда работников), которые уплачивают работодатели в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (ФСЗН). Потеря работы является страховым случаем, однако величина страхового тарифа по данному виду страхования не определена. Формирование конкретных мероприятий по обеспечению занятости населения и материальной поддержке безработных, объемы их финансирования (что составляет приблизительно 0,2-0,3 % общей суммы расходов ФСЗН) закреплены в Государственной программе содействия занятости населения Республики Беларусь.

При вынесении положительного решения нетрудоустроенное лицо приобретает право на получение господдержки в течение первых 26 недель на протяжении каждых 12 месяцев с момента постановки на биржу труда.

Величина и процедура выплаты дотаций определяется нижеследующим образом:

–если на протяжении календарного года, предвещающего присвоение статуса «безработный», оплачиваемая трудовая деятельность при полном трудовом дне составила не меньше 12 календарных недель на условиях полного рабочего дня (недели) или неполного рабочего дня (недели) с перерасчетом на 12 календарных недель с полным рабочим днем (неделей), то за начальные 26 недель (календарных – здесь и далее по тексту) норматив причитающегося пособия по безработице будет соответствовать двум базовым величинам в месяц;

–если на протяжении года, предвещающего присвоение статуса «безработный», оплачиваемая трудовая деятельность при полном трудовом дне составила меньше 12 недель, то за первые тринадцать недель пособие составит 100%, а за вторые тринадцать недель – 75% от базовой величины, такое же пособие будет выплачиваться нетрудоустроенным лицам после продолжительного разрыва в трудовой деятельности (больше 12 месяцев), обладающих стажем работы не меньше 1 года;

–лицам, становящимся на учет в службу занятости, которые предприняли поиски трудоустройства первый раз, а также тем, кто ищет подходящую вакансию после долгого тайм-аута и при этом имеет рабочий стаж меньше одного года, за начальные тринадцать недель назначается субсидия размером 85%, а за следующие тринадцать недель – 70% от базовой величины [5].

Существенным недостатком действующей системы материальной поддержки безработных в Беларуси является низкий уровень пособия по безработице. Материальная поддержка безработных осуществляется также в виде выплат, связанных с реализацией активных мер на рынке труда: стипендии в период, материальной помощи, компенсационных выплат, субсидий на организацию предпринимательской деятельности и др.

Активные меры социальной защиты на рынке труда направлены на вовлечение в трудовую деятельность безработных граждан, в том числе неконкурентоспособных на рынке труда, а также граждан, желающих сменить работу. Они реализуются путем информационной поддержки, предоставления услуг по профессиональной ориентации, профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, организации

оплачиваемых общественных работ и других мероприятий.

При содействии органов по труду, занятости и социальной защиты в 2019 г. трудоустроено 73,4 % зарегистрированных безработных (таблица 3), в 2015 г. этот показатель был на уровне 59,0%, это свидетельствует о том, что органы по труду и занятости всеячески способствуют трудоустройству безработных граждан. Распространенной мерой социальной защиты являются общественные работы, в 2019 г. в них приняли участие более 40% зарегистрированных безработных. Профессиональное обучение прошли 5,9 % безработных.

Таблица 3 – Реализация активных мер социальной защиты органами по труду, занятости и социальной защиты в 2015-2019 гг., чел.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Обратилось за содействием в трудоустройстве, тыс. чел.	250,6	239,2	242,5	202,0	178,5
Зарегистрировано безработных, тыс. чел. (в течение года)	182,1	167,6	156,9	116,2	92,2
Трудоустроено всего, тыс. чел.	151,8	159,8	173,1	152,2	135,3
из них безработных	107,4	109,0	111,4	87,3	67,7
Направлено безработных на профобучение, тыс. чел.	8,7	11,0	10,3	7,4	5,5
Направлено на общественные работы граждан, тыс. чел.	55,3	55,8	50,8	52,3	37,6
Получило субсидии на предпринимательскую деятельность безработных, чел.	1822	1810	1845	1716	1739
Количество переселенных семей безработных	168	151	136	149	154

Источник: собственная разработка на основании данных Министерства труда и соцзащиты Республики Беларусь

Для Республики Беларусь в условиях реструктуризации предприятий применяется механизм смягчения и предупреждения негативных последствий безработицы, основанный на проведении социально ответственной реструктуризации предприятий (содействие работникам в организации предпринимательской деятельности, организация опережающего обучения, профессиональной подготовки работников; проведение предупредительных консультаций, стимулирование добровольного увольнения или досрочного выхода на пенсию) [6]. Перечисленные предупредительные мероприятия на уровне предприятий позволят минимизировать число увольнений и избежать массового выхода работников на рынок труда в качестве безработных, улучшить их психологическое состояние и повысить профессиональный уровень.

Имеющиеся на страховом рынке предложения по добровольному страхованию на случай потери работы не могут заменить или существенным образом дополнить пособия

государственной службы занятости.

Совершенствование организации социальной защиты от безработицы в Республике Беларусь должно быть направлено на замену действующего механизма социального обеспечения безработных граждан механизмом, основанном на принципах социального страхования (обязательного и добровольного), которое дополняется государственной адресной социальной помощью и комплексом активных мер социальной защиты. Оно должно быть направлено на установление зависимости размера пособия по безработице от категории безработного по причине увольнения и страхового стажа (периода уплаты взносов в систему страхования от безработицы) и обеспечить дифференцированный подход при назначении пособий по безработице, что является основополагающим принципом социального страхования.

В 2015 г. этот вопрос страхования от безработицы был включен отдельным пунктом в Государственную программу о социальной защите и содействии занятости населения на 2016–2020 годы, однако система социального страхования от безработицы не внедрена и по сей день.

Современный кризис, спровоцированный пандемией Covid-19, лишь активизировал необходимость внедрения страхования от безработицы. Сегодня лица, потерявшие работу, не всегда регистрируются на бирже труда и получают статус безработного, предпочитая жить на собственные сбережения и не тратить время на бюрократические процедуры из-за небольшого размера назначаемого пособия.

Внедрение страховых принципов поможет вернуть пособиям характер страховых выплат, которые должны быть эквивалентны взносам и стать более ощутимой поддержкой при утрате работы по сравнению с имеющимся пособием.

На наш взгляд, организовать страхование на случай безработицы можно двумя способами.

1. Использовать модель государственного фонда занятости с установленными страховыми взносами и страховыми выплатами, учитывающими размер утраченного заработка.

2. Использовать национальную систему страхования.

Что касается размеров страховых пособий, то в мировой практике известны несколько схем их определения. В одних сумма устанавливается на едином уровне на весь период безработицы, в других используется понижающая шкала выплат: в первые месяцы безработицы пособие выше, в дальнейшем сумма уменьшается [7].

Мировая практика свидетельствует, что страховка компенсирует 60–70 % от утраченного заработка. По предварительным подсчетам специалистов, чтобы его достичь, отчисления в специальный фонд со стороны нанимателей и работников в сумме должны составлять 0,5% от фонда заработной платы. При этом денежные средства необходимо накапливать на протяжении года. Страховка должна компенсировать примерно 75 % от утраченного заработка. Этого вполне достаточно, чтобы обеспечить человеку достойный уровень жизни, пока он занимается трудоустройством. Оптимальный период выплат – полгода. За это время можно найти работу, а при желании и получить новую специальность по направлению службы занятости.

В любом случае, существующую практику выплаты незначительных пособий по безработице нужно менять, она сдерживает развитие трудовых отношений и рынка труда, экономики нашей страны. И сделать это следует на основе доказавшего свою эффективность и адаптивность в большинстве развитых стран мира страхования на случай безработицы.

Организация модели социальной защиты от безработицы, сочетающей активные меры на рынке труда и материальную поддержку в рамках социального страхования от безработицы и социальной помощи, позволит повысить уровень жизни безработных граждан и эффективность их социальной защиты в период поиска работы.

Литература

1. Куропатенкова, И.Н. Организация социальной защиты от безработицы / И.Н. Куропатенкова, Н.В. Манцура // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – № 3. – С. 26-31.

2. Страхование от безработицы может появиться в Беларуси с 2018 года [Электронный ресурс] / Информационный городской портал «Минск-новости». – Минск. – Режим доступа: <https://minsknews.by/strahovanie-ot-bezrobotitsyi-mozhet-poyavitsya-v-belarusi-s-2018-goda/> – Дата доступа: 17.08.2020.

3. Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2010-2011/europe/>. – Дата доступа: 17.08.2020.

4. Акулова, М. Системы страхования по безработице как инструмент социальной защиты / М. Акулова // BEROС Policy Paper Series, PP no. 32. – 2015. – 24 с.

5. Пособие по безработице [Электронный ресурс] / Портал Myfin.by. – Минск. – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/posobie-po-bezrobotice>. – Дата доступа: 17.08.2020.

6. Концепция социально ответственного реструктурирования предприятий в Республике Беларусь / Программа развития ООН ; М-во труда и соц. защиты Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 51 с.

7. Страхование от безработицы: возврат к нормальности? [Электронный ресурс] / Деловой журнал «Инвест-Форсайд». – Режим доступа: <https://www.if24.ru/strahovanie-ot-bezrobotitsy>. – Дата доступа: 17.08.2020.

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ «ЗЕЛЕННЫХ»
ИНВЕСТИЦИЙ В ПРИРОДООХРАННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С УЧЕТОМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
УРОВНЯ ИХ ЭКОЛОГИЧНОСТИ**

**METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE ATTRACTION OF
«GREEN» INVESTMENTS IN THE ENVIRONMENTAL ACTIVITIES OF THE
REGIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS, TAKING INTO ACCOUNT THE
LEVEL OF THEIR ENVIRONMENTAL FRIENDLINESS**

Литвинчук Анна Анатольевна

научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Lytvynchuk Anna Anatolyevna, Researcher of the of the Institute of Economics of the Na-
tional Academy of Sciences of Belarus
e-mail: litva-1986@yandex.ru

Аннотация. В представленной статье на основе изучения методических подходов отечественных и зарубежных авторов к оценке влияния «зеленых» инвестиций на устойчивое развитие различных государств с учетом определения уровня экологичности регионов Беларуси выявлена система показателей, состоящая из двух групп: индикаторы, отражающие уровень воздействия экономического сектора на экологическую безопасность региона; индикаторы, определяющие уровень воздействия экономического сектора на экологическую безопасность региона. Произведен расчет агрегированных индикаторов по выбранным показателям в разрезе двух групп индексным методом, который позволяет учитывать не только их абсолютные величины показателей, темпы роста, но и степень их близости (дальности) к региону-лидеру, имеющему наилучшие значения (минимальные или максимальные), принимающимися за 100%. Для окончательного вычисления приведенных показателей проводилась группировка регионов с учетом привлечения их инвестиций в охрану окружающей природной среды и изменения показателей. Сгруппированные регионы были разделены по на 4 уровня: стабилизирующийся (показатели региона больше 1 на протяжении ряда рассматриваемых лет), снижающийся (снижение показателей региона), возобновляющийся (рост показателей региона), кризисный (неблагоприятная тенденция показателей региона).

Ключевые слова. «Зеленые» инвестиции, устойчивое развитие, рациональное природопользование, безопасность, система показателей, индексы, уровни экологичности.

Annotation. In the presented article, based on the study of the methodological approaches of domestic and foreign authors to assessing the impact of «green» investments on the sustainable development of various states, taking into account the determination of the level of environmental friendliness of the regions of Belarus, a system of indicators has been identified,

consisting of two groups: indicators reflecting the level of impact of the economic sector on the environmental security of the region; indicators that determine the level of impact of the economic sector on the environmental safety of the region. The calculation of the aggregated indicators for the selected indicators in the context of two groups was carried out using the index method, which allows taking into account not only their absolute values of indicators, growth rates, but also the degree of their proximity (range) to the leading region having the best values (minimum or maximum), taken for 100%. For the final calculation of the above indicators, the regions were grouped, taking into account the attraction of their investments in environmental protection and changes in indicators. The grouped regions were divided into 4 levels: stabilizing (the region's indicators are more than 1 for a number of years under consideration), declining (a decrease in the region's indicators), renewing (an increase in the region's indicators), crisis (an unfavorable trend in the region's indicators).

Keywords. «Green» investments, sustainable development, environmental management, safety, scorecard, indices, environmental levels.

Рост научно-технического прогресса, расширение производства, связанное с добычей невозобновляемых природных ресурсов, возрастающее антропогенное воздействие на окружающую среду и неблагоприятная экологическая обстановка во всем мире, в том числе в Республике Беларусь, выдвигают на первый план проблемы рационального природопользования. В этих условиях особую актуальность приобретают природоохранные составляющие экономики любого региона и исследования процесса привлечения инвестиций в охрану окружающей среды. Для этого применяются новые теории, принципы, методы и критерии эффективности инвестиций, которые существенно отличаются от используемых в централизованной экономике. Они должны быть адекватны новым условиям хозяйствования, учитывать положительный зарубежный опыт определения эффективных решений при анализе различных социально-экономических и экологических задач. Поэтому возникает необходимость развития подходов к оценке привлечения инвестиций в экологическую сферу при переходе к рыночным методам хозяйствования [1, 2, 3].

Так, для решения задач поддержания благоприятной окружающей природной среды для нынешних и будущих поколений предлагается методический подход к определению показателей устойчивого развития в зависимости от степени влияния различных видов деятельности региона с учетом инвестиционных вложений в охрану окружающей природной среды. Однако необходимо отметить, из-за отсутствия статистических данных по показателю инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в разрезе отраслей, за основу в предлагаемом методическом подходе брались данные по регионам республики.

Данный методический подход подчеркивает важность привлечения инвестиций государством для обеспечения экологической безопасности страны на основе создания определенной инвестиционной среды и местного потенциала. Для выявления экологических преимуществ устойчивого развития региона была применена система сравнительных по-

казателей, состоящая из двух групп: индикаторы, отражающие уровень воздействия экономического сектора на экологическую безопасность региона; индикаторы, определяющие уровень воздействия экономического сектора на экологическую безопасность региона с учетом основных факторов производства (территория, население, капитал, добавленная стоимость). Расчет агрегированных индикаторов по выбранным показателям в разрезе двух групп проводился индексным методом, который позволяет учитывать не только их абсолютные величины показателей, темпы роста, но и степень их близости (дальности) к региону-лидеру, имеющему наилучшие значения (минимальные или максимальные), принимающимися за 100% (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели экологических преимуществ устойчивого развития региона

<i>1-ая группа: индикаторы, отражающие уровень воздействия экономического сектора на экологическую безопасность региона</i>	<i>2-ая группа: индикаторы, определяющие уровень воздействия экономического сектора на экологическую безопасность региона с учетом основных факторов производства</i>
Индекс степени накопления инвестиций в природоохранную деятельность	Территориальный индекс инвестиций в природоохранную деятельность
Индекс возобновления инвестиций в природоохранную деятельность	Душевой индекс инвестиций в природоохранную деятельность
Индекс сравнения защиты и загрязнения природной среды	Капитальный индекс инвестиций в природоохранную деятельность
	Воспроизводственный индекс инвестиций в природоохранную деятельность

Источник: составлено автором на основе [4, 5, 6, 7].

Первая группа показателей

1. Индекс степени накопления инвестиций в природоохранную деятельность региона – соотношение показателей инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды к инвестициям в основной капитал региона (формула 1), результаты которого представлены в таблице 2:

$$D_i = \frac{I_{\text{ооср}}}{I_{\text{ок}}}, \quad (1)$$

где D_i – степень накопления инвестиций в природоохранную деятельность региона; $I_{\text{ооср}}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в регионе, млн руб.; $I_{\text{ок}}$ – инвестиции в основной капитал региона, млн руб.

Таблица 2 – Итоговые данные показателя накопления инвестиций в природоохранную деятельность региона за период 2016–2018 гг., %

Регион	Годы			
	2016	2017	2018	2016-2018 ср. знач.
Республика Беларусь	1,4	0,7	0,4	0,8
Брестский	0,4	0,2	0,4	0,3
Витебский	0,3	0,5	0,6	0,4
Гомельский	0,4	0,4	0,1	0,3
Гродненский	0,3	0,4	0,5	0,3
г. Минск	0,7	0,6	0,4	0,5
Минский	0,6	0,8	0,9	0,7
Могилевский	0,2	0,4	0,4	0,3

Источник: составлено автором.

2. Индекс возобновления инвестиций в природоохранную деятельность региона – соотношение показателей инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды к объему промышленного производства (формула 2), результаты которого представлены в таблице 3:

$$R_i = \frac{I_{\text{ооср}}}{V_{\text{пп}}}, \quad (2)$$

где R_i – индекс возобновления инвестиций в природоохранную деятельность региона; $I_{\text{ооср}}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в регионе, млн руб.; $V_{\text{пп}}$ – объем промышленного производства в регионе, млн руб.

Таблица 3 – Итоговые данные показателя возобновления инвестиций в охрану природной среды региона за период 2016–2018 гг., %

Регион	Годы			
	2016	2017	2018	2016-2018 ср. знач.
Республика Беларусь	1,2	0,7	0,4	0,7
Брестский	0,3	0,4	0,4	0,3
Витебский	0,4	0,3	0,3	0,3
Гомельский	0,4	0,4	0,1	0,3
Гродненский	0,3	0,4	0,4	0,3
г. Минск	0,3	0,5	0,6	0,5
Минский	0,6	0,9	0,8	0,7
Могилевский	0,1	0,3	0,3	0,2

Источник: составлено автором.

3. Индекс сравнения защиты и загрязнения природной среды региона – соотношение показателей инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды в регионе к объему выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от мобильных и стационарных источников в регионе за рассматриваемый временной интервал (формула 3), результаты которого представлены в таблице 4:

(3)

$$S_i = \frac{I_{\text{ооср}}}{V_{\text{взв}}},$$

где S_i – индекс сравнения защиты и загрязнения природной среды региона; $I_{\text{ооср}}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в регионе, млн руб.; $V_{\text{взв}}$ – объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от мобильных и стационарных источников в регионе, тыс. т.

Таблица 4 – Итоговые данные показателя сравнения защиты и загрязнения природной среды региона за период 2016–2018 гг., %

Регион	Период			
	2016	2017	2018	2016-2018 ср. знач.
Республика Беларусь	1,3	0,8	0,4	0,8
Брестский	0,2	0,3	0,5	0,3
Витебский	0,3	0,4	0,5	0,4
Гомельский	0,4	0,5	0,1	0,3
Гродненский	0,3	0,5	0,4	0,4
г. Минск	0,6	0,8	0,4	0,6
Минский	0,6	1,1	1,0	0,9
Могилевский	0,2	0,3	0,4	0,2

Источник: составлено автором.

Таким образом, для окончательного исчисления приведенных индексов необходимо классифицировать регионы по уровню их экологичности с учетом выше приведенных показателей, которые будут разделены на следующие уровни, принимая во внимание принципы, приведенные в таблице 5: устойчивые – >1 (индекс сравнения защиты и загрязнения природной среды региона больше единицы); восстанавливающиеся – повышение приведенных показателей региона; среднезагрязненные – снижение индекса сравнения защиты и загрязнения природной среды региона, рост индекса степени накопления или индекса возобновления инвестиций в природоохранную деятельность региона; загрязненные – снижение всех показателей.

Таблица 5 – Классификация регионов по степени экологичности за период 2016–2018 гг. (ср. значение)

Принципы выборки	Уровни экологичности регионов			
	I	II	III	IV
	устойчивые	восстанавливающиеся	средне-загрязненные	загрязненные
Регионы: Минский	Регионы: Брестский, Витебский, Гомельский, Гродненский, г. Минск, Могилевский	–	–	

Источник: составлено автором.

Вторая группа показателей

1. *Территориальный индекс инвестиций* в природоохранную деятельность региона определяется соотношением показателей инвестиций в основной капитал, направленных

на охрану окружающей среды в регионе, к площади территории (формула 4), результаты которого представлены в таблице 6:

$$I_t = (I_{\text{оос п}}/S_p)/(I_{\text{оос}}/S_{\text{РБ}}) \quad (4)$$

где I_t – территориальный индекс инвестиций в природоохранную деятельность региона; $I_{\text{оос п}}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в регионе, млн руб.; S_p – площадь территории региона, тыс. км²; $I_{\text{оос}}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в Республике Беларусь, млн руб.; $S_{\text{РБ}}$ – площадь территории Республики Беларусь, тыс. км².

Таблица 6 – Итоговые данные территориального индекса инвестиций в природоохранную деятельность региона за период 2016–2018 гг., %

Регион	Период			
	2016	2017	2018	2016-2018 ср. знач.
Брестский	0,4	0,4	0,1	0,3
Витебский	0,4	0,6	0,1	0,3
Гомельский	0,3	0,6	0,2	0,3
Гродненский	0,2	0,6	0,1	0,3
г. Минск	0,3	0,8	0,2	0,4
Минский	0,5	1,2	2,5	1,4
Могилевский	0,1	0,3	0,1	0,2

Источник: составлено автором.

2. Душевой индекс инвестиций в природоохранную деятельность региона – соотношение показателей инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды в регионе к среднегодовой численности населения, занятого в экономике (формула 5), результаты которого представлены в таблице 7:

$$I_{\text{pc}} = (I_{\text{оос п}}/P_p)/(I_{\text{оос}}/P_{\text{РБ}}) \quad (5)$$

где I_{pc} – душевой индекс инвестиций в природоохранную деятельность региона; $I_{\text{оос п}}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в регионе, млн. руб.; P_p – среднегодовая численность населения, занятого в экономике региона, тыс. чел.; $I_{\text{оос}}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в Республике Беларусь, млн руб.; $P_{\text{РБ}}$ – среднегодовая численность населения, занятого в экономике Республики Беларусь, тыс. чел.

Таблица 7 – Итоговые данные душевого индекса инвестиций в природоохранную деятельность региона за период 2016–2018 гг., %

Регион	Период			
	2016	2017	2018	2016-2018 ср. знач.
Брестский	0,3	0,3	0,1	0,2
Витебский	0,3	0,1	0,1	0,2
Гомельский	0,3	0,4	0,1	0,2
Гродненский	0,2	0,4	0,1	0,2
г. Минск	0,4	0,5	0,5	0,5
Минский	0,5	1,4	2,5	1,4
Могилевский	0,1	0,3	0,1	0,1

Источник: оставлено автором.

3. Капитальный индекс инвестиций в природоохранную деятельность региона – соотношение показателей инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды в регионе к первоначальной стоимости основных средств (на конец года) (формула 6), результаты которого представлены в таблице 8:

$$I_{cap} = (I_{оос\ p}/C_p)/(I_{оос}/C_{РБ}), \quad (6)$$

где I_{cap} – капитальный индекс инвестиций в природоохранную деятельность региона; $I_{оос\ p}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в регионе, млн руб.; C_p – первоначальная стоимость основных средств (на конец года) региона, млн руб.; $I_{оос}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в Республике Беларусь, млн руб.; $C_{РБ}$ – первоначальная стоимость основных средств (на конец года) Республики Беларусь, млн руб.

Таблица 8 – Итоговые данные капитального индекса инвестиций в природоохранную деятельность региона за период 2016 – 2018 гг., %

Регион	Период			
	2016	2017	2018	2016-2018 ср. знач.
Брестский	0,2	0,4	0,8	0,4
Витебский	0,2	0,4	0,8	0,4
Гомельский	0,2	0,4	0,8	0,4
Гродненский	0,2	0,4	0,8	0,4
г. Минск	0,3	0,8	1,2	0,7
Минский	0,5	1,2	1,8	1,1
Могилевский	0,2	0,4	0,8	0,4

Источник: составлено автором.

4. Воспроизводственный индекс инвестиций в природоохранную деятельность региона – соотношение показателей инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды в регионе к валовому региональному продукту (формула 7), результаты которого представлены в таблице 9:

$$I_{rep} = (I_{ооср}/G_p)/(I_{оос}/G_{РБ}),$$

где I_{rep} – воспроизводственный индекс инвестиций в природоохранную деятельность региона; $I_{ооср}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в регионе, млн руб.; G_p – валовой региональный продукт всего, млн руб.; $I_{оос}$ – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в Республике Беларусь, млн руб.; $G_{РБ}$ – валовой внутренний продукт Республики Беларусь, млн руб.

Таблица 9 – Итоговые данные капитального индекса инвестиций в природоохранную деятельность региона за период 2016 – 2018 гг., %

Регион	Период			
	2016	2017	2018	2016-2018 ср. знач.
Брестский	0,2	0,3	0,6	0,3
Витебский	0,2	0,4	0,6	0,4
Гомельский	0,2	0,4	0,6	0,4
Гродненский	0,2	0,4	0,6	0,4
г. Минск	0,3	0,5	0,8	0,5
Минский	0,6	1,1	1,6	1,1
Могилевский	0,1	0,3	0,5	0,3

Источник: составлено автором.

Таким образом, для окончательного вычисления приведенных показателей необходимо провести группировку регионов с учетом привлечения их инвестиций в охрану окружающей природной среды и изменения показателей. Сгруппированные регионы нужно разделить по следующим классам, представленным в таблице 10: стабилизирующийся – показатели региона больше 1 на протяжении ряда рассматриваемых лет; снижающийся – снижение показателей региона; возобновляющийся – рост показателей региона; кризисный – неблагоприятная тенденция показателей региона.

Таблица 10 – Классификация регионов по степени привлечения инвестиций в охрану окружающей природной среды с учетом факторов устойчивого развития за период 2016–2018 гг. (ср. значение)

Критерии выборки	Уровни экологичности регионов			
	I	II	III	IV
	стабилизирующийся	снижающийся	возобновляющийся	кризисный
Регионы: г. Минск, Минский	–		Регионы: Брестский, Витебский, Гомельский, Гродненский, Могилевский	–

Источник: составлено автором.

Таким образом, приведенные результаты позволяют сделать вывод о том, что оценка уровней экологичности регионов Республики Беларусь по агрегированным показателям за период 2016 – 2018 гг. отражает, что в среднем экологическая ситуация в таких регионах, как г. Минск и Минская область характеризуется как стабилизирующаяся (первый уровень), а регионы: Брестский, Витебский, Гомельский, Гродненский, Могилевский – возобновляющийся.

При соответствующих расчетах по фактическим данным методический подход к оценке уровня экологичности регионов Республики Беларусь позволит: провести сравнительную оценку уровня экологической ситуации различных территорий и его влияние на социально-экономическое развитие; измерить фактическую величину уровня сложившейся экологической ситуации в разрезе выделенных направлений за определенный период времени; выявить факторы, негативно влияющие на социально-экономическое развитие страны в целом; более обоснованно оценить перспективы экономико-эколого-социального развития страны; определить эффективность использования природного потенциала страны с учетом собственных ресурсов; обосновать направления экономико-эколого-социальной деятельности, наиболее соответствующей целям развития регионов и страны в целом; объективно оценить эффективность работы органов государственной власти регионов и местного самоуправления.

Литература

1. Бобылев, С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение : пособие по региональной экологической политике / С.Н. Бобылев. – М. : Акрополь, ЦЭПР, 2007. – 60 с.
2. Бурков, В.Н. Механизмы управления эколого-экономическими системами / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков, А.В. Щепкин. – М.: Изд. физико-математической литературы, 2008. – 244 с.
3. Бурматова, О.П. Тенденции трансформации механизма управления природоохранной деятельностью / О.П. Бурматова // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 1. – С. 216–234.
4. Какушкина, И.С. Конкурентоспособность региона: тенденции формирования, оценка, механизм реализации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И.С. Какушкина ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону, 2008. – 32 с.
5. Карачурина, Г.Г. Обеспечение устойчивого развития региона на основе повышения его конкурентоспособности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Г.Г. Карачурина ; Башкир. акад. гос. службы и упр. при Президенте Республики Башкортостан. – Уфа, 2011. – 25 с.
6. Кушлин, В. Выбор модели развития в условиях ужесточения эколого-ресурсных ограничений / В. Кушлин // Экономист. – 2008. – №7. – С. 3–13.
7. Третьякова, Е.А. Оценка устойчивости развития эколого-экономических систем: динамический метод / Е.А. Третьякова // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 4 (145). – С. 143–154.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

PERSONNEL POLICY IN THE EUROPEAN CIVIL SERVICE

МАТВЕЕНКО ОЛЬГА ЭДУАРДОВНА

соискатель Научно-исследовательского экономического института

Министерства экономики Республики Беларусь

Matveyenko Olga, postgraduate student,

The Economy Research Institute of the Ministry of Economy

e-mail: matveyenkoolga@gmail.com

Аннотация. Реформирование системы государственной службы Республики Беларусь в современных условиях повышенного уровня общественных ожиданий к деятельности государственных служащих требует эффективного кадрового обеспечения всей вертикали власти. Особую актуальность приобрела сегодня проблема формирования и развития кадрового потенциала государственной службы, включая различные формы и методы отбора, подготовки и развития государственных служащих в республике.

Построение эффективной модели системы государственной службы предполагает изучение опыта, накопленного зарубежными странами в области становления и развития данного института. В статье представлены результаты анализа систем государственной (публичной) службы европейских государств. Значительное внимание уделено характеристикам наиболее успешных европейских моделей института государственной службы (Великобритании, Франции, Германии), а также опыту стран Северной и Восточной Европы. Акцент сделан на специфику законодательного регулирования института государственной службы, порядок отбора и образовательные программы профессиональной подготовки чиновников. На основе проведенного исследования автор отмечает ряд положительных моментов, которые могут быть использованы в процессе реформирования национальной системы государственной службы.

Ключевые слова. Государственная служба / правовое регулирование / кадровый потенциал государственной службы / государственные служащие / зарубежный опыт

Abstract. The reform of the civil service system of the Republic of Belarus in modern conditions of high public expectations from the activities of civil servants requires effective staffing of the vertical of power. The problem of formation and development the personnel potential of the civil service, including various forms and methods of selection, training and development of civil servants in Belarus, has become particularly relevant.

To build an effective model of the public service system, it is necessary to study the experience of foreign countries in the field of formation and development of this institution. The article presents the results of the analysis of public service systems in European countries. It describes the most successful models of the public service in Europe (Great Britain, France,

Germany) and the experience of the Northern and Eastern European countries. The focus is on the hierarchy of the public service systems in various states, the legislative regulation of the institution of the public service, the employee selection process and training programs for public servants. Based on the research findings, the author notes the positive aspects that can be used in the process of reforming the national public service system.

Keywords. Civil (public) service / legal regulation / human resources in civil (public) service / civil (public) servants / foreign experience

В настоящее время в Республике Беларусь происходят динамичные преобразования в сфере государственного управления. Одним из ключевых направлений, подлежащих модернизации, является процесс формирования и развития кадрового потенциала государственной службы, так как именно от него зависит результативность деятельности управленческого аппарата государства, что в конечном счете определяет эффективность функционирования всех сфер экономики.

Формирование высокопрофессиональной и эффективной модели системы государственной службы невозможно без анализа опыта, накопленного зарубежными странами в области становления и развития кадрового потенциала государственной службы. Различия национальных культур, правовых систем, особенностей делового взаимодействия и других факторов, влияющих на процесс формирования кадров государственной службы, не позволяют создать унифицированную модель, которая будет одинаково эффективна в разных странах. Вместе с тем управленческая практика развитых государств может быть полезной с точки зрения поиска новых, более совершенных форм и методов менеджмента персонала. Изучение тенденций и путей модернизации государственного управления в зарубежных странах позволит определить, какой опыт и в какой мере может быть применен в белорусских реалиях.

Особый интерес представляет опыт таких европейских стран, как Великобритания, Франция, Германия, государственная служба которых обладает модельными характеристиками.

На наш взгляд, одной из наиболее эффективных в Европе является система государственной службы Великобритании. Ее особенностью является то, что в современном смысле слова государственная служба в этой стране долгое время отсутствовала, несмотря на то, что министерства были созданы еще в XVII веке. Должности государственной службы продавались, дарились и даже передавались по наследству. Гражданская служба была почетной обязанностью лиц благородного происхождения и на протяжении длительного времени недоступной для непривилегированных слоев населения.

Еще одной особенностью государственной службы Великобритании является отсутствие единого нормативного правового акта о государственной службе. В стране сложилась своеобразная система норм, состоящая из отдельных парламентских статутов, а также большого количества подзаконных актов, издаваемых премьер-министром, Комиссией по гражданской службе, другими ведомствами. При этом в нормативных правовых актах Великобритании, в отличие от других западных стран, вместо термина «государ-

ственная» или «публичная» служба используется понятие «гражданская служба». Систему нормативных правовых актов этой страны составляют: Кодекс гражданской службы, Стандарты поведения чиновников, изданные за подписью премьера «Ценности гражданской службы» (по сути, этический кодекс служащего), Кодекс о найме служащих и другие.

Как показал анализ, в каждом государстве складывается своя иерархическая система государственной службы, которая определяет дифференциацию государственных служащих, то есть их специализацию на выполнение различных служебных функций, а также виды и особенности кадровых технологий, применяемых при управлении кадровым составом.

Гражданские служащие Великобритании делятся на три группы: старших, средних и младших администраторов. В группу старших администраторов входят гражданские служащие, занимающие высшие административные посты. Они составляют не более 1 % от общего числа служащих. Довольно многочисленна группа средних администраторов, которые решают большой круг вопросов – от координации деятельности центрального государственного аппарата управления до руководства работой гражданских служащих отдельных министерств и ведомств. Младшие администраторы – это вспомогательный научно-технический персонал (делопроизводители, чертежники, канцелярские работники).

Для поступления на кадровую гражданскую службу кандидаты проходят многоступенчатый отбор. К слову, основная их часть – выпускники ведущих университетов Великобритании – Оксфордского и Кембриджского.

Интересна система профессионального развития служащих. Курсы и семинары повышения квалификации руководителей и специалистов проводятся по программам профессионального роста с учетом специфики функций и занимаемой должности гражданского служащего. Это способствует высокой результативности деятельности гражданской службы Великобритании на всех уровнях.

Франция является примером классического института государственной службы. В противоположность федеративным государствам (Германия, Бельгия, Австрия) в этой стране законы и их применение были идентичными на всей территории. Характерной чертой французской административной системы, наряду с централизацией, является ее строгое единообразие.

Французское законодательство достаточно полно и четко регулирует организацию государственной службы. Общие ее положения регламентируются Декларацией прав человека и гражданина 1789 г. и Конституцией Французской Республики 1958 г. Более детальная регламентация государственной службы осуществляется Общим статутом публичной службы, включающим: Закон от 13 июля 1983 г. о правах и обязанностях чиновников; Закон от 11 января 1984 г. о государственной публичной службе; Закон от 26 января 1984 г. о местной публичной службе; Закон от 6 января 1986 г. о государственной медицинской службе [1, с. 227].

В основе структурирования чиновников Франции лежат четыре категории А, В, С и D, каждая из которых определяется уровнем найма и характером исполняемых функций.

Карьера чиновника проходит внутри одной категории, и переход в более высокую, как правило, не производится.

Система отбора государственных служащих во Франции предусматривает перед назначением на должность проведение конкурса, на котором проверяется не только профессиональный уровень, но и общая культура кандидата.

Особая значимость при подготовке госслужащих высшей категории в стране отводится Национальной школе администрирования (ENA), выпускники которой обязаны отработать на государственной службе 10 лет.

Германия, как и Франция, является страной с богатыми традициями в сфере государственной службы. Первый имперский Закон о чиновничестве был издан почти сразу после образования Германской империи, в 1873 г. Именно на этом фундаменте строилась система государственного управления страны, формировался ее имидж, как высокопрофессиональной и эффективной.

Институт государственной службы Германии детально регламентирован. Наиболее важные положения содержатся в Основном законе ФРГ от 23 мая 1949 г. Кроме этого, к числу нормативных правовых документов, регламентирующих институт публичной службы ФРГ, относятся Федеральный закон о правовом положении государственных служащих от 1 июля 1957 г. (в редакции 1985 г.); Закон о гражданской службе с поправками от 24 февраля 1997 г.; Закон о федеральных служащих от 14 июля 1953 г. (в редакции 1985 г.); Закон об обеспечении государственных служащих; Устав Федерального дисциплинарного права; Закон об окладах федеральных служащих; Закон о структуре денежного вознаграждения и другие.

Как и в ряде других стран, государственная служба Германии называется «общественной» или «публичной». К числу государственных служащих относятся не только сотрудники органов государственного управления, но также учителя, преподаватели высшей школы, служащие бундесвера, работники почты, железной дороги, государственных банков и другие [2, с. 44].

В немецкой гражданской службе выделяются три типа государственных служащих: карьерные служащие (элита), сотрудники и наемные работники. Работа карьерных служащих регламентируется специальным законодательством и им назначается государственная пенсия. Работа сотрудников остальных групп регулируется общим трудовым законодательством, пенсию они получают на основе договора о социальном страховании.

Федеральный закон о правовом положении государственных служащих устанавливает четыре категории должностей государственных служащих. В пределах каждого уровня присваиваются ранги, число которых составляет 16 (A1-A16). В зависимости от отнесения к одному из рангов, к чиновнику предъявляются определенные требования в связи с образованием; осуществляется систематическая, многосторонняя подготовка; устанавливается испытательный срок перед назначением и др.

Подготовку чиновников в Германии осуществляет ряд высших учебных заведений, самыми известными среди которых являются: Федеральная высшая школа государственного и муниципального управления в Берлине, Федеральная академия государственного управления Министерства внутренних дел в Бонне, а также множество других земельных

(местных) учебных заведений. Наряду с вузами существует система учебных заведений, в которых осуществляется повышение и переподготовка чиновников. Главную роль в этой системе занимает Федеральная академия государственного управления при Министерстве внутренних дел Германии.

Разносторонний опыт в сфере государственной службы накоплен и в скандинавских странах. В настоящее время общей для этих стран является тенденция к увеличению роли местного самоуправления по принципу: то, что можно решить на местном уровне, должно там и решаться.

В странах северной Европы существует конкретная система обучения будущих государственных служащих. Подготовка чиновников осуществляется в университетах. К примеру, большинство служащих государственного аппарата Швеции имеют юридическое или экономическое образование. В Финляндии государственных служащих готовят в университетах Хельсинки (юридический факультет, политехнический факультет) и Тампере (факультет экономики и государственного управления). В последнее время проблемами подготовки государственных служащих стали заниматься и другие университеты страны [3, с. 47].

Особый путь становления и развития государственной службы прошли страны Восточной Европы. На протяжении нескольких десятилетий им был присущ советский тип государственной организации. С 1990-х годов в этих странах произошли коренные изменения общественного и политического строя. Административные реформы осуществлялись в направлении создания эффективной системы государственного управления, демократизации и децентрализации государственной службы, формирования публичного статуса государственного служащего. Из всех стран Восточной Европы наиболее успешно реформы государственной службы осуществлены в Венгрии и Польше.

Особое внимание в Венгрии уделяется процессу обучения государственных служащих. Система подготовки государственных служащих утверждена на всех уровнях государственного управления: на уровне министерств, государственных учреждений и местных органов власти. Государственные служащие повышают квалификацию в Национальном университете государственной службы Венгрии (г. Будапешт) и должны проходить обучение каждые четыре года.

Правовой основой государственной службы в Республике Польша является Закон «О гражданской службе» [4]. Он дополняется многими нормативными правовыми актами, изданными премьер-министром, главой государственной службы и генеральными директорами каждой должности. Служба в региональных и местных органах власти законодательно отделена от гражданской службы.

В польской государственной службе выделяются три категории персонала:
государственные служащие, занятые на основании трудового договора;
государственные служащие, работающие на основе назначения с пожизненным сроком службы;

лица, занимающие руководящие должности, работающие по назначению.

Корпус государственной службы является общим термином для правовых отношений в рамках государственной службы и включает в себя все три категории.

Организация государственной службы в Польше позволяет любому польскому гражданину, не имеющему судимости, обладающему необходимой квалификацией, стать работником государственной службы. Кандидаты на назначение государственными служащими должны пройти подготовительную службу, иметь двухлетний опыт при наличии диплома магистратуры или равноценной университетской степени, знать не менее одного иностранного языка, быть военнослужащим запаса или освобожденным от воинской службы. Наиболее важные должности замещаются на конкурсной основе.

Важная роль в достижении конституционного принципа профессионализма в польском государственном управлении принадлежит Национальной школе государственного управления им. Леха Качиньского (KSAP). KSAP организует и проводит обучение по программе государственного управления, сотрудничает на международном уровне со своими партнерами (государственные школы за рубежом, международные организации).

Опыт европейских государств показывает, что между системами государственной службы существуют значительные различия. Во многом они обусловлены спецификой исторического развития. Так, во Франции и Германии преобладают традиции централизма и строгой административной иерархии, Великобритания движется по пути децентрализации административной деятельности. Но цель у всех одна – формирование высокопрофессиональной и эффективной системы государственной службы.

Активный процесс реформирования национальной государственной службы требует использования положительного зарубежного опыта. Полагаем, что Республике Беларусь стоит идти по пути формирования системы государственной службы континентального образца (Франция, Германия), что обусловлено близостью правовых систем наших государств. Особо привлекательными здесь представляются такие характеристики, как стабильность государственной службы, высокий социальный статус государственного служащего, сложная процедура увольнения.

Могут быть использованы также отдельные элементы англо-саксонской модели, в первую очередь, это открытость государственной службы и внедрение конкурсного механизма подбора кадров.

Опыт зарубежных стран показывает, что большинство нормативных правовых актов о государственной службе в числе требований, предъявляемых к кандидатам на государственную должность, устанавливают возрастной ценз (Великобритания, Франция). При этом определяется как верхний, так и нижний возрастной порог для занятия определенного вида государственной должности. Устанавливается также образовательный ценз (Великобритания, Франция, Германия). Его содержание различно для разных категорий должностей и варьируется от наличия диплома о специальном образовании до ученой степени. Квалификационный ценз предполагает отбор наиболее опытных, способных, обладающих широкими знаниями и высоким уровнем общей культуры кандидатов. В Германии для занятия ряда должностей необходимо прохождение подготовительной практики в течение нескольких лет (в зависимости от должности).

Полагаем, что введение подобных условий в Республике Беларусь будет способствовать притоку в органы государственного управления высококвалифицированных кадров,

обладающих личностными и социально-психологическими характеристиками, необходимыми для эффективного выполнения функций на государственных должностях.

Однако при использовании опыта иностранных государств необходимо учитывать, что эффективность многих технологий, применяемых в работе с кадровым составом государственной службы, может быть ограничена конкретными экономическими, историческими, географическими условиями. Главным в этом направлении должен стать творческий и одновременно критический подход к использованию зарубежного опыта государственного управления и государственной службы.

Литература

1. Борщевский, Г. А. Государственная служба : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. А. Борщевский. – 2-е изд., испр. и доп. – М : Юрайт, 2018. – 303 с.

2. Дроздов, А. На службе народу / А. Дроздов // Беларуская думка. – 2017. – № 1. – С. 40-47.

3. Зенков, М.Ю. Зарубежный опыт управления: Государственная служба: учебное пособие / М.Ю.Зенков. – Новосибирск : НГАУ, 2004. – 130 с.

4. О гражданской службе [Электронный ресурс] : Закон Республики Польша, 21 ноября 2008 г. // Интернет-система правовых актов – ISAP. – Режим доступа: <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20082271505>. – Дата доступа: 15.09.2020.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТОВ РЫНКА ТРУДА

ENSURING AN INCREASE IN THE EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF LABOR MARKET INSTITUTIONS

Пилецкий Кирилл Владимирович

заведующий сектором трудовых отношений
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Kirill Piletsky, Head of Sector of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: pravo@economics.basnet.by

Аннотация. Рынок труда – элемент экономической системы и от эффективности его функционирования зависят как вектор, так и темпы макроэкономической динамики. В то же время рынок труда опосредует влияние макроэкономического развития на благосостояние населения и на протекание большинства социальных и демографических процессов. В этом контексте институциональные изменения на рынке труда выступают базовым качественным показателем, по отношению к которому многие экономические процессы являются производными.

Рассмотрены отдельные институты рынка труда: институт входа на рынок труда, институт найма и увольнения, институт занятости, а также его институциональные инструменты - минимальная заработная плата как государственный минимальный социальный стандарт в области оплаты труда, законодательство о занятости населения, страхование от безработицы, продолжительность рабочей недели.

Сформулированы меры, реализация которых позволит повысить эффективность деятельности институтов рынка труда.

Ключевые слова. Институты рынка труда, занятость, безработица, трудовые ресурсы, законодательство о занятости населения.

Abstract. The labor market is an element of the economic system, and both the vector and the pace of macroeconomic dynamics depend on the efficiency of the labor market. At the same time, the labor market mediates the impact of macroeconomic development on the well-being of the population and on the course of most social and demographic processes. In this context, institutional changes in the labor market act as a basic qualitative indicator in relation to which many economic processes are derivatives.

The separate institutions of the labor market are considered: the institution of entry into the labor market, the institution of hiring and firing, the institution of employment, as well as its institutional instruments - the minimum wage as the state minimum social standard in the field of wages, employment legislation, unemployment insurance, the duration of the working week.

The measures, the implementation of which will improve the efficiency of the labor market institutions, are formulated.

Keywords. Labor market institutions, employment, unemployment, labor resources, employment legislation.

Рынок труда, с одной стороны, это – элемент экономической системы, и от эффективности его функционирования зависят как вектор, так и темпы макроэкономической динамики. С другой стороны, рынок труда опосредует влияние макроэкономического развития на благосостояние населения и на протекание большинства социальных и демографических процессов. В этом контексте институциональные изменения на рынке труда выступают базовым качественным показателем, по отношению к которому многие экономические процессы являются производными.

Институты рынка труда, включая коллективные переговоры, регулирование трудовых договоров, играют важную роль в улучшении благосостояния работников и их семей, а также общества.

Д.А. Безруков объединяет различные институты рынка труда в две группы в зависимости от их социально-экономической функции:

- а) совершенствующие труд, улучшающие его производительность и условия;
- б) гарантирующие доход, защищающие имущественные права [1, с. 14].

Основными функциями институциональной среды и институтов рынка труда являются:

- а) структурирование взаимоотношений между работодателями и наемными работниками;
- б) уменьшение неопределенности, случайности в сфере занятости;
- в) стабилизация высокой степени занятости населения и преодоление безработицы;
- г) сбалансированность рынка труда;
- д) неукоснительное соблюдение предварительно установленных правил и отношений в трудовой сфере [2, с. 229];
- е) стимулирование роста производительности труда;
- ж) гарантия дохода;
- и) защита имущественных прав.

Анализ институтов рынка труда предполагает сопоставление отдельных институтов рынка труда с показателями, характеризующими рынок труда.

1. Институты входа на рынок труда оцениваются через порядок постановки на учет в службы занятости. Постановка на учет в службы занятости обеспечивает выход индивида на рынок труда, если индивид изъявляет желание работать. Эффективность работы данного института может быть определена как соотношение двух показателей: уровень официально зарегистрированной безработицы и уровень безработицы, рассчитываемой по методологии МОТ.

2. Возможность оценки институтов найма и увольнения на данный момент ограничена неполнотой существующих статистических данных. Детали показателей уволенных ограничиваются цифрами численности уволенных в случае ликвидации предприятия, сокращения численности или штата работников; уволенных за нарушения трудовой дисциплины, в то время как существует необходимость указания всех возможных причин увольнения.

На данный момент мы можем оценивать институты найма и увольнения лишь на основании официальных макропоказателей. При этом для основной части наблюдений характерно превышение числа уволенных над числом принятых.

Полноценная оценка данного института возможна лишь при анализе и сравнении данных об официальном трудоустройстве с данными о количестве участвующих в различных видах неформальной занятости. Другой проблемой для оценки институтов найма и увольнения является отсутствие данных о продолжительности контрактов, а также о количестве работающих в формате нестандартной занятости.

3. В отличие от институтов, определяющих порядок выхода субъектов на рынок труда и институтов, регулирующих порядок найма и увольнения, институты занятости связаны непосредственно с процессом осуществления трудовой деятельности. Однако не любая трудовая деятельность является занятостью. Современная трактовка занятости сформулирована в Резолюции 19-й Международной конференции статистиков труда о статистике трудовой деятельности, занятости и недоиспользования рабочей силы (2013 г.), согласно которой, занятость – это трудовая деятельность в обмен на оплату или прибыль. Категория «в обмен на оплату или прибыль» относит занятость только к «трудовой деятельности, выполняемой в обмен на вознаграждение, выплачиваемое в форме заработной платы за отработанное время или выполненную работу или в форме прибыли, полученной от товаров и услуг, произведенных в рамках рыночных операций» [3]. Трудовую деятельность по производству товаров и услуг для собственного использования к занятости не относят.

Основой для выделения институтов занятости стали статистические элементы, используемые в международной статистике: занятое лицо, единица времени и рабочее место. К занятым лицам относят всех лиц в трудоспособном возрасте, которые в течение короткого учетного периода осуществляли любую деятельность, связанную с производством товаров или оказанием услуг за плату или прибыль. Занятое население относят к одной из двух категорий: работающие по найму и самостоятельно занятые (или «работающие не по найму»). Основные показатели структуры рабочей силы в Беларуси, включая занятое население, приведены в таблице 1 [4, с. 68; 70].

Таблица 1 – Основные показатели структуры рабочей силы в Беларуси

	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Трудовые ресурсы, тыс. чел.	6078,5	5874,8	5797,6	5745,6	5730,1	5728,9
Трудоспособное население в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	5742,0	5444,8	5372,3	5366,8	5365,0	5368,0
Занятое население, тыс. чел.	4665,9	4496,0	4405,7	4353,6	4337,9	4334,2
Безработные, состоящие на учете в органах по труду, занятости и социальной защите, тыс. чел. [5]	48,8	43,3	35,3	22,9	12,5	8,8
Доля занятых в численности трудоспособного населения трудоспособного возраста, %	81,3	82,6	82,0	81,1	80,8	80,7

В качестве единицы времени в международном определении занятости используют критерий одного часа. Этот критерий важен по нескольким взаимосвязанным причинам: он позволяет сделать определение более широким, охватить все виды занятости, в том

числе работу с неполной занятостью и малоодоходные виды работы по найму; обеспечивает согласованность между статистикой занятости и статистикой производства в рамках системы национальных счетов. К тому же, критерий одного часа применяется исходя из правила приоритета занятости в определении структуры рабочей силы, которое оценивает безработицу как ситуацию полного отсутствия работы. Элемент «рабочее место» включает в себя «круг задач и обязанностей, которые выполняются или должны выполняться одним лицом в интересах одной экономической единицы» [3].

Построение правового государства, в котором исполняются законы, регулирующие трудовые отношения, механизмы защиты прав собственности и трудовых прав граждан, соблюдение контрактов определяют степень сформированности институтов рынка труда.

В настоящее время в экономике сохраняется система противоречий и диспропорций, сдерживающих развитие рынка труда. Прежде всего это противоречие между рынком образовательных услуг и рынком труда. Кроме того, сохраняются диспропорции, обусловленные опережающим распадом старых институтов по сравнению с созданием новых.

Роль институтов на рынке труда проявляется, во-первых, в реализации системной функции, обеспечивающей экономические взаимодействия фирм, домохозяйств, государства, профсоюзов, ассоциаций работодателей, во-вторых, в выполнении специфических функций, регулирующих отдельные сегменты рынка и разные стороны социально-трудовых отношений [6, с. 15]. Институционализация рынка труда выступает необходимым атрибутом экономической жизнедеятельности людей. Действия на рынке труда, осуществляемые в институциональной форме, складываются в упорядоченный экономический процесс, который можно регулировать, контролировать, структурировать, обеспечивая нормальное функционирование рынка труда и его структурных элементов.

Институциональными инструментами государственного регулирования рынка труда являются минимальная заработная плата как государственный минимальный социальный стандарт в области оплаты труда, законодательство о занятости населения, страхование от безработицы, продолжительность рабочей недели.

Минимальная заработная плата как инструмент рынка труда не всегда однозначна. С одной стороны, фиксация справедливой минимальной заработной платы позволяет достойно существовать работникам. Минимальная заработная плата – инструмент социальной политики, направленной на снижение бедности. Целевой группой для ее воздействия становятся наименее обеспеченные слои населения, низкооплачиваемые и низкоквалифицированные работники. Другая сторона минимальной заработной платы заключается в том, что она, имея в качестве своей цели быть благом для низкоквалифицированных работников, может пойти им во вред: введение минимальной заработной платы может вытеснять уязвимых работников с формального рынка труда в неформальный сектор.

В целом можно отметить, что повышение минимальной заработной платы оказывает положительное влияние на уровень зарплат и уменьшение уровня бедности.

Законодательство о занятости населения является одним из типичных инструментов институционального регулирования рынка труда. С одной стороны, законодательство о занято-

сти населения позволяет снизить неуверенность работников, связанную с потенциальной потерей работы, с другой – удостовериться, что наниматели являются социально ответственными и выполняют определенные обязательства перед работниками.

Источниками трудового права, регулирующему занятость в Беларуси, являются Конституция Республики Беларусь 1994 г. (ст.ст. 14, 32, 41, 42, 43), Трудовой кодекс от 26 июля 1999 г., Закон от 15 июня 2006 г. № 125-З «О занятости населения Республики Беларусь», Декрет Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 г. № 3 «О содействии занятости населения», Закон Республики Беларусь от 11 ноября 1999 г. № 322-З «О государственных минимальных социальных стандартах» и др.

Важнейшими международными правовыми документами в сфере занятости являются Всеобщая декларация прав человека, Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах, конвенции и рекомендации Международной организации труда (МОТ), акты региональных межправительственных организаций. Для стран ЕАЭС, помимо актов ООН и МОТ по вопросам занятости, важнейшее значение имеют акты ЕАЭС и СНГ. Нормативным правовым актом, регулирующим общий рынок труда, включая сферу занятости, стран-членов ЕАЭС, является Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. (ст.ст. 96, 97, 98).

Страхование от безработицы имеет следующий вид: работник/работодатель/государство осуществляет периодические выплаты в специальный фонд. В случае увольнения работника не по его вине он получает страховые выплаты, которые позволяют ему осуществить плавный переход на новое место работы. Как и в случае с некоторыми другими инструментами, применяющимися на рынке труда, страхование от безработицы в силу особенностей функционирования в большей степени является защитным механизмом для работников из «среднего класса» и не настолько широко распространено среди уязвимых слоев населения и низкооплачиваемых работников. Также страхование от безработицы может терять свою актуальность в странах, где сильно развит неформальный сектор экономики.

Продолжительность рабочей недели. На протяжении последних столетий количество рабочих часов постепенно уменьшается. Однако на протяжении последних десятилетий эта цифра остается равной 8 часам в день или 40 часам в неделю. Восемичасовой стандарт возник во время главенства промышленности в качестве движущей силы экономики. В наше время постоянно идет речь о том, что мы работаем во время высоких технологий, которое требует новых подходов, новых навыков и новых способностей, что подталкивает к пересмотру продолжительности рабочего времени.

Анализ рынка труда с позиций институциональной теории предполагает его рассмотрение как систему формальных и неформальных институтов, создающих самоуправляющийся и одновременно регулируемый механизм, обеспечивающий формирование спроса, предложения и цены труда, а также воспроизводство человеческого капитала.

1. Эффективность деятельности институтов рынка труда зависит от общей экономической ситуации в стране и регионах, требует соблюдения и реализации ряда мер: разработки четкой политики в области занятости; выработки новых принципов работы в соответствии с изменениями экономической конъюнктуры; повышения качества оказания

услуг; разработки новых программ подготовки и переподготовки специалистов, соответствующих новым условиям развития экономики; применения новых высокоскоростных технологий обмена данными с использованием глобальной компьютерной сети Интернет, ускоряющих обмен информацией между работодателем и соискателем и др.

2. Воздействие на институты рынка труда подразумевает законодательное регулирование, которое, с одной стороны, обеспечивает необходимые условия для развития и совершенствования деятельности в области кадровых услуг, с другой стороны, пресечет некачественную, недобросовестную работу со стороны организаций, создающих недобросовестную репутацию для всех кадровых агентств.

Основным законодательным актом, регулирующим трудовые и связанные с ними отношения, является Трудовой кодекс Республики Беларусь, в который со дня его принятия неоднократно вносились изменения и дополнения. Последние значимые были внесены Законом Республики Беларусь от 18 июля 2019 г. и вступили в силу с 28 января 2020 г. Вместе с тем в белорусском законодательстве отмечаются негативные моменты, требующие основательной корректировки:

а) размер пособия по безработице, зависящий от низкого уровня оплаты труда работников, не позволяет создавать для лиц, временно утративших заработок, достойные условия жизни;

б) слабая ответственность частного бизнеса за уровень оплаты труда и соответственно пособий по безработице, а также за страхование работников от безработицы и формирование региональных программ занятости населения;

в) отсутствие законодательства о подготовке рабочей силы на производстве и стимулирования введения этой практики;

г) недостаточность правовой регламентации гибких форм занятости;

д) слабые формы информированности населения о вакансиях и спросе на рабочую силу в пределах региональных рынков труда и возможностях трудовой миграции.

3. Повышению эффективности функционирования рынка труда будет способствовать:

а) реформирование социально-трудовых отношений, предусматривающее создание условий и стимулов для легализации занятости, либерализацию норм трудового законодательства в части усиления гибкости рынка труда, развитие социального партнерства в части эффективности решений по основным вопросам социального, экономического развития, регулирования трудовых отношений;

б) развитие инновационного промышленного потенциала, генерирующего новые эффективные рабочие места, обеспечивающие интенсификацию и повышение производительности труда, снижение скрытой безработицы, стимулирование конкуренции рабочих мест;

в) реализация прав граждан на защиту от безработицы, что предполагает совершенствование системы государственных гарантий защиты от безработицы; введение системы добровольного социального страхования на случай потери работы;

г) государственно-частное партнерство, в том числе в сфере повышения качества рабочей силы и содействия занятости населения.

4. Структура занятости в известной степени отражает общую структуру экономики и изменяется в значительной степени под влиянием её изменений. В связи с этим, становится очевидным, что выработке эффективной политики занятости должны способствовать мероприятия, сопряженные, прежде всего, со сдвигами в структуре занятости по видам экономической деятельности. Опыт рыночных преобразований свидетельствует о том, что структурные изменения — это ключевое условие для обеспечения достойной и продуктивной занятости. В настоящее время процесс структурных изменений происходит более быстрыми темпами. В связи с этим, системы образования и профессиональной подготовки часто не справляются с меняющимися требованиями к квалификации работников. Быстрые темпы технологических изменений и глобальная конкуренция вынуждают работников постоянно совершенствовать свои навыки и образование. Именно поэтому работникам так важно развивать навыки, которые дополняют технологии.

5. Развитие системы страхования от безработицы как одного из инструментов государственного регулирования рынка труда. Система страхования от безработицы позволяет обеспечить человека и его семью определенной подушкой безопасности на период поиска вакансии. Вместе с тем, внедрение такой системы предполагает договоренность представителей профсоюзов и работодателей.

Литература

1. Безруков, Д. А. Рынок труда: институциональный аспект исследования / Д.А. Безруков // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. – № 3. – С. 13–15.

2. Черникова, А. Г. Эффективная институциональная система рынка труда как вектор долгосрочного развития экономики и общества / А.Г. Черникова, Т.В. Давыденко // European science review. - 2014. - № 5-6. - С. 228–231

3. Резолюция 19-ой Международной конференции статистиков труда о статистике трудовой деятельности, занятости и недоиспользования рабочей силы [Электронный ресурс] // Международная организация труда. - Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/pub-lic/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_235603.pdf. - Дата доступа: 28.09.2020

4. Занятость населения и недоиспользование рабочей силы // Стат. ежегодник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: И.В. Медведева [и др.]. - Минск, 2020. - 436 с.

5. Ситуация в сфере занятости и безработицы в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. - Режим доступа: <http://mintrud.gov.by/activity/sostojanie>. - Дата доступа: 28.09.2020

6. Зацарина, А.А. Влияние институтов на развитие и функционирование рынка труда / А. А. Зацарина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2007. – № 17. – С. 12–16.

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В БЕЛАРУСИ

ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE AND PROMISING DIRECTIONS OF STATE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIC MARKET IN BELARUS

САМЦОВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

младший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси

Samtsova Daria, Junior Researcher, State Scientific Institution «Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus»

e-mail: samtsova_d@mail.ru

Аннотация. Развитие органического сельского хозяйства в Беларуси осуществляется под влиянием глобальных трендов, которые затрагивают все страны мира и приводят к существенным изменениям как в структуре экономики в целом, в отраслях сельского хозяйства, так и в жизни населения. Органический сектор Беларуси следует рассматривать как составной элемент системы устойчивого развития сельского хозяйства в целом, сельских территорий и охраны окружающей среды. Развитие отрасли способствует устойчивому развитию сельских территорий, повышению качества жизни и благосостояния сельского населения. В статье обозначены основные направления государственной поддержки органического сельского хозяйства в странах ЕС, США и ЕАЭС, а также выделены перспективные направления государственной поддержки рынка отрасли в Беларуси.

Ключевые слова. Органическое сельское хозяйство, государственная поддержка, рынок органической продукции, устойчивое развитие, охрана окружающей среды, экологизация.

Abstract. The development of organic agriculture in Belarus is carried out under the influence of global trends that affect all countries of the world and lead to significant changes, both in the structure of the economy as a whole, in agricultural sectors, and in the life of the population. The organic sector of Belarus should be considered as an integral element of the system of sustainable development of agriculture in general, rural areas and environmental protection. The development of the industry contributes to the sustainable development of rural areas, improving the quality of life and the well-being of the rural population. The article outlines the main directions of state support for organic agriculture in the EU, the USA and the EAEU, and also highlights promising areas of state support for the industry market in Belarus.

Keywords. Organic agriculture, government support, organic market, sustainable development, environmental protection, greening.

Исследование зарубежного опыта позволило установить, что государство на начальном этапе развития органического сельского хозяйства играет небольшую роль. Значительный вклад на данном этапе вносят потребители, официальные и неофициальные объединения производителей, негосударственные некоммерческие организации, а также научное сообщество. Так, например, начало формирования рынка органической продукции в Дании, Франции, Японии и США было положено благодаря тесному сотрудничеству фермеров и ассоциаций потребителей. В странах же Восточной Европы импульсом для развития данного направления послужили разработки научно-исследовательских учреждений.

По форме и методам влияния государства на хозяйственную деятельность предприятий выделяют административные и экономические методы. Однако следует отметить, что все они тесно связаны между собой, и на фоне этого основной задачей государства становится поиск оптимального сочетания государственного вмешательства и функционирования естественно сложившегося рыночного механизма. Основой регулирования развития органического сельского хозяйства по-прежнему является национальное законодательство. Собственные законы в сфере производства и оборота органической продукции имеются, по меньшей мере, в 94 странах мира. В некоторых странах, не имеющих органического законодательства, действуют национальные или региональные стандарты.

Европейский союз является лидером в сфере государственной поддержки развития органического сельского хозяйства. Западная и Центральная Европа предоставляет поддержку органическим фермерам на национальном и региональном уровнях через схемы помощи по преобразованию, подразумевающие в первую очередь компенсационные выплаты в переходный период. После закрепления определения органического сельского хозяйства в законодательстве стала возможной поддержка отрасли посредством включения производителей в программы по поддержке развития сельской местности. Таким образом, около 30 % бюджета программы развития сельских регионов ЕС на 2014 – 2020 гг. было выделено на агроэкологические меры, поддержку органического земледелия или проекты, связанные с экологическими инновациями. Несмотря на общую аграрную политику, каждая страна ЕС все же имеет особенности организации системы поддержки органического сельского хозяйства, включающие меры прямой и непрямой поддержки.

Во Франции изначально акцент был сделан на оказании финансовой помощи только для хозяйств в переходном периоде, в дальнейшем были введены выплаты и сертифицированным хозяйствам. В стране действуют ограничения по максимально возможной сумме получаемых субсидий (от 7 до 30 тыс. евро в год на ферму в зависимости от региона). В дополнение к субсидиям фермеры могут обращаться за предоставлением налогового кредита размером до 4 тыс. евро в год. В ряде регионов страны фермеры имеют возможность получения субсидии для компенсации затрат на сертификацию. Также во Франции органические производители получают специальные налоговые льготы в соответствии с Законом № 8591 «О развитии органического сельского хозяйства». Группы организованных производителей органических продуктов (GPO), зарегистрированные в

Министерстве сельского хозяйства и животноводства, освобождаются от налогов на импорт оборудования, машин и материалов, используемых на разных этапах производства.

В Германии различаются ставки кредитной помощи в переходный период и для сертифицированных хозяйств. Федеральные земли разработали свои программы поддержки и имеют право повышать сумму кредита до 20 % от установленной суммы. Дополнительно в большинстве федеральных земель органические хозяйства могут получить помощь в размере до 530 евро/га для компенсации затрат на сертификацию.

В Польше государство поддерживает органическое сельское хозяйство по двум направлениям: из национального бюджета финансируются научные исследования по органическому сельскому хозяйству, компенсируются затраты на аудит и сертификацию, а также на другие услуги; через информационную работу – привлечение фермеров к переходу на органическое производство. Осуществляется погектарная поддержка производителей в зависимости от типа хозяйства (переходное или органическое), а также от назначения сельхозугодий в пределах от 100 до 500 евро/га.

В Испании действует большое количество программ по финансированию производителей в зависимости от типа хозяйства (фермер или производитель), его размера (производительной мощности) и производимой продукции. К числу таких программ относятся программы микрокредитования, программа помощи сельскому хозяйству в случае бедствий, страхование органического урожая, программа обучения управлению рисками и т.д.

США. В рамках федеральных программ оказывается поддержка новым, переходным и опытным производителям посредством следующих механизмов.

1. Кредиты для начинающих фермеров. Агентство сельского хозяйства Министерства сельского хозяйства США (FSA) предоставляет прямые кредиты для организации новых хозяйств и модернизации имеющихся. Новичкам предоставляются кредиты до 50% от необходимой суммы, остальную часть покрывает коммерческий кредитор. Также начинающим фермерам доступны микрокредиты на сумму до 50 тыс. долл. США. На получение данного кредита могут подать заявку владельцы небольших хозяйств, а также фермеры, которые занимаются органическим бизнесом менее 10 лет.

2. Сертификация органического производства и продукции. Согласно данной программе, Министерство сельского хозяйства США возмещает до 75% расходов, связанных с получением органической сертификации, в течение финансового года. При этом сумма ограничена 750 долл. на каждую область сертификации (зерновые культуры, животноводство, дикие культуры, переработка и т.д.).

3. Охрана земельных ресурсов. В рамках Органической инициативы, финансируемой Программой охраны окружающей среды Министерства сельского хозяйства США (EQIP), органические фермеры могут получить гранты в размере до 140 тыс. долл. США для осуществления различных мероприятий по охране земельных ресурсов, например, ирригационных мероприятий, создания буферных зон и др.

4. Инновационные гранты. Программа научных исследований и образования в области органического сельского хозяйства (SARE) Министерства сельского хозяйства США предоставляет гранты фермерам для внедрения новых идей посредством полевых

испытаний, демонстрационных выставок на фермах и др. Проекты должны быть ориентированы на сельскохозяйственные инновации, способствующие увеличению прибыльности, более эффективному управлению земельными и водными ресурсами, обеспечению качества жизни. Программа разделена на четыре региона: Северо-Восток, Северо-Центральный, Юг и Запад.

ЕАЭС. Договор о ЕАЭС от 29.05.2014 г. предусматривает обязательство государств-членов по обеспечению свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведению согласованной или единой политики в отраслях экономики, определенных Договором о Союзе, что относится и к органической продукции, однако централизованных, общих для всех членов Союза мер по поддержке органического сельхозпроизводства не разработано. К настоящему времени подготовлен проект дорожной карты, предусматривающий ряд мер по формированию единого рынка органической сельскохозяйственной продукции. Принятие этого документа позволит обеспечить условия для развития единого рынка органической продукции в Союзе, ее беспрепятственное обращение, а также совместное проведение экспортной политики в третьи страны [1].

Поддержка органических производителей в Армении оказывается в большей степени в рамках международных проектов, финансируемых ЕС. К числу таких проектов относятся «Инициатива поддержки органического сельского хозяйства» (Organic Agriculture Support Initiative, OASI) и «Инициатива ЕС по зеленому сельскому хозяйству в Армении» (EU Green Agriculture Initiative in Armenia, EU-GAIA). Проект OASI, действовавший с 2015 по 2029 г., был нацелен на продвижение органического сельского хозяйства в Армении. Деятельность проекта в том числе включала продвижение услуг по распространению идеи органического сельского хозяйства, повышению осведомленности населения об органическом производстве и продуктах и расширению доступа производителей к рынкам. В рамках проекта была предоставлена финансовая помощь на общую сумму около 1 млн евро 45 фермерам и переработчикам для запуска или расширения их органического производства. В конце периода реализации проекта был зарегистрирован экспорт на сумму около 0,5 млн евро, что позволяет судить о его успешности [2].

Проект EU-GAIA как продолжение предыдущего официально стартовал в марте 2020 г. В рамках проекта планируется уделить большое внимание технической помощи и развитию потенциала производителей в развитии органического сельского хозяйства. Большая часть поддержки проекта будет предоставлена напрямую армянским производителям и переработчикам через гранты для небольших фермеров, а также средних и крупных производителей [3].

Как и в Армении, в Казахстане содействие развитию органического сельскохозяйственного производства осуществляется в рамках проектов международной технической помощи. Так, согласно проекту ФАО TCP/KAZ/3502 на первом этапе (2015-2017 гг.) была оказана поддержка в части консультативной помощи в совершенствовании законодательной и институциональной базы. Целью второго этапа (2018 г.) стало содействие повышению органического экспортного потенциала стран Центральной Азии путем увеличения прозрачности рынка и установления доверия к местным операторам органической про-

дукции. В рамках данного этапа была запущена система достоверности учета и прослеживаемости органической продукции, которая позволит обеспечить прозрачность рынка органической продукции в стране и укрепит доверие к местным производителям и поставщикам органической продукции, поможет в борьбе с производителями псевдоорганики [4].

В Кыргызстане не осуществляется прямая финансовая поддержка органических производителей. Необходимо отметить, что мероприятия Плана по реализации Концепции развития органического сельскохозяйственного производства в Кыргызской Республике на 2017-2022 годы будут осуществляться преимущественно за счет средств доноров и собственных средств фермеров [5]. С 2012 г. в стране действует Федерация органического движения «ВЮ-КГ», силами которой был реализован ряд проектов по развитию отрасли в Кыргызстане. Главным из них является проект «Органические аймаки», предполагающий продвижение органических принципов и технологий на основе комплексной модели достижения устойчивого развития сельских и горных общин. В настоящее время в проекте участвует 23 села, жители которых практикуют органическое сельское хозяйство. В 2014 г. под патронажем ВЮ-КГ разработан и утвержден частный органический стандарт, который предназначен для внутреннего рынка Кыргызстана, а в 2015 г. создана соответствующая инфраструктура и выданы первые сертификаты [6].

Начало развитию отрасли органического сельского хозяйства в России положили отдельные регионы страны, начавшие поддержку органических фермеров много раньше принятия Закона РФ «Об органической продукции». К данным регионам относятся Краснодарский край, Томская, Воронежская, Белгородская и Ульяновская области. Поддержка производителей состояла в первую очередь в их финансовой поддержке, компенсации части затрат на препараты, семена, сертификацию и т.д. Так, например, в Томской области установили погектарную поддержку производителей, которая составила около 1000 руб/га. Воронежская область в настоящее время находится в процессе принятия мер поддержки по полному возмещению затрат на сертификацию и до 50% – на биопрепараты, разрешенные в органическом производстве [7]. Также в 2020 г. в число мер поддержки была добавлена погектарная поддержка от 8 до 10 тыс. руб. за гектар, поддержка на аренду помещений для реализации органической и фермерской продукции [8].

Несмотря на то, что в странах Евразийского экономического союза регулирование рынка находится на уровне формирования и имеет страновые особенности, постоянно ведутся работы по унификации нормативных документов для общего рынка. В частности, разработан Межгосударственный стандарт ГОСТ 33980-2016 «Продукция органического производства. Правила производства, переработки, маркировки и реализации», к которому присоединилось абсолютное большинство государств-членов ЕАЭС, за исключением Казахстана.

Таким образом, государственное регулирование ускоряет процесс развития органического сельского хозяйства, однако эффект от использования тех или иных механизмов различен. Так, использование субсидирования с целью привлечения производителей к переходу на органический способ хозяйствования позволяет достичь результатов за сравнительно небольшой период времени. Влияние на качество роста в сфере органического

производства требует использования других инструментов, например, консультирования, обучения, информационного обслуживания и т.д., эффект от внедрения которых станет заметен в долгосрочной перспективе.

Учитывая текущий уровень социально-экономического развития страны, считаем, для дальнейшего развития органического сельского хозяйства Беларуси необходимой является реализация комплекса межгосударственных, республиканских и региональных мероприятий по следующим ключевым направлениям:

1) Участие государства в развитии отрасли:

стратегическое планирование и нормативно-правовое обеспечение органического сельского хозяйства;

разработка, реализация и мониторинг выполнения национального плана действий по развитию органического сельского хозяйства;

мониторинг показателей отрасли и ведение статистики;

организация научных исследований и разработок;

корректировка образовательных программ и переподготовка кадров;

2) Взаимодействие участников рынка органической продукции:

работа с производителями;

работа с потребителями;

работа с общественностью и СМИ;

сотрудничество с негосударственными некоммерческими объединениями;

3) Создание благоприятных экономических условий для ведения органического сельского хозяйства:

организация экономической поддержки;

обеспечение технического оснащения перерабатывающей отрасли и создание благоприятных условий для розничной торговли;

4) Сертификация и система гарантий для развития отрасли:

создание системы национальной сертификации;

ее интеграция с международными системами сертификации органического сельского хозяйства и признание на международном уровне;

работа с несертифицированными производителями, находящимися в переходной стадии;

внедрение «системы гарантийного участия»;

5) Международное сотрудничество:

проведение конференций и организация специализированных выставок;

работа с международными организациями, обмен опытом.

Таким образом, развитие органического сельского хозяйства в Беларуси следует рассматривать как перспективное направление для достаточно узкого сегмента рынка. При этом необходимо понимать, что органический способ земледелия никогда не заменит традиционный, но, являясь важным элементом «зеленой экономики», при условии создания соответствующей нормативно-правовой основы будет способствовать устойчивому развитию регионов страны.

Литература

1. Единый рынок органической продукции планируют создать в ЕАЭС [Электронный ресурс] : БелТА. – Режим доступа: <https://www.belta.by/economics/view/edinyj-rynok-organicheskoy-produktsii-planirujut-sozdat-v-eaes-397573-2020/>. – Дата доступа: 06.09.2020.
2. Organic Agriculture Support Initiative (OASI) [Electronic resource] : European External Action Service (EEAS). – Mode of access: [https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_en/11307/Organic%20Agriculture%20Support%20Initiative%20\(OASI\)](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_en/11307/Organic%20Agriculture%20Support%20Initiative%20(OASI)). – Date of access: 06.09.2020.
3. The European Union Green Agriculture Initiative in Armenia project officially launched [Electronic resource] : UNDP in Armenia. – Mode of access: <https://www.am.undp.org/content/armenia/en/home/presscenter/pressreleases/2019/the-european-union-green-agriculture-initiative-in-armenia-proje.html>. – Date of access: 06.09.2020.
4. Формирование и перспективы развития единого рынка органической продукции стран ЕАЭС [Электронный ресурс] : ResearchGate. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/332347892_Formirovanie_i_perspektivy_razvitia_edinogo_rynka_organicheskoy_produkcii_stran_EAES. – Дата доступа: 06.09.2020.
5. Постановление «Об утверждении Концепции развития органического сельскохозяйственного производства в Кыргызской Республике на 2017-2022 годы» от 2 августа 2017 года № 459 [Электронный ресурс] : Министерство юстиции Кыргызской Республики. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/100185>. – Дата доступа: 06.09.2020.
6. Федерация органического движения «БИО-KG» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biokg.org>. – Дата доступа: 06.09.2020.
7. Органическое сельское хозяйство: инновационные технологии, опыт, перспективы [Электронный ресурс] : Союз органического земледелия. – Режим доступа: <https://soz.bio/wp-content/uploads/2019/11/rosinformagrotekh-verstka-organic-cx-2019.pdf>. – Дата доступа: 06.09.2020.
8. Государственные субсидии помогут развить весь сектор «органик» [Электронный ресурс]: Национальный органический союз. – Режим доступа: <http://rosorganic.ru/about/press/government-grants-help-develop-the.html>. – Дата доступа: 06.09.2020.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ И ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РОЖДАЕМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

REGIONAL DIFFERENCES AND ECONOMIC-GEOGRAPHICAL FORECAST OF FERTILITY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

ТИКНЮС ВЛАДИСЛАВ ВИКТОРОВИЧ

младший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Tiknyus Vladislav, Junior Researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: proxy_VT@protonmail.com

Аннотация. В статье выявлены и проанализированы ключевые особенности региональных различий в уровне рождаемости городской и сельской местности Республики Беларусь. Разработана региональная типология по трендам рождаемости, на основе которой был проведен экономико-географический прогноз рождаемости и предложены меры для решения проблем региональной диспропорции уровня рождаемости городского и сельского населения.

Ключевые слова. Уровень и тренды рождаемости, городская и сельская местность, демографическая дивергенция.

Abstract. The article identifies and analyzes the key features of regional differences in the birth rate of urban and rural areas of the Republic of Belarus. A regional typology of fertility trends was developed, on the basis of which an economic-geographical forecast of fertility was carried out and measures were proposed to solve the problems of regional disproportion in the birth rate of the urban and rural population.

Keywords. Fertility rates and trends, urban and rural areas, demographic divergence.

Изучение региональных различий в уровне рождаемости является одним из важнейших этапов при анализе рождаемости, поскольку исследование дифференциации рождаемости по регионам позволяет выявить определенные закономерности этих процессов уже внутри страны, что крайне необходимо при разработке мер демографической политики.

При этом на региональном уровне действуют определенные локальные факторы рождаемости, которые и формируют закономерную пространственную дифференциацию рождаемости по регионам. Так, в сельской местности в зону высокой рождаемости входят три области – Брестская, Гомельская и Минская. Первые две области формируют условный Полесский регион, для которого благоприятными факторами рождаемости являются историко-культурные, природно-хозяйственные и этноконфессиональные. Что касается

Минской области, то ее столичное положение вкупе с более высоким относительно других регионов уровнем социально-экономического развития создает благоприятные условия для высокой рождаемости. Депрессивными регионами являются Витебская и Гродненская области, в которых наблюдается самый низкий уровень рождаемости в стране. Что касается Могилевской области, то там уровень рождаемости в целом схож со среднереспубликанскими показателями [1].

Городская местность характеризуется наличием трех зон: с достаточно высоким уровнем рождаемости (сюда входят Брестская, Минская и Гродненская области), с уровнем рождаемости, схожим со среднереспубликанским (Могилевская и Гомельская области) и достаточно низким уровнем рождаемости (Витебская область и город Минск) [1].

Дифференциация уровня рождаемости между городским и сельским населением проявляется и на самом низком уровне пространственной иерархии – на уровне районов и городов. Как показано в таблице 1 и на рисунке 1, за период 1999-2019 гг. в сельской местности произошло повсеместное увеличение уровня рождаемости (если в 1999 г. количество сельских районов общим коэффициентом рождаемости менее 10 ‰ составляло 97, то к 2019 г. оно уменьшилось до 66). Но в то же время существенной является и пространственная дифференциация рождаемости.

Таблица 1 – Группировка сельских районов и городов по уровню рождаемости за 1999–2019 гг.

Общий коэффициент рождаемости, ‰	Сельские районы				Города			
	1999 г.		2019 г.		1999 г.		2019 г.	
	Количество	%	Количество	%	Количество	%	Количество	%
Менее 10	97	82,2	66	55,9	42	43,7	44	45,8
10-12	16	13,6	39	33,1	38	39,6	38	39,6
12-14	3	2,5	11	9,3	12	12,5	8	8,3
Более 14	2	1,7	2	1,7	4	4,2	6	6,3

Источник: здесь и далее в статье весь графический материал (таблицы и рисунки) являются авторской разработкой с использованием данных [2; 3].

Региональные экстремумы рождаемости в сельской местности следующие: в 1999 г. максимальный показатель общего коэффициента рождаемости был в Хойникском районе (14,3 ‰), минимальный показатель – в Новогрудском районе (5,7 ‰). В 2019 г. максимальный показатель был характерен для Столинского района (16,7 ‰), а минимальный – для Новогрудского района (6,1 ‰).

Что касается городской местности, то в целом для нее характерен противоположный тренд рождаемости: снижение показателей общего коэффициента рождаемости в 2019 г. по сравнению с 1999 г. Об этом свидетельствует следующий факт: если в 1999 г. совокупность городов, в которых общий коэффициент рождаемости был выше 10 ‰, составляла 54, то к

2019 г. это число снизилось до 45. Наряду с сельской местностью существует заметная пространственная дифференциация уровня рождаемости и в городской местности.

Региональные экстремумы рождаемости в городской местности таковы: в 1999 г. максимальный показатель общего коэффициента рождаемости отмечен в г. Наровля (17,7 %), минимальный – в г. Вилейка (7,8 %). В 2019 г. максимальный показатель также был характерен для г. Наровля (15,9 %), а минимальный – для г. Городок (6,8 %).

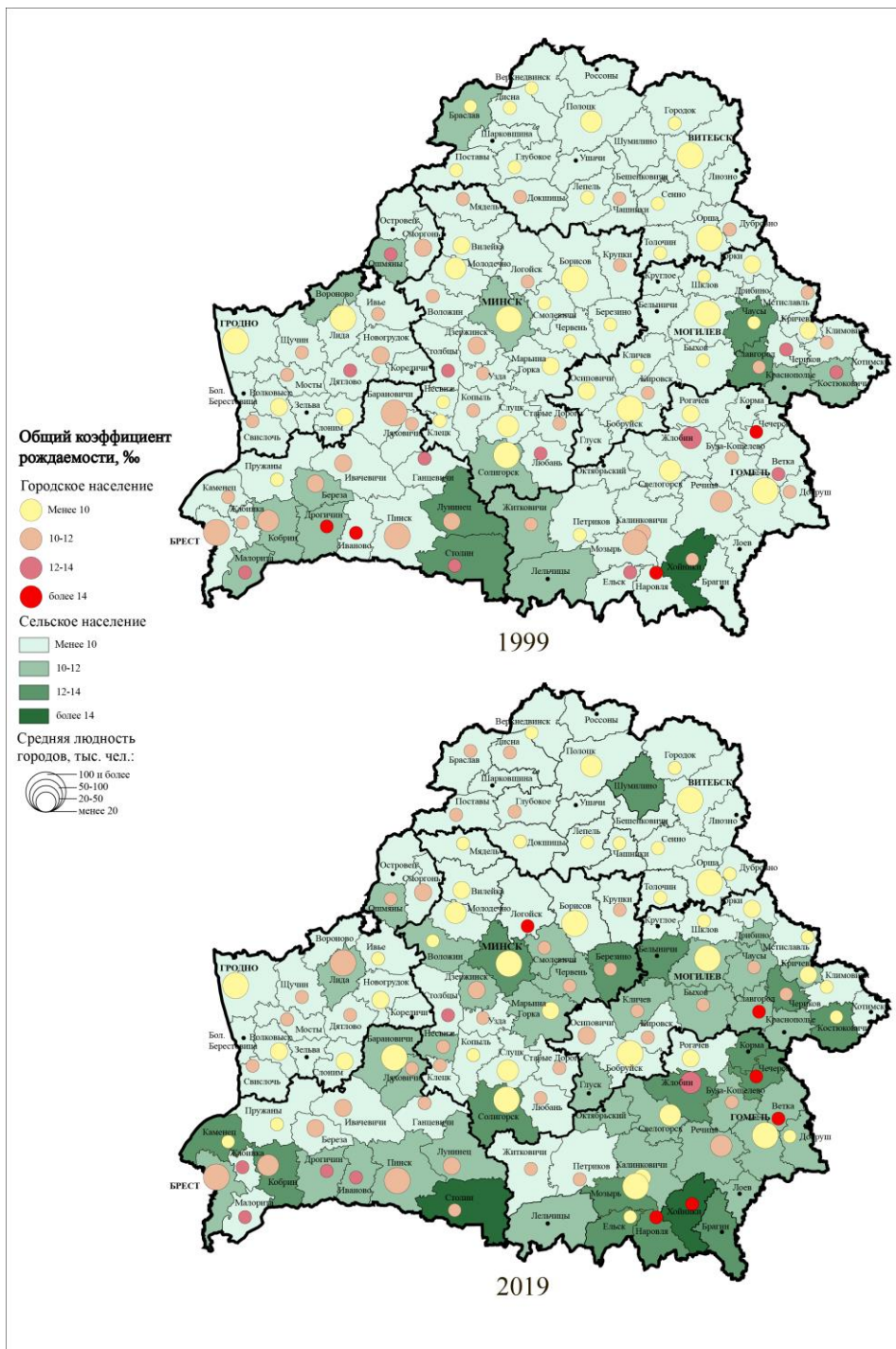


Рисунок 1 – Динамика общего коэффициента рождаемости по сельским районам и городам Республики Беларусь за 1999-2019 гг.

На основе региональных показателей рождаемости населения Беларуси на локальном уровне за период 1999-2019 гг. была разработана региональная типология рождаемости, в основе которой лежат тренды динамики роста/сокращения общего коэффициента рождаемости по регионам для городского и сельского населения. В результате анализа были выделены три региональных типа рождаемости: депрессивный (для регионов характерно сокращение за 1999-2019 гг. показателей общего коэффициента рождаемости более чем на 5 %); стационарный (для регионов за 1999-2019 гг. характерно колебание общего коэффициента рождаемости в пределах от -5 % до 5 %) и прогрессивный (для регионов за 1999-2019 гг. характерен рост общего коэффициента рождаемости выше 5 %). Также в пределах депрессивного и прогрессивного типов рождаемости были выделены подтипы, которые характеризуют степень тенденции рождаемости в ту или иную сторону. Для депрессивного типа рождаемости первый подтип характеризует снижение общего коэффициента рождаемости более 15 %, второй подтип – снижение от 15 до 5 %). Для прогрессивного типа рождаемости первый подтип характеризует увеличение общего коэффициента рождаемости от 5 до 25 %, второй подтип – более 25 % (таблица 2, рисунок 2).

Таблица 2 – Типология сельских районов и городов Беларуси по уровню и трендам рождаемости населения за 1999-2019 гг.

Региональный тип рождаемости	Средняя величина			Общее количество		Доля в структуре, %		
	Общий коэффициент рождаемости, ‰		Рост/сокращение общего коэффициента рождаемости за 1999-2019 гг., %	Сельские районы	Города	Всего	В структуре типа	
	1999 г.	2019 г.					Сельские районы	Города
Тип 1. Депрессивный (менее -5 %)	10,7	9,2	-13,6	16	46	29,0	25,8	74,2
Подтип 1.1. Значительное сокращение (менее -15%)	11,1	8,7	-21,1	5	16	33,9	31,3	34,8
Подтип 1.2. Умеренное сокращение (от -15 до -5%)	10,4	9,4	-9,8	11	30	66,1	68,7	65,2

Окончание таблицы 2

Тип 2. Стационарный (от -5 до 5 %)	10,0	9,9	-0,2	21	25	21,5	45,7	54,3
Тип 3. Прогрессивный (более 5 %)	8,5	10,5	25,0	81	25	49,5	76,4	23,6
Подтип 3.1. Умеренный рост (от 5 до 25 %)	9,1	10,4	14,6	40	18	54,7	49,4	72,0
Подтип 3.2. Значительный рост (более 25 %)	7,8	10,7	37,3	41	7	45,3	50,6	28,0

В рамках выделенных региональных типов рождаемости можно отметить следующие особенности. В 1999 г. среднее значение общего коэффициента рождаемости в депрессивном типе рождаемости (10,7 ‰) превосходило таковые в стационарном (10,0 ‰) и прогрессивном типах рождаемости (8,5 ‰), однако к 2019 г. ситуация сменилась на противоположную (в депрессивном типе рождаемости среднее значение общего коэффициента рождаемости составляет 9,2 ‰, в стационарном – 9,9 ‰, в прогрессивном – 10,5 ‰). Такая тенденция говорит о процессах демографической дивергенции, характерной для выделенных типов рождаемости. При рассмотрении структуры региональных типов рождаемости заметно, что наибольшей долей обладает прогрессивный тип рождаемости (45,7 %), тогда как наименьшей – стационарный (21,5 %). Также крайне важным является выделение структуры в рамках сельских районов и городов.

По результатам анализа можно отметить структурную дифференциацию между городской и сельской местностью для выделенных типов рождаемости. Если в депрессивном типе рождаемости доля городов составляет около 74 %, а доля сельских районов – около 26 %, то при переходе к стационарному типу рождаемости это соотношение уже выравнивается на уровне 46 и 54 % соответственно. В прогрессивном типе рождаемости доля городов уже составляет 24 %, тогда как для сельских районов доля составила 76 %. Соответственно это говорит о том, что за период 1999-2019 гг. сокращение общего коэффициента рождаемости было характерно преимущественно для городской местности, тогда как в сельской местности наблюдался рост показателей рождаемости.

Тренды динамики общего коэффициента рождаемости, %.

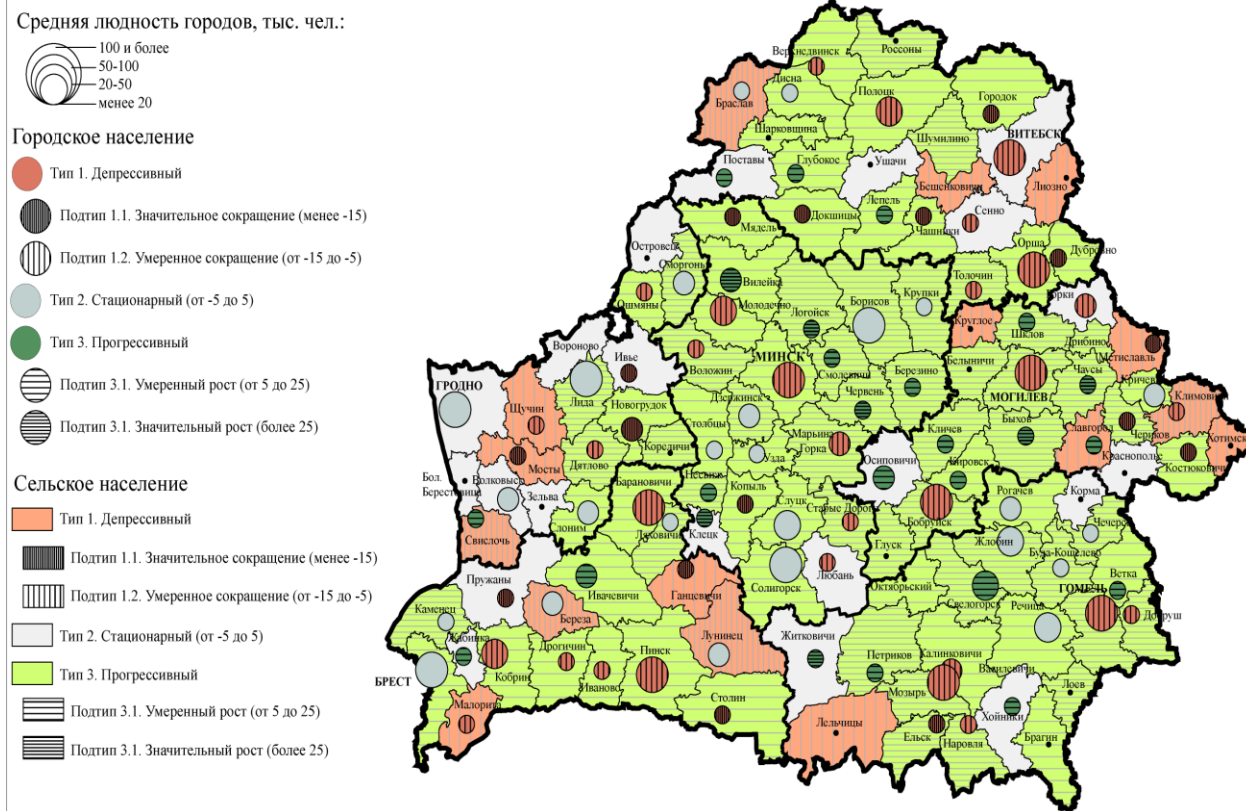


Рисунок 2 – Типология сельских районов и городов Беларуси по уровню и трендам рождаемости за 1999-2019 гг., %

Что касается региональных подтипов рождаемости, то и для депрессивного, и для прогрессивного типа рождаемости характерно преобладание подтипов умеренного роста/сокращения показателей рождаемости: подтип умеренного роста составляет около 55 % в структуре прогрессивного типа рождаемости, тогда как подтип умеренного сокращения составляет около 66 % в структуре депрессивного типа рождаемости.

Как отмечено выше, при анализе региональных типов рождаемости населения установлено, что депрессивному типу рождаемости в большей степени соответствует городское, тогда как прогрессивному – сельское население. В таблице 3 и на рисунке 3 представлены результаты экономико-географического прогноза рождаемости населения Республики Беларусь на основе региональной типологии. Согласно прогнозам, тенденции к расхождению уровня рождаемости между выделенными региональными типами продолжатся, т.е. будет происходить увеличение показателей рождаемости в прогрессивном типе и сокращение – в депрессивном. Соответственно это свидетельствует о том, что процессы демографической дивергенции процессов рождаемости между городским и сельским населением продолжаться и даже усилятся в обозримом будущем.

Таблица 3 – Экономико-географический прогноз уровня рождаемости населения Республики Беларусь согласно региональной типологии

Региональный тип рождаемости	Среднее значение общего коэффициента рождаемости, ‰		
	1999 г.	2019 г.	2030 г. (прогноз)
Тип 1. Депрессивный	10,7	9,2	8,4
Подтип 1.1. Значительное сокращение	11,1	8,7	7,4
Подтип 1.2. Умеренное сокращение	10,4	9,4	8,9
Тип 2. Стационарный	10,0	9,9	9,8
Тип 3. Прогрессивный	8,5	10,5	11,6
Подтип 3.1. Умеренный рост	9,1	10,4	11,1
Подтип 3.2. Значительный рост	7,8	10,7	12,3

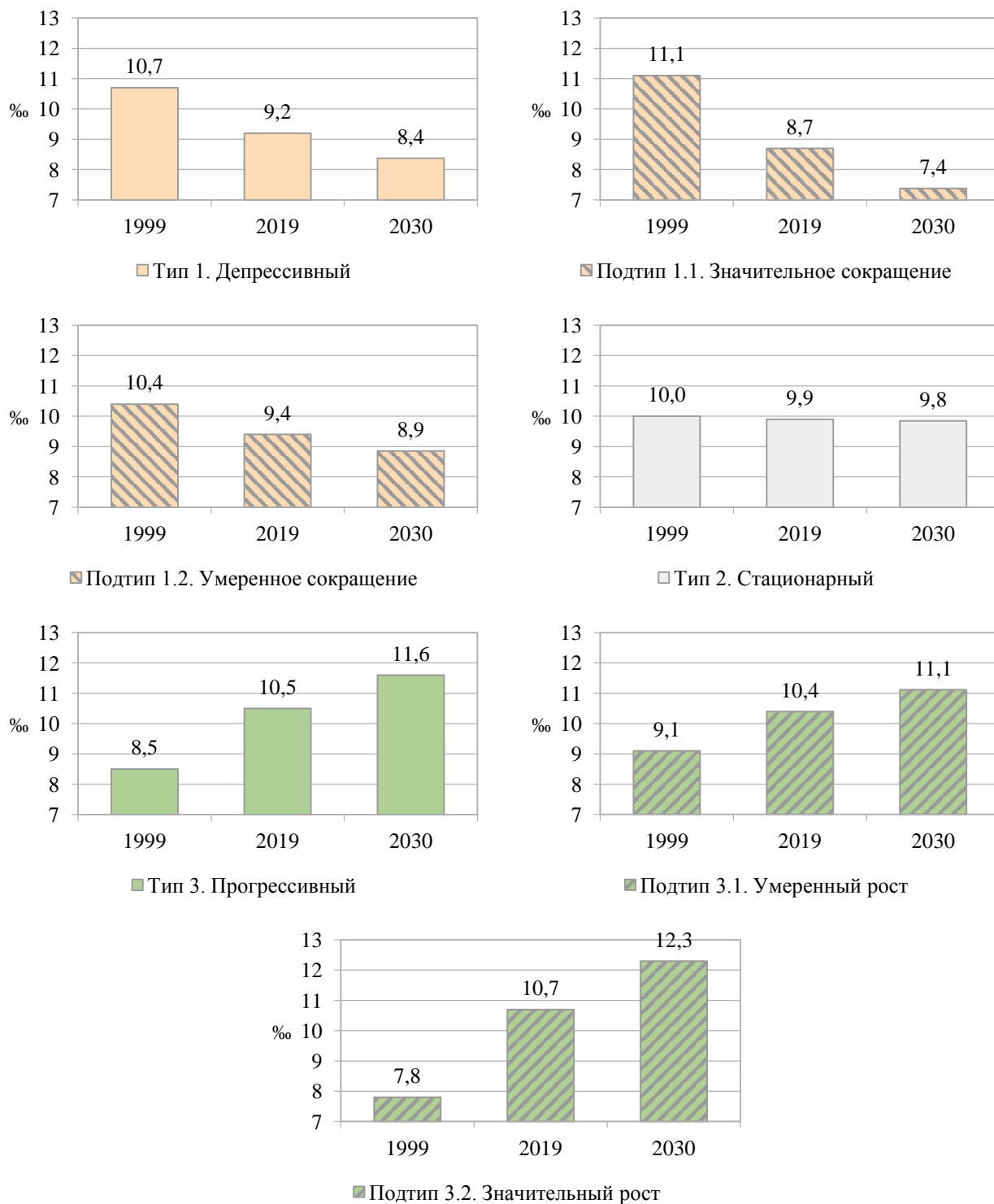


Рисунок 3 – Прогноз общего коэффициента рождаемости населения Республики Беларуси за 1999-2030 гг. согласно региональной типологии

Стоит отметить, что данный прогноз не утверждает однозначно, что рождаемость у городского населения продолжит снижаться, а у сельского – наоборот. Экономико-географический прогноз показывает, что существующая дифференциация между уровнем

рождаемости у городского и сельского населения при текущих тенденциях не только сохранится, но и продолжит усиливаться.

Также можно отметить, что данная тенденция показывает прежде всего обратную сторону проводимой в стране демографической политики в области рождаемости. Так, повышение рождаемости в сельской местности происходило по большей части не благодаря изменению в репродуктивных установках сельской женщины на рождение большего числа детей, а из-за того, что большие пособия по уходу за ребенком зачастую становились единственным выходом из экономически неблагоприятной обстановки для многих семей, так как размер пособий зачастую превосходил среднемесячную заработную плату. Однако многие семьи таким образом попадали в ловушку бедности, что вызвало своего рода процессы «маргинализации», ухудшающие и продолжающие ухудшать социально-экономическое положение в сельской местности [4]. Для городского населения снижение рождаемости является следствием характерных репродуктивных установок населения, связанных с особенностями возрастной модели рождаемости: откладывание рождения первого ребенка на более поздний срок [5].

Создание и реализация мер, которые смогли бы решить проблему демографической дивергенции рождаемости в сельской и городской местности, требуют комплексного подхода и важность учета региональных особенностей. Однако подобные меры могут восприниматься обществом неоднозначно, поэтому сама реализация демографических мер должна быть однородной и для сельского, и для городского населения. При этом должны существовать разные подходы, которые должны помочь с преодолением трудностей у населения в реализации своих репродуктивных потребностей.

Для сельской местности важным является предотвращение рисков отложенной бедности, которые накопились за последние годы. Подобными мерами могли бы стать изменение подходов к содействию занятости и развитию предпринимательства на селе (развитие семейного бизнеса, фермерства, улучшение доступа к микрофинансированию, расширение доступности переподготовки и повышения квалификации на местах и др.), совмещенное с мерами по снижению потребления алкоголя и повышением пособия по безработице до размера прожиточного минимума. Это позволило бы действующей системе социальной поддержки семей с детьми эффективно выполнять именно свою функцию и помогло бы раскрыть потенциал тех демографических эффектов, которые дало повышение детских пособий [4].

Для городской местности важным является возможность совмещения профессиональных и семейных обязанностей для городской женщины. Родители, желающие воспитывать детей и при этом активно трудиться, рассчитывают либо на помощь близких родственников, либо на частные услуги по уходу за ребенком. Стоимость таких услуг (нянь, частных дошкольных учреждений полного цикла ухода) зачастую слишком высока из-за слабой развитости этого рынка, а степень их разнообразия недостаточна для удовлетворения потребностей семей. Именно решение этих проблем может помочь женщинам в городе совмещать рождение и воспитание детей с карьерным ростом [5].

Литература

1. Антипова Е.А. Рождаемость населения Беларуси в XXI веке: тренды и региональные различия // Демографические процессы на постсоветском пространстве: сборник материалов VI Уральского демографического форума с международным участием, Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. – 394 с. – С. 32-37.

2. База данных Belarusinfo – Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. 2020. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/bazy-dannyh/baza-dannyh-belarusinfo/> – Дата доступа: 25.09.2020.

3. Естественное движение населения по Республике Беларусь за 2019 – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. – 44 с.

4. Шиманович Г.И., Щербина Н.М., Чубрик А.С. Бедность и социально уязвимые группы населения в Беларуси [Электронный ресурс]. 2018. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/poverty2018.pdf> – Дата доступа: 25.09.2020.

5. Щербина Н.М. Демография в ловушке социальной политики: какие меры (не) помогут увеличить рождаемость в Беларуси [Электронный ресурс]. 2019. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2019r04.pdf> – Дата доступа: 25.09.2020.

РАЗДЕЛ 6. Экономическая политика в сфере услуг

УДК 338.46

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СФЕРЕ УСЛУГ

INTEGRATION PROCESSES IN THE SERVICE SECTOR

БУЛКО ОЛЬГА СЕМЕНОВНА

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий отделом экономики сферы услуг

Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Bulko Olga, candidate of economic Sciences, associate Professor, head of the service sector
of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: ocbulko@yandex.ru

Аннотация. В статье обобщены теоретико-методические подходы к влиянию интеграционных процессов на развитие национальной экономики, даны принципы оценки и эффекты интеграции, показаны особенности интеграционных процессов в сфере услуг, рассмотрен опыт стран по либерализации сферы услуг, предложены меры по либерализации сферы услуг в Беларуси и в ЕАЭС.

Ключевые слова. Сфера услуг, интеграция, эффекты интеграции, региональные интеграционные объединения, Европейский союз, либерализация сферы услуг.

Abstract. The article summarizes theoretical and methodological approaches to the impact of integration processes on the development of the national economy, gives the principles of assessment and effects of integration, shows the features of integration processes in the service sector, examines the experience of countries in liberalizing the service sector, and suggests measures to liberalize the service sector in Belarus and the EAEU.

Keywords. Services, integration, integration effects, regional integration associations, European Union, service sector liberalization.

Интеграционные процессы, интеграция в мировой экономике являются закономерным результатом социально-экономического и политического развития, основанным на сложившихся процессах разделения и кооперации труда, эволюции экономического сотрудничества.

В самом общем виде под интеграцией понимается объединение в целое каких-либо частей, элементов, под процессом – последовательная смена явлений, состояний в развитии исследуемого объекта. Впервые употребили термин «интеграция» в 30-е годы XX века немецкие и шведские ученые. В настоящее время специалисты в области экономики

трактуют термин более широко. Например, Атабаева Ш.А. определяет ее как «объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними, расширение производственно-технологических связей, совместное использование ресурсов, объединение капиталов, создание друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятие взаимных барьеров» [1]. Книга А.С. и Пархаев В.Н. рассматривают интеграцию как «качественно новый этап интернационализации хозяйственной жизни, предполагающий сближение и взаимоприспособление отдельных национальных хозяйств при концентрации и переплетении капиталов, проведении согласованной межгосударственной экономической политики» [2].

Следует отметить, что изучением интеграционных процессов занимались представители разных экономических школ и как следствие выдвигали отличные друг от друга концепции о природе экономической интеграции. Сформировался следующий ряд направлений, выделяющихся в теории экономической интеграции:

- рынок – главный регулятор экономики, а государство выступает в качестве барьера интеграционного развития (рыночная школа);
- эффективность действий рынка ведет к развитию интеграционных процессов, однако не без содействия государства (рыночно-институциональная школа);
- роли государства и рынка равноценны, интеграция воспринимается не как явление, а как постоянно развивающееся состояние, для которого характерны статические и динамические эффекты (рыночно-институциональная школа, структурная теория);
- государство – главный регулятор экономики, а рыночный механизм не может являться основой интеграции (дирижистская школа) [3].

Интеграционные процессы затрагивают все уровни экономики: микроуровень, мезоуровень, макроуровень и международный уровень. Экономическая интеграция может осуществляться как на межгосударственном уровне, так и на уровне отдельного предприятия.

В современном мире происходит интеграция в двух направлениях: всемирная экономическая интеграция, порожденная процессами транснационализации и глобализации; традиционная региональная интеграция, развивающаяся в определенных институциональных формах еще с 50-х годов. Развиваясь на двух уровнях – глобальном и региональном, интеграционный процесс характеризуется, с одной стороны, нарастанием интернационализации хозяйственной жизни, а с другой – экономическим сближением стран на региональной основе.

Региональная интеграция, вырастающая на базе интернационализации производства и капитала, выражает параллельную тенденцию, развивающуюся рядом с более глобальной. Она представляет собой если не отрицание глобального характера мирового рынка, то в определенной мере попытку замкнуть его в рамках группы отдельных государств.

Формы, или виды региональной интеграции могут быть разными. Они характеризуются степенью свободы перемещения внутри группировки факторов производства. В настоящее время существуют следующие формы региональной экономической интеграции: зона свободной торговли (ЗСТ); таможенный союз (ТС); единый или общий рынок (ОР); экономический союз (ЭС); экономический и валютный союз.

Предпосылками международной интеграции выступают: сходство уровней экономического развития интегрирующихся стран; территориальная близость государств; общность экономических и других проблем; повышение степени открытости национальных экономик; демонстрационный эффект; эффект домино (страны, которые оказались за пределами блока хуже развиваются, они начинают стремиться в блок).

Возможность и целесообразность интегрирования во многом определяется наличием между странами исторически сложившихся и достаточно прочных экономических связей. Большое значение имеет общность экономических интересов и проблем, решение которых совместными усилиями может быть значительно эффективнее, чем порознь.

Многочисленные интеграционные объединения, возникающие и развивающиеся в современной международной экономике, ставят перед собой в принципе схожие задачи. К ним можно отнести следующие: использование преимуществ экономики масштаба, создание благоприятной внешнеполитической среды, решение задач торговой политики, содействие структурной перестройке экономики, поддержка молодых отраслей национальной промышленности. Даже если интеграционное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих стран, оно нередко рассматривается как способ поддержать местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок.

Интеграция, как правило, оценивается с точки зрения того, является ли она шагом на пути к большей свободе торговли либо, напротив, оказывается ограничением на пути торговых потоков. В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО, существует только одно исключение из режима наибольшего благоприятствования (РНБ) – статья XXIV ГАТТ, которая предусматривает возможность создания таможенных союзов и зон свободной торговли. Для того чтобы оценить, насколько создание той или иной интеграционной группировки соответствует интересам международной экономики в целом, в первой половине 90-х годов специалисты Мирового банка сформулировали ряд критериев. В их числе следующие: региональные торговые соглашения должны покрывать все отрасли экономики без исключения; переходный период не должен превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях; либерализация торговли на условиях РНБ должна предшествовать либо сопровождать образование любой новой интеграционной группировки, особенно если изначально тарифы являются высокими; общий таможенный тариф, вводимый в рамках таможенного союза, не должен превышать самый низкий тариф, существовавший в стране с самым низким тарифом в соответствующей отрасли, или даже самый низкий тариф в рамках РНБ; правила приема новых членов в интеграционные соглашения должны быть весьма либеральны и не препятствовать их расширению; необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые являются предпочтительными перед менее развитыми, поскольку обеспечивают более рациональное распределение и использование факторов производства; после создания интеграционной группировки антидемпинговые правила не должны более применяться в отношениях между ее членами, а в отношениях с третьими странами должны быть установлены ясные правила их применения.

Под эффектом международной интеграции понимают конечный результат интеграционного процесса, который оценивается уровнем достижения поставленных целей. При оценке эффективности интеграционных процессов определяют их влияние на уровень социально-экономического развития стран-участниц либо всего интеграционного объединения с учетом затрат, понесенных на осуществление интеграционных мероприятий, убытков и потерь.

В зависимости от сфер возникновения и объекта влияния выделяют следующие эффекты международной интеграции: «эффект торговли», «инвестиционный эффект», «производственный эффект», «ценовой эффект», «эффект потребления» и др.

Важнейшим направлением интеграционных процессов, прежде всего, в региональных интеграционных объединениях является интеграция различных рынков услуг. Интеграция рынков услуг осуществляется на основе либерализации сферы услуг, т.е. открытия этих рынков для доступа иностранных поставщиков услуг. Это дает участвующим в соглашении государствам более преференциальный торговый режим по сравнению с тем, который предоставляется третьим странам. Интеграция в сфере услуг позволяет в большей степени диверсифицировать и национальные экономики, и структуру межстрановой торговли, а также способствует созданию новых рабочих мест.

В настоящее время все объединения, находящиеся на высокой ступени интеграции, уделяют особое внимание устранению барьеров в сфере торговли услугами в силу ее значительного потенциального эффекта. К числу таких интегрированных объединений, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг, относятся Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Общий рынок стран Южной Америки (МЕРКОСУР), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и Европейский союз (ЕС).

Следует отметить, что наиболее совершенный сегодня правовой механизм по либерализации сферы услуг создан в рамках Европейского союза. Это стало результатом, с одной стороны, стремления стран-членов создать общий рынок, а с другой – наличия действенных наднациональных институтов. Торговля услугами в ЕС регулируется как первичными (договора между государствами-членами), так и вторичными (директивы Еврокомиссии и Европейского совета, регламенты и др.) источниками права.

О необходимости обеспечить либерализацию рынка услуг говорилось еще в Римском договоре 1957 г., учредившем Европейское экономическое сообщество. Раздел 3 главы 3 Договора был посвящен услугам (ст. 59-67), раздел 4 - транспорту (ст. 74-84). В ст. 59 говорилось о необходимости устранения ограничений в торговле услугами в течение переходного периода.

Важное значение для завершения формирования общего рынка услуг имела Директива 2005/36 о признании профессиональных квалификаций и Директива 2006/123 по услугам на внутреннем рынке. Если первая направлена на упрощение взаимных процедур признания квалификации, то вторая официально завершила создание единого рынка услуг, обязывая членов ЕС упростить учреждение новых предприятий в этой сфере и укрепить права потребителей услуг. В то же время документ содержит внушительный список видов услуг (финансовые, транспортные, телекоммуникационные), на которые его

действие не распространяется, поскольку для них предусмотрены отдельные директивы [4]. Большая часть сферы услуг в ЕС была либерализована в период с 1986 по 1992 г. Маастрихтский договор 1992 г. де-юре провозгласил создание в рамках ЕС общего рынка услуг, однако фактически окончательное завершение его либерализации проходило уже после 1992 г. Евроинтеграция в некоторых крупных секторах сферы услуг заняла еще более десяти лет, а некоторые вопросы не решены до сих пор. За это время потребовалось принять в общей сложности полторы тысячи директив [5].

Следует отметить, что в странах с переходной экономикой, в которых идет развитие сферы услуг и соответственно увеличивается ее удельный вес в ВВП, также осуществляется процесс либерализации сферы услуг. Специалистами Всемирного банка были проведены исследования о влиянии либерализации сферы услуг на производительность отрасли, экспорт и развитие. Были сделаны выводы, что либерализация барьеров в отношении поставщиков услуг может оказать важное влияние на повышение производительности в экономике, рост экспорта и ускорение темпов экономического роста. Также было отмечено, что вопрос либерализации сферы услуг очень важен, в особенности для стран с переходной экономикой с точки зрения улучшения перспектив экономического роста [6].

В ЕАЭС в настоящее время также проводится либерализация сферы услуг. Но следует отметить, что первое проработанное соглашение по услугам было принято в рамках Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России, в соответствии с Декларацией о евразийской экономической интеграции, обнародованной 18 ноября 2011 г. 1 января 2012 г. начал функционировать общий рынок, что в теории подразумевало наличие единой нормативно-правовой базы и свободу перемещения капитала, товаров, рабочей силы и услуг между странами-участницами ЕЭП. К числу базовых соглашений Единого экономического пространства (ЕЭП), подписанных Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией, которые регулируют взаимоотношения в сфере услуг, является Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах - участниках Единого экономического пространства. Основной целью данного Соглашения являлось облегчение торговли услугами и условий учреждения и деятельности между его участниками.

1 января 2015 г. начал функционировать Евразийский экономический союз, интеграционное объединение, которое предусматривало в том числе механизмы наднационального регулирования. На следующий день после начала функционирования в ЕАЭС вступила Армения, а октябре 2015 г. по завершении ратификационных процедур к объединению присоединился Кыргызстан.

Порядок регулирования сферы услуг в пределах объединения закреплен главным образом в третьей части Договора о ЕАЭС «Единое экономическое пространство». Раздел XV Договора о ЕАЭС «Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций» имеет своей целью обеспечение свободы торговли услугами, учреждения, деятельности и осуществления инвестиций в рамках ЕАЭС. Для достижения этой цели страны-участницы союза обязуются не применять новых дискриминационных мер в отношении поставщиков из союзных государств. Более того, все государства-члены ЕАЭС

обязуются обеспечивать режим наибольшего благоприятствования на рынке услуг и в вопросах приватизации, означающий предоставление условий не худших, чем третьим странам, а также национальный режим гражданам союзных государств, то есть условия не менее благоприятные, чем собственным гражданам.

Для организации свободы торговли услугами, учреждения деятельности и осуществления инвестиций странами-участницами ЕАЭС было постановлено проводить поэтапную либерализацию в перечисленных сферах через гармонизацию законодательства членов Союза и организацию административного сотрудничества компетентных органов. Данная деятельность проводится на основе следующих четырех принципов. Во-первых, это оптимизация внутреннего регулирования, подразумевающая упрощение избыточного внутреннего регулирования, под которым также понимаются разрешительные требования и процедуры для игроков рынка услуг. Второй принцип – пропорциональность, обозначающая полноценное участие всех государств в процессе либерализации торговли услугами. Взаимовыгодность, являющаяся третьим принципом, предполагает проведение либерализации с учетом воздействия на чувствительные сектора для каждого члена объединения. Последний принцип – последовательность предполагает недопустимость ухудшения условий доступа на рынки государств для партнеров относительно состояния на момент подписания Договора и поэтапное сокращение уже существующих изъятий и ограничений.

Следует также отметить, что в Договоре содержится ряд изъятий из принципов гармонизации сферы услуг. Так, вышеперечисленные положения не применяются к вопросам государственных закупок и услугам, имеющим отношение к обеспечению функционирования государственного аппарата.

Совет ЕЭК сформировал рабочие группы по подготовке планов либерализации для строительства, услуг в инженерных областях, градостроительного проектирования; в области аренды и лизинга прогулочных судов без оператора; в области аудита, составления отчетности и бухгалтерского учета; в области услуг, связанных с недвижимым имуществом, и оценки имущества; в области услуг по геологическим, геофизическим и другим видам изыскательских работ, маркшейдерской съемке, картографии, прогнозу погоды и метеорологии; в области рекламы; в области туристических услуг; в области услуг, связанных с производством и распространением кино- и видеофильмов, демонстрацией видеофильмов; в области проведения научно-исследовательских работ; в области услуг по техническим испытаниям и анализам.

Поскольку за годы независимости в каждой из стран – участниц ЕАЭС была создана своя национальная система регулирования, для которой характерны национальные особенности и требования, сложность обеспечения свободы торговли многими видами услуг объективно обусловлена. Страны находятся на различных этапах рыночного реформирования отдельных секторов услуг. В связи с этим странами предусмотрены различные сроки либерализации в отношении конкретных секторов услуг. Для уточнения этих сроков Евразийская комиссия в течение 2016-2017 гг. проводила анализ законодательства стран ЕАЭС. Так, для секторов услуг, в которых отсутствует сходство регулирования, Евразийская комиссия определила срок в течение 2017-2019 гг. Далее в период с 2019-

2021 гг. по мере гармонизации национальных законодательств будут разработаны и приняты соответствующие международные соглашения и акты. Также планируется наладить административное сотрудничество между регуляторами сторон, в том числе путем заключения отдельных соглашений.

Решением Высшего экономического совета утвержден перечень из 43 секторов (подсекторов), в которых функционирует единый рынок услуг в рамках Евразийского экономического союза [7]. Результатом работы рабочих групп по подготовке планов либерализации стало включение порядка 21 сектора (подсекторов услуг), по которым удалось договориться о функционировании единого рынка услуг. Однако, несмотря на достигнутые договоренности и подписанные документы, барьеры, ограничения и изъятия в сфере услуг сохраняются.

Таким образом, либерализация ряда секторов (подсекторов) услуг способна привести к снижению стоимости и повышению качества услуг для населения стран ЕАЭС с учетом роста конкуренции на едином евразийском рынке услуг. Однако такая либерализация должна затронуть все сектора услуг, обладающие интеграционным потенциалом, и в первую очередь инфраструктурные сектора услуг, поскольку именно в них вкладываются прямые иностранные инвестиции (транспорт, телекоммуникационные услуги, информационные и компьютерные услуги и т.п.). Продуманная стратегия развития сферы услуг ЕАЭС способна не только способствовать увеличению темпов интеграции, но и оказать положительное воздействие на экономический рост интеграционного объединения.

Литература

1. Атабаева, Ш. А. Сущность и эффективность развития интеграционных процессов // Молодой ученый. – 2014. – № 7. – С. 304–306.
2. Книга, А. С., Пархаев, В. Н. Европейская интеграция: Учеб. пособие / А. С. Книга, В. Н. Пархаев. — Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, Барнаул: Изд-во АлтГТУ. – 2004.
3. Полушкина, И.Н. Содержание и объективные основы экономической интеграции [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1\(7\)/98.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1(7)/98.pdf) – Дата доступа: 07.09.2020.
4. Исаченко, Т. Торговая политика Европейского союза. М., 2010. – 260 с.
5. Бирюкова, О. Зарубежный опыт создания региональных рынков услуг // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 11. – 73 с.
6. Влияние либерализации сферы услуг на производительность отрасли, экспорт и развитие: эмпирические исследования в странах с переходной экономикой. Опубликовано для Всемирного банка Издательством «Весь Мир». Москва. – 2012.
7. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 23 декабря 2014 г. № НО «Об утверждении перечня секторов (подсекторов) услуг, в которых функционирует единый рынок услуг в рамках Евразийского экономического союза».

КООПЕРАТИВНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ

COOPERATIVE ECONOMIC SECTOR: PROBLEMS AND PROSPECTS OF MANAGEMENT

ГРИНЮК НАТАЛИЯ АНДРЕЕВНА

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики
Киевского национального торгово-экономического университета
Hrynyuk Nataliya, Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of World Economics
of the Kyiv National University of Trade and Economics
e-mail: nataliyahrynyuk@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы и перспективы управления кооперативным сектором экономики Украины. Обоснована роль и значимость системы потребительской кооперации в структуре кооперативного сектора экономики страны. Выделены конкурентные преимущества национальной системы потребительской кооперации. На основе комплексного анализа результатов исследования сформулированы главные задачи управления потребительской кооперацией страны в современных условиях. Обобщены в своеобразную триаду основные проблемы управления развитием потребительской кооперации. Сформулированы пути управления системой национальной потребительской кооперацией, направленные на реализацию основных кооперативных принципов экономического сотрудничества. Обоснованы правовые и экономические механизмы управления системой экономического стимулирования членов потребительской кооперации. Предложены механизмы управления элементами права собственности в потребительской кооперации. Сформулированы направления использования потенциала системы потребительской кооперации для инновационного развития экономики страны.

Ключевые слова. Кооперативный сектор экономики, потребительская кооперация, кооперативные принципы экономического сотрудничества, элементы права собственности.

Abstract. The article considers the problems and prospects of managing the cooperative sector of the Ukrainian economy. The role and significance of the system of consumer cooperation in the structure of the cooperative sector of the country's economy are substantiated. The competitive advantages of the national system of consumer cooperation are highlighted. On the basis of the complex analysis of results of research the main tasks of management of consumer cooperation of the country in modern conditions are formulated. The main problems of managing the development of consumer cooperation are summarized in a kind of triad. Ways to manage the system of national consumer cooperation, aimed at implementing the basic cooperative principles of economic cooperation, have been formulated. Legal and economic mechanisms of management of system of economic stimulation of members of consumer cooperation are

proved. Mechanisms for managing the elements of property rights in consumer cooperation are proposed. The directions of using the potential of the system of consumer cooperation for the innovative development of the country's economy are formulated.

Keywords. Cooperative sector of the economy, consumer cooperation, cooperative principles of economic cooperation, elements of property rights.

Одной из довольно мощных сфер интеграции в мире является международное кооперативное движение. Мировой кооперативный опыт, частью которого является и украинская кооперация, свидетельствует, что кооперация – это не только тип производства или форма хозяйственной деятельности, а экономически обусловленная идеология хозяйствования в жестких экономических условиях, в том числе трансформационных кризисов и глобализации мирового экономического пространства.

Сегодня кооперативный сектор экономики Украины находится на стадии транзитивных изменений и отражает радикальные преобразования, как в экономике страны, так и в государстве в целом. Исследование особенностей этих процессов позволяют сформулировать ключевые аспекты миссии национальной кооперации в современных условиях: решение внутренних экономических и социальных проблем потребительского рынка; использование потенциала международной кооперативной интеграции.

Главная цель широкомасштабного развития многофункционального кооперативного сектора национальной экономики состоит в реализации неисчерпаемых возможностей кооперации и эффективном использовании ее потенциала для экономического роста и социальной ориентации многоукладной экономики Украины.

Из всех подсистем кооперативного сектора в Украине потребительская кооперация является наиболее структурированной и организационно оформленной: действует как социально-экономическая система и имеет диверсифицированную деятельность, что является характерной чертой распространенных в развитых странах многофункциональных кооперативов.

Уникальность потребительской кооперации как социально-экономической системы заключается в том, что, с одной стороны, – это самоорганизованная общественная структура, а с другой – самодостаточная хозяйственная организация. И именно эти особенности формируют конкурентные преимущества, многоаспектность которых является основой для долгосрочного эффективного функционирования потребительской кооперации: оптимальное сочетание социальной миссии с ее хозяйственной деятельностью, основанной на кооперативных принципах и ценностях.

Результаты анализа перспектив деятельности потребительской кооперации Украины позволили выделить преимущества этого сектора национальной экономики, которые следует считать факторами положительного влияния на наращивание конкурентных преимуществ системы:

- организационно-правовые основы функционирования: правовая легитимность деятельности; действенная законодательная база; собственная социальная база членов; поддержка местных органов власти;

- организационно-экономические основы хозяйствования: многоотраслевой характер деятельности; традиционные внутривладельческие связи; собственная сырьевая и товарная база; гарантированный рынок сбыта продукции; опыт внешнеэкономической деятельности;

- собственная инфраструктура функционирования: сформирована материально-техническая база; дифференцированность предприятий и иерархичность системы в целом;

- собственная многоуровневая система подготовки кадров: квалифицированный кадровый персонал и научный потенциал.

Комплексный анализ результатов исследования позволяет в обобщенном виде сформулировать главные задачи управления потребительской кооперации в современных условиях:

1. Самосохранение потребительской кооперации как специфической социально ориентированной формы хозяйствования. Сложность этой задачи заключается, с одной стороны, в необходимости мобилизации потенциала для восстановления позиций потребительской кооперации на рынке, а с другой - в перманентности вопроса сохранения своей рыночной ниши в конкурентной экономике.

2. Реализация и наращивание собственных конкурентных преимуществ. Потребительская кооперация, выступая элементом рыночной инфраструктуры, сама также представляет собой рынок, который, во-первых, является гарантированным с точки зрения сбыта продукции (хотя и ограниченным численностью и покупательной способностью пайщиков), и, во-вторых, является открытым для некооперированного населения и предприятий различных форм собственности, что формирует потенциал для взаимовыгодного сотрудничества.

3. Восстановление значимости и места в жизни украинского общества. Потребительская кооперация сегодня функционирует в новых экономических и общественных условиях как независимое и автономное формирование, самостоятельно определяет свою роль и место в обществе: во-первых, как один из элементов многоукладной экономики; во-вторых, как один из субъектов противостояния монополизму на региональном рынке (в сфере торговли, услуг, производства, закупочной деятельности), в-третьих, как социальной организации, которая решает проблемы определенной части населения и тем самым снижает социальную напряженность в обществе.

4. Усиление организационной работы с населением относительно кооперативных преимуществ, прежде всего, с целью активизации участия пайщиков и привлечения новых членов. Рост эффективности деятельности потребительской кооперации сегодня неразрывно связан с возрастанием роли пайщиков и повышением их экономического участия в деятельности потребительского общества. К сожалению, потребительская кооперация до сих пор ассоциируется в сознании людей как часть государственного хозяйственного механизма с исключительным положением торговой организации в сельской местности.

5. Совершенствование организационного построения. В настоящее время законодательство не устанавливает каких-либо ограничений по видам или типам потребительских

обществ [1], а, следовательно, отсутствуют любые ограничения и выбора форм организационного развития. Главным критерием их образования и функционирования должно быть соответствие интересам хозяйственной деятельности и высокая адаптивность к условиям внешней среды.

6. Территориальная диверсификация традиционных отраслей потребительской кооперации, а именно создание и расширение сети потребительских кооперативов не только в сельской местности, но и возрождение исторической практики их функционирования в городах.

7. Сохранение кадрового и научного потенциала, что является предпосылкой восстановления и усиления позиций потребительской кооперации на рынке и залогом достойной конкуренции с другими субъектами рынка функционирования.

Главные проблемы, которые, в частности, являются препятствиями на пути реализации вышеизложенных задач управления и тормозом развития потребительской кооперации в целом, по нашему мнению, образуют своеобразную триаду.

1. Слабая социальная субъектная база кооперации. Утратив веру в эффективность деятельности потребительской кооперации в течение административно-командного периода ее функционирования, население не видит в ней защиты и механизма решения своих экономических и социальных проблем.

2. Устаревшие методы принятия управленческих решений. Доминирование централизованного управления, несовершенные механизмы привлечения пайщиков к управлению потребительским кооперативом в сочетании с формальной реализацией общественного самоуправления негативно влияют как на эффективность финансово-хозяйственной деятельности системы, так и на экономическую заинтересованность потребителей.

3. Слабая материально-техническая база (особенно с точки зрения технической оснащенности) и неразвитая система рыночной информации. Потеря позиций на рынке хозяйствования привела к снижению эффективности финансово-хозяйственной деятельности и соответственно – к ухудшению финансового состояния, существенному сокращению возможностей поддержки надлежащего технического уровня инфраструктуры.

Но, на наш взгляд, управление системой потребительской кооперации должно быть направлено, прежде всего, на реализацию основных кооперативных принципов экономического сотрудничества.

1. Управление системой экономического стимулирования пайщиков. Восстановление экономического статуса члена (пайщика) потребительской кооперации как полноценного легитимного владельца, в соответствии с принятой «Программой завершения разграничения и закрепления собственности в потребительской кооперации Украины (Укопсоюза)», заложило основы для восстановления системы экономического стимулирования пайщиков и как следствие – улучшения финансового состояния кооперативных предприятий [2].

Разработка эффективного механизма экономического участия пайщиков в хозяйственной деятельности кооператива имеет целью, с одной стороны, вернуть членам кооператива чувство экономической целесообразности такого партнерства и с другой – восстановить финансовую устойчивость предприятий и позволить системе потребительской

кооперации достойно конкурировать с другими торговыми предприятиями на территории ее деятельности. Понятно, что введение различных форм сотрудничества должно базироваться на общем принципе – любое экономическое партнерство должно быть оплаченным и взаимовыгодным.

Основной формой экономического вознаграждения за участие в хозяйственной деятельности потребительского общества должны стать кооперативные выплаты за приобретение товаров в кооперативных магазинах. В основе мотивационного механизма экономического участия пайщиков должно быть корректное экономическое обоснование определения части доходов потребительского общества, предназначенного для кооперативных выплат, сумма которых, с одной стороны, должна стимулировать (экономически привлекать) пайщика на увеличение объема приобретения товаров в предприятиях кооперативной торговли, а с другой – обеспечивать их безубыточную деятельность.

Восстановление «статуса кво» пайщика предусматривает, прежде всего, внесение изменений в порядок распределения доходов потребительского общества. Часть доходов, созданная покупками его членов, должна фиксироваться отдельно и использоваться в первую очередь для поощрения пайщиков.

Принятие жизненно важных законов Украины «О потребительской кооперации» [1] и «О кооперации» [3] создали необходимую законодательную базу для обеспечения реализации кооперативных принципов экономического сотрудничества потребительских обществ со своими пайщиками.

В частности, ст.24 Закона Украины «О кооперации» было закреплено право кооперативов реализовывать товары пайщикам и некооперированным гражданам по разным ценам [3]. Эта норма закона соответствует, во-первых, статусу потребительского общества как непредпринимательской организации и, во-вторых, создает условия для восстановления в Украине фундаментальной идеи кооперации – реализации товаров членам потребительского общества по фактической себестоимости.

В таких условиях экономическая заинтересованность каждого пайщика в приобретении товаров в кооперативных магазинах зависит от суммы чистого дохода потребительского общества, объема реализации товаров кооперированному населению и индивидуального объема приобретенных товаров за определенный период.

Вышеупомянутый подход был положен в основу «Временного порядка учета участия членов, ассоциированных членов потребительского общества (из числа физических лиц) в его хозяйственной деятельности (приобретение товаров в объектах розничной торговли потребительской кооперации Украины)» [4], который предусматривает отдельное определение результатов реализации товаров кооперированному и некооперированному населению путем раздельного учета продажи товаров и оказания услуг.

Предложенный механизм персонафицированного учета покупок пайщиков позволит активизировать материальные связи членов потребительского общества и восстановить один из фундаментальных принципов деятельности кооперации.

Гражданский кодекс Украины закрепил право потребительских обществ осуществлять такую деятельность и получать прибыль от продажи товаров и оказания услуг гражданам, которые не являются членами потребительского общества. Таким образом, законодательно признано

право потребительских обществ Украины осуществлять два вида деятельности – непредпринимательскую (основную) и предпринимательскую (сопутствующую). Безусловно, что с доходов, полученных от предпринимательской деятельности, потребительские общества обязаны платить все налоги и платежи согласно действующему законодательству.

Законодательное урегулирование вышеупомянутых проблем будет способствовать восстановлению механизма экономического участия пайщиков, реализации фундаментальной идеи кооперации и обеспечению развития потребительской кооперации Украины.

2. Управление элементами права собственности. Собственность потребительской кооперации является системной сложно структурированной многоаспектной формой экономических отношений между субъектами собственности, основанной на иерархичности ее формирования, владения, использования и распоряжения.

Особенности формирования и структуры собственности потребительской кооперации обуславливают необходимость разработки механизмов для управления отдельными элементами права собственности (табл.1).

Таблица 1 – Механизм управления элементами права собственности в потребительской кооперации (обобщенно автором)

Элементы права собственности	Цель управления	Пути реализации
1. Формирование	1.Повышение инвестиционной привлекательности паевого фонда	1.Увеличение численности пайщиков 2.Оптимизация размера паевого взноса
	2.Увеличение консолидированной собственности	Повышение эффективности использования собственности
2. Владение	Мотивация субъектов экономических отношений	Юридическое закрепление права владения собственностью
3. Пользование	1. Достижение уставных целей потребительской кооперации	Обеспечение эффективного использования собственности, увеличение объемов деятельности
	2. Увеличение доходов всех субъектов собственности	Использование собственности для предпринимательской деятельности
4. Распоряжение	Обеспечение сохранности кооперативного имущества для будущих поколений	Создание и увеличение неделимой части совместной собственности

Главная задача управления собственностью потребительской кооперации состоит в упорядочении отношений собственности, возрождении реальных владельцев кооперативного имущества, экономически заинтересованных в его сохранении, приращении и эффективном использовании.

Все вышесказанное свидетельствует о достаточном потенциале системы национальной потребительской кооперации в стремлении занять достойное место в инновационном развитии экономики Украины за счет наращивания конкурентоспособности производств,

повышения самостоятельности предприятий и организаций системы, увеличения экспортного потенциала.

Изучение состава и структуры возможностей позволяют сформулировать следующие направления использования их влияния на преодоление слабых сторон:

- возрождение рыночных принципов хозяйствования, что восстановит позиции на рынке хозяйствования, повысит эффективность хозяйствования и улучшит финансовое состояние организаций потребительской кооперации;

- наращивание информационного потенциала, что будет способствовать информированности населения о кооперативных преимуществах и при прочих равных условиях – расширению социальной базы в перспективе;

- рационализация организационной структуры, что повысит участие пайщиков в хозяйственной деятельности и управлении потребительским обществом;

- завоевание доверия и лояльности потребителей, что восстановит их экономическую заинтересованность и расширит социальную базу членов системы;

- расширение ассортимента и качества продукции в совокупности с диверсификацией деятельности, что повысит эффективность хозяйствования и позволит сформировать ресурсы для обновления материально-технической базы системы;

- усиление экономической интеграции и освоение новых рынков, что будет способствовать усовершенствованию организационной структуры управления и улучшению финансового состояния организаций;

- использование местных ресурсов (сырья, товаров, денежных средств населения), что будет способствовать росту собственных оборотных средств и улучшению показателей финансового состояния организаций потребительской кооперации.

Сложность и многогранность проявлений социального, экономического и политического характера потребительской кооперации формируют уникальный потенциал ее успешного функционирования в жестких условиях сегодняшнего дня. Основанная на непосредственной инициативе и самодеятельности ее членов во имя их же благополучия потребительская кооперация, по нашему мнению, должна рассматриваться в качестве особой формы хозяйствования, адекватной современному этапу развития социально ориентированного общества.

Литература

1. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 № 2687-ХІІ (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 1992, № 30.

2. Програма завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України (Укоопспілці) - Постанова Укоопспілки від 10.11.2000 № П-20/Р-17: [Електрон. ресурс]. – <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.6951.3&nobreak=1>.

3. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV (зі змінами і доповненнями) // ВВР. – 2004, № 4.

4. «Тимчасовий порядок обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб) у його господарській діяльності (придбання товарів в об'єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України), затв. Постановою Правління

Центральної спілки споживчих товариств України від 05.03.2010 № 58: [Електрон. ресурс].
– <http://document.ua/pro-normativnii-akt-ukoospilki-doc19272.html>.

УМНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ

SMART SPECIALIZATION AND DEVELOPMENT PRIORITIES FOR TRANSPORT SYSTEMS

КУЗЬМЕНОК ВАЛЕРИЙ ИВАНОВИЧ

кандидат экономических наук, заведующий сектором исследований сферы услуг
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Kuzmenok Valery, Candidate of Economic Sciences, Head of Section
of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: kuzmenok@economics.basnet.by

Аннотация. В статье рассматривается концепция умной специализации, которая основана на идее сосредоточения усилий на НИОКР и инновациях в программах. Умная специализация конкретной страны или региона представляет собой набор уникальных характеристик и активов, конкурентные преимущества и концентрацию региональных партнеров и ресурсов вокруг видения своего будущего, ориентированного на достижения. Сделан вывод, что для определения направлений специализации по отдельным видам транспорта внутри транспортного комплекса необходимы экономико-технологические исследования, охватывающие перспективные возможности транспорта как для обслуживания народнохозяйственного комплекса внутри страны, так и межгосударственные перевозки пассажиров и грузов. Транспортный сектор должен быть обозначен как приоритет для многих регионов в их региональной инновационной стратегии для интеллектуальной специализации. Интеллектуальные транспортные системы гарантируют огромные экономические выгоды, поскольку как перевозчики, так и пользователи транспорта смогут принимать более разумные решения по сокращению времени перевозки пассажиров и грузов, а также сократить транспортные расходы.

Ключевые слова. Умная специализация, интеллектуальные транспортные системы, приоритетные направления развития.

Abstract. The article discusses the concept of smart specialization, which is based on the idea of focusing on R & D and innovation in programs. Smart specialization of a particular country or region is a set of unique characteristics and assets, competitive advantages, and a concentration of regional partners and resources around a vision of its future, focused on achievements. It is concluded that economic and technological studies that cover the promising opportunities of transport for servicing the national economic complex within the country, as well as interstate transportation of passengers and cargo, are needed in order to determine the areas of specialization for certain types of transport within the transport complex. The transport sector should be identified as a priority for many regions in their regional innovation strategy for intellectual specialization. Intelligent transport systems guarantee huge economic benefits,

given that both carriers and transport users will be able to make smarter decisions to reduce the time of transportation of passengers and cargo, and furthermore reduce transport costs.

Keywords. Smart specialization, intelligent transport systems, priority areas of development.

Идея совершенствования отраслевой и региональной специализации привела к теории умной специализации. Концепция умной специализации основана на идее сосредоточения усилий на НИОКР и инновациях в программах, которые будут дополнять региональные активы, создавая при этом сравнительные преимущества для региона. В регионах создаются тематические интеллектуальные специализированные платформы. В регионах Европы в своей основе умная специализация направлена на усиление инноваций. Например, в ЕС регионы объединяют усилия и ресурсы на основе соответствия приоритетам интеллектуальной специализации в секторах с высокой добавленной стоимостью. Так были разработаны партнерские отношения в области 3D-печати, медицинских технологий, сельского хозяйства, интеллектуальных сетей, солнечной энергетики, устойчивого развития. Одной из конечных целей умной специализации является содействие структурным изменениям через кросс-инновации между секторами и использование технологий для поднятия традиционных секторов на более высокий уровень инноваций.

Умная специализация – это инновационный подход, направленный на стимулирование роста и занятости, позволяющий каждому региону выявлять и развивать свои собственные конкурентные преимущества. Благодаря партнерству и подходу «снизу вверх», умная специализация в Европе объединяет местные органы власти, академические круги, сферы бизнеса и гражданское общество, управляя реализацией долгосрочных стратегий роста, поддерживаемых фондами ЕС. Основные направления – смарт, специализация и стратегия:

<p>СМАРТ Определение сильных стороны региона и сравнение активов</p>
<p>СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ Приоритетное направление инвестиций в исследования и инновации в конкурентной сфере</p>
<p>СТРАТЕГИЯ Определение общего видения региональных инноваций</p>

В странах ЕС создана и существует специальная технологическая платформа по умной специализации на транспорте (Intelligent transport systems - <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/intelligent-transport-systems>) и не только (так называемая S3 Platform - <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home>). В Финляндия в качестве примера акценты направлены на создание транспортной системы завтрашнего дня. Финляндия в рамках своей национальной стратегии умной специализации сосредоточилась на развитии умных городов. Эта инициатива (стратегия шести городов) направлена на удовлетворение потребности в устойчивом городском развитии путем изучения стратегических

преимуществ шести крупнейших финских городов: Хельсинки, Эспоо, Тампере, Вантаа, Оулу и Турку. Уже начаты два пилотных проекта, финансируемых ЕС: роботизированные автобусы (проект SONJOA) и климатические улицы (проект Climate Streets). SONJOA разрабатывает устойчивые интеллектуальные транспортные решения, а электрические автобусы уже работают в Хельсинки. Climate Streets разрабатывает и тестирует решения по снижению выбросов парниковых газов и уровня энергопотребления в сотрудничестве с местным бизнесом, владельцами недвижимости, жителями и городской администрацией в области жилищного строительства и транспорта [1].

В Беларуси существуют только отдельные элементы подобных проектов. Анализируя опыт ЕС, можно отметить, что существует тесная взаимосвязь между интеллектуальными транспортными системами (ИТС) и региональным развитием. Умные, устойчивые и безопасные перевозки с использованием ИКТ решают многие региональные экономические задачи. Они нацелены на улучшение жизнеспособности, устойчивости, экономического роста и безопасности. Обеспечивая масштабирование и тиражирование этих систем, регионы решают одну из главных задач в достижении перспективных целей в области энергетики и климата.

Анализ тенденций развития транспортной сферы в передовых странах Европы и Азии, включая страны СНГ, сложившуюся специализацию по видам транспорта в Беларуси, где преобладают определенные виды услуг, применяемых транспортных средств, путей сообщения и инфраструктуры приводит к выводу о существенном техническом и технологическом отставании транспортной составляющей от прогрессивных и быстро меняющихся изменений.

Растущие тенденции урбанизации, необходимость преобразования существующих транспортных инфраструктур и систем в интеллектуальные транспортные системы в регионах с устаревшей инфраструктурой требуют значительных инвестиций и усилий. Кроме того, поскольку сейчас долговой кризис сильно ударил по многим регионам, огромные инвестиции для них остаются недоступными.

Если в ЕС участие структурных и инвестиционных фондов в реализации проектов интеллектуальных транспортных решений может способствовать достижению разумного роста во всех регионах, то в Беларуси необходимо изыскивать источники такого финансирования. Учитывая сложность, размер, социально-экономическое и экологическое воздействие проектов по транспорту, строгие условия взаимодействия с другими участниками, фонды финансирования могут иметь важное значение для достижения общих целей.

Умная специализация конкретной страны или региона представляет собой набор уникальных характеристик и активов, конкурентные преимущества и концентрацию региональных партнеров и ресурсов вокруг видения своего будущего, ориентированного на достижения. Умная специализация имеет ключевое значение для эффективных исследований и инвестиций в инновации. Позиция конкретных регионов и открытость для инновационных решений зависит от трех факторов:

- доступ региона к знаниям,
- способность региона усваивать новые знания,

– распространение знаний и технологий.

Но, по мнению Евы Ставиарской [2], существует много других факторов, и одним из наиболее важных является логистическая инфраструктура: линейная (транспортная, телематическая) и узловая (порты, перевалочные терминалы, складские и логистические центры).

Для определения направлений специализации по отдельным видам транспорта внутри транспортного комплекса необходимы экономико-технологические исследования, охватывающие перспективные возможности транспорта как для обслуживания народнохозяйственного комплекса внутри страны, так и межгосударственные перевозки пассажиров и грузов. В зависимости от правильного решения в области специализации будет зависеть эффективность использования кадрового и ресурсного потенциала страны при функционировании транспортного комплекса.

Белорусские исследователи-транспортники Р.Б. Ивуть, А.А. Косовский, Т.Р. Кисель считают, что «оценку экономической эффективности использования автотранспортных средств при выполнении международных перевозок грузов необходимо производить при помощи показателя внутренней нормы рентабельности использования автотранспортного средства в типичных для данного рынка условиях эксплуатации среднестатистическим перевозчиком и последующим сравнением данного показателя со средней ставкой банков по депозиту» [3]. В других исследованиях ученые указывают на несовершенство тарифообразования на транспорте. В частности, «теоретические основы и методические разработки для железнодорожных пассажирских перевозок практически не разработаны и их отсутствие привело к использованию старой системы организации пассажирских перевозок, формирования тарифов в новых экономических условиях, искаженного отнесением расходов на элементы транспортной логистики пассажирских перевозок, что увеличило долю субсидируемых их видов» [4]. Эта сфера ценообразования требует совершенства, и не только при пассажироперевозках.

Тарифы существенно влияют на эффективность транспортно-технологических систем (ТТС). По результатам исследований И.А. Елового, формирование эффективных ТТС на основе тарифного регулирования сводятся к следующему [5]:

– логистическая транспортно-технологическая система существенно влияет на цену конечной готовой продукции;

– тарифное регулирование в системах доставки товаров и сырья направлено на применение эффективных транспортно-технологических систем, снижающих цены материальных ресурсов и готовой продукции;

– страны на пространстве интегрированной логистической производственно-транспортно-сбытовой системы проводят собственные тарифные политики, в основу которых должны закладываться верхние пределы тарифных ставок эффективных способов перевозки;

– государства или их союзы, хозяйствующие субъекты обеспечивают финансовую поддержку внедрения прогрессивных ТТС.

Транспортный сектор должен быть обозначен как приоритет для многих регионов в их региональной инновационной стратегии для интеллектуальной специализации. Это

важнейший сектор для экономики, в который входят разнообразные компании, такие как производители транспортных средств, их поставщики, инфраструктурные компании, поставщики услуг или фирмы, связанные с энергетикой. Транспортный сектор способствует высокому уровню занятости, обеспечивая высококвалифицированную работу в таких секторах, как производство автомобилей или ремонт гражданских самолетов. Авиационный и автомобильный секторы являются одними из самых инновационных транспортных подсекторов, в то время как поставщики транспортных услуг имеют ограниченный инновационный потенциал.

Стратегия построения смарт-специализации состоит из шести этапов:

- 1) анализ регионального контекста и потенциала для инноваций;
- 2) создание разумной и инклюзивной структуры управления;
- 3) производство общего видения о будущем конкретного региона;
- 4) выбор ограниченного числа приоритетов для регионального развития;
- 5) создание подходящих комбинаций экономической политики;
- 6) интеграция механизмов мониторинга и оценки.

Десять транспортных технологических областей, среди которых: 1) чистые, эффективные, безопасные, тихие и умные дорожные транспортные средства; 2) чистые, эффективные, безопасные, тихие и умные самолеты; 3) чистые, эффективные, безопасные, тихие и умные суда; 4) чистые, эффективные, безопасные, тихие и умные железнодорожные транспортные средства; 5) умная, не требующая обслуживания и устойчивая к климату инфраструктура;

6) инфраструктура распределения альтернативного топлива в масштабах всей страны; 7) эффективные модальные системы управления трафиком; 8) интегрированные кросс-модальные информационные и управленческие услуги; 9) сквозная логистика; 10) интегрированная и инновационная городская мобильность и транспорт можно объединить в три широкие инновационные области:

- чистые, эффективные, безопасные, тихие и интеллектуальные транспортные средства;
- инфраструктура и интеллектуальные системы;
- транспортные услуги и операции для пассажиров и грузов.

Ожидается, что эти области внесут большой вклад в будущую конкурентоспособность транспортного сектора.

Выбор приоритетных направлений развития, где целесообразно сосредоточить инновационную деятельность, например, для дорожных транспортных средств является спорной задачей, которая включает в себя выбор доминирующего инновационного потенциала, существующего в регионе, как с точки зрения критической массы, так и будущей конкурентоспособности. Общие области выбора приоритетов, относящиеся к сфере «Чистые, эффективные, безопасные, бесшумные и умные дорожные транспортные средства», включают следующее: двигатели внутреннего сгорания, биотопливо, электромобильность, многотопливные двигатели, легкие материалы, аэродинамические конструк-

ции, новые концепции транспортных средств (автономные транспортные средства, не исключая движущиеся без наличия традиционной дорожной инфраструктуры на земле), системы безопасности V2X.

Приоритеты должны быть установлены с одобрения заинтересованных сторон на местах и согласовываться с более широкими экономическими целями, установленными национальными и межгосударственными соглашениями. Для этой инновационной области актуальны следующие задачи: городской транспорт и логистика с низким уровнем выбросов и почти нулевой смертностью на дорогах. Приоритетные действия должны иметь максимально возможное потенциальное воздействие с точки зрения государственной экономической политики. С другой стороны, приоритеты должны отвечать инновационным потребностям заинтересованных сторон в регионах с точки зрения инфраструктуры, услуг, финансирования или навыков.

Быстрый прогресс в области вычислительной техники и мобильной связи вызвал бум в развитии таких систем и снизил стоимость использования интеллектуальных/электронных устройств, сделав их доступными для миллионов потребителей. Программы для онлайн-планирования поездок, автомобильные навигаторы, цифровые карты-путеводители, автоматические дорожные данные - все это примеры ИТС. Фактически любая комбинация транспортных технологий может быть названа «интеллектуальной», а возможности приложения ИТС практически неограничены. ИТС можно разделить на так называемые подкатегории:

- безопасные ИТС;
- умные ИТС;
- экологически безопасные ИТС.

Безопасные ИТС ориентированы на безопасность и сокращают количество несчастных случаев и травм, связанных с трафиком. Большинство ранних систем и проектов можно назвать безопасными ИТС.

Транспортные средства становятся более безопасными, чище и умнее. Различные датчики и вспомогательные системы позволяют транспортным средствам контролировать их окружающую среду. Благодаря обмену информацией между транспортными средствами, а также между транспортными средствами и придорожной инфраструктурой, транспортные средства превращаются из автономных систем в совместные системы. Связь между транспортными средствами является краеугольным камнем ИТС, которые обычно называют совместным ИТС (С-ИТС) или автомобильным-2-Х-соединением (Festag, 2014).

Разработка С-ИТС в первую очередь обусловлена приложениями для активной безопасности дорожного движения и эффективности движения, которые помогают водителям быть в курсе о других транспортных средствах, распространять предупреждения о дорожных опасностях и предоставлять информацию в режиме реального времени об условиях движения для управления скоростью и навигации. Как правило, эти приложения С-ИТС полагаются на постоянную связь между находящимися поблизости объектами, включая придорожную инфраструктуру и частый обмен данными.

В настоящее время ИТС - самая большая и самая универсальная группа. Он включает в себя не только большое количество информации, дорожных, навигационных, автомобильных систем, но и систем страхования и управления для транспортного средства/водителя (телематики) и тысяч других систем, использующих данные для принятия так называемых разумных решений, связанных с транспортом. Большинство относящихся к транспорту приложений (программного обеспечения), которые доступны на современных смартфонах, относятся к этой категории.

ИТС гарантируют огромные экономические выгоды, поскольку как перевозчики, так и пользователи транспорта смогут принимать более разумные решения по сокращению времени перевозки пассажиров и грузов, а также сократить транспортные расходы.

Экологически безопасные ИТС, иногда называемые «экологическими» или «зелеными» ИТС, применяют технологии для снижения, как правило, вредного воздействия пассажиров и грузовых перевозок на окружающую среду. Наряду с интеллектуальными транспортными системами, экологически безопасные ИТС способствуют сокращению выбросов и потреблению топлива и помогают разрабатывать новые экологически устойчивые решения, связанные с транспортом. Экологически безопасные ИТС имеют большие шансы помочь сокращению выбросов и минимизировать воздействие транспорта на окружающую среду, особенно в настоящее время, когда индивидуальная мобильность постоянно растет.

Одним из прекрасных примеров развития экологически безопасных интеллектуальных транспортных систем в Украине является проект «Клуб Тесла Украина». Проект помогает популяризации электромобилей, а также разъяснению их конкретных функций и правильного использования. В настоящее время основной целью клуба является создание инфраструктуры для электромобилей. Вместе со своими партнерами клуб установил и открыл 78 станций абсолютно бесплатной зарядки и легких в использовании. Еще одним интересным примером является мобильное приложение To-U, нацеленное на удобное использование бесплатных зарядных устройств Keba P20 в Украине, отображение наилучшего маршрута до ближайшей станции перезарядки, резервирование зарядного устройства в течение наиболее подходящего времени. Мобильное приложение позволяет тратить меньше времени и усилий на зарядку электромобиля (Tesla Club Ukraine, 2016). В Украине существует множество аналогичных примеров реализации ИТС, но они не носят системный характер, поскольку внедряются на местном уровне и изредка.

Интеллектуальные транспортные системы могут касаться разработок не только наземных транспортных систем, но и новых видов транспорта. Примером могут служить опытные образцы транспортных средств ЗАО «Струнные технологии» (Беларусь), движущихся без наличия традиционной наземной дорожной инфраструктуры. Созданные анкерные опоры и подвесная путевая структура существенно экономят земельную площадь для такого транспорта. Технологические достижения позволят повысить скорость и безопасность такой системы, наряду с уже имеющейся высокой экологичностью.

Таким образом, анализируя тенденции развития транспортной сферы в передовых странах Европы и Азии, включая страны СНГ, сложившуюся специализацию по видам транспорта в Беларуси, где преобладают определенные виды услуг, применяемых транспортных средств,

путей сообщения и инфраструктуры можно сделать вывод о существенном техническом и технологическом отставании транспортной составляющей от прогрессивных и быстро меняющихся изменений. Так, например, в странах ЕС создана и существует специальная технологическая платформа по умной специализации на транспорте и в других сферах. В Беларуси существуют только отдельные элементы подобного.

Существует тесная взаимосвязь между интеллектуальными транспортными системами (ИТС) и региональным развитием. В своей основе умная специализация направлена на усиление инноваций в регионах. Умные, устойчивые и безопасные перевозки с использованием ИКТ решают многие региональные экономические задачи. Они нацелены на улучшение жизнеспособности, устойчивости, экономического роста и безопасности. Обеспечивая масштабирование и тиражирование этих систем, регионы решают одну из главных задач в достижении перспективных целей также в области энергетики и климата.

Быстрый прогресс в области вычислительной техники и мобильной связи вызвал бум в развитии таких сфер и снизил стоимость использования интеллектуальных/электронных устройств, сделав их доступными для миллионов потребителей.

Эффективные стратегии транспорта требуют совершенства сферы ценообразования, и не только при пассажироперевозках, но и для грузоперевозок, так как тарифы существенно влияют на эффективность транспортно-технологических систем.

Для Беларуси было бы экономически целесообразным внедрение системы из элементов умной специализации, состоящей из анализа региональных возможностей промышленности, транспорта и научного сообщества, которые должны быть согласованы с национальными и евразийскими целями.

Литература

1. Strengthening Innovation in Europe's Regions / European Commission - URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/smart_spec/strength_innov_regions_en.pdf (дата обращения 2018-12-13).
2. Stawiarska Ewa, Logistics system and smart specialisation at the regional level // Politechnika Śląska. – Logistyka. -2014. - №4. – P. 3335.
3. Ивуть, Р.Б., Косовский, А.А., Кисель, Т.Р. Оценка экономической эффективности использования автотранспортных средств при выполнении международных перевозок грузов // Вестник БНТУ. - 2010. - №6. – С. 94-99.
4. Ивуть, Р.Б., Ходоскина, О.А. Организационно-методические подходы к процессу управления расходами на железнодорожные пассажирские перевозки // Новости науки и технологий. – 2017. - №2 (41). – С. 43-50.
5. Еловой, И.А. Формирование эффективных транспортно-технологических систем на основе тарифного регулирования в условиях рыночных отношений // Наука и прогресс транспорта. Вестник Днепропетровского национального университета железнодорожного транспорта. - 2006. - №10. – С. 167-169.

СОСТОЯНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ БЕЛАРУСИ

THE STATE OF THE TOURISM INDUSTRY IN BELARUS

ВЕРЕМЕЙЧИК ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

старший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси

Veremeychik Tatyana Vladimirovna, Senior Researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: veremeychik78@mail.ru

Аннотация. Развитие туристического сектора оказывает существенное влияние на экономику стран и регионов. В процессе создания туристического продукта для внутреннего и въездного туризма генерируются дополнительные доходы специализированных туристических и сопутствующих предприятий, увеличивается общее производство ВВП и занятости населения, за счет налоговых поступлений пополняется государственный бюджет и т.д. Расходы зарубежных туристов, являющиеся по отношению к принимающей стране экспортом туристических услуг, являются также важным источником валютных поступлений. В статье представлено текущее состояние туристической индустрии Беларуси.

Ключевые слова. Туристическая индустрия, турист, экскурсант, конкурентоспособность, гостиничная индустрия, агроэкотуризм, санаторно-курортные организации.

Abstract. The development of the tourism sector has a significant impact on the economies of countries and regions. In the process of creating a tourism product for domestic and inbound tourism, additional incomes are generated for specialized tourism and related enterprises, the total production of GDP and employment of the population increases, the state budget is replenished from tax revenues, etc. The expenditures of foreign tourists, which are in relation to the host country as the export of tourist services, are also an important source of foreign exchange earnings. The article presents the current state of the tourism industry in Belarus.

Keywords. Tourism industry, tourist, excursionist, competitiveness, hotel industry, agroecotourism, sanatorium and resort organization.

Экономические отношения в туристической индустрии регулируются на локальном, национальном, региональном и международном уровнях. На современном этапе государства имеют множество связей друг с другом. Культурные связи, и в частности туризм, занимают все более значимое место ввиду того, что туризм становится одной из ведущих отраслей экономики многих стран. Не является исключением и Беларусь. Так, эффективность регулирования туризма в стране можно охарактеризовать динамикой численности туристов и экскурсантов, посетивших Республику Беларусь (таблица 1).

Таблица 1 – Численность туристов и экскурсантов, посетивших Республику Беларусь, человек

Год	Численность туристов и экскурсантов, посетивших Республику Беларусь		
	всего	в том числе	
		из стран СНГ	из стран вне СНГ
2016	217 398	179 167	38 231
2017	282 694	198 774	83 920
2018	365 534	213 431	152 103
2019	405 472	227 724	177 748

Источник: [1].

Из проведенного анализа данных Национального статистического комитета Республики Беларусь можно сделать вывод, что число туристов и экскурсантов, посетивших Беларусь с 2016 по 2019 г. постоянно увеличивалось. Так, их количество в 2019 г. по сравнению с 2016 г. выросло в 1,9 раза и составило 405 472 чел. Также заметна динамика по численности туристов из стран СНГ. Если в 2016 г. их количество составляло всего 179 167 чел., то в 2019 г. уже 227 724 чел. (увеличение по сравнению с 2016 г. почти в 1,3 раза). Также прослеживается динамика по численности туристов из стран вне СНГ. В 2016 г. их количество составляло всего 38 231 чел., а в 2019 г. уже 177 748 чел. (увеличение по сравнению с 2016 г. в 4,6 раз).

Наибольшее число прибывших организованных туристов и экскурсантов приходилось на граждан из Российской Федерации (217 837 чел.). Среди других стран лидерами по числу посещений Беларуси являлись: Литва (76 060 чел.), Польша (61 349 чел.), Латвия (10 478 чел.), Китай (5 121 чел.).

Также наблюдалась динамика по количеству организаций, занимающихся туристической деятельностью. Число организаций, осуществляющих туристическую деятельность с 2016 по 2019 г. постоянно увеличивалось. Так, их количество в 2019 г. по сравнению с 2016 г. выросло в 1,1 раза и составило 1 544 организации (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели работы организаций, осуществляющих туристическую деятельность, 2016-2019 гг., ед.

Годы	2016	2017	2018	2019
Число организаций	1 376	1 444	1 482	1 544

Источник: [1].

Требования, предъявляемые к организациям, занимающихся туристической деятельностью, постоянно совершенствуются, приводятся в соответствие с международными стандартами и запросами потребителей, что способствует созданию в Республике Беларусь конкурентоспособного национального туристического продукта. Для повыше-

ния конкурентоспособности гостиничных услуг ведется работа по модернизации и расширению гостиничного комплекса страны как одного из центральных элементов материальной базы туризма.

Развитие туризма в Беларуси определяет также потребность в развитии гостиничного сервиса. Гостиничная сфера, в отличие от некоторых других прибыльных отраслей, не приводит к сокращению природных ресурсов, стимулирует предпринимательскую деятельность, создает рабочие места и способствует увеличению доходов бюджетов разных уровней, что сказывается на благосостоянии населения в целом. Развитое гостиничное хозяйство способствует формированию определенного бренда страны на международной арене, делая ее привлекательной для иностранного капитала, а, следовательно, интегрированной в мировую экономику [2].

Индустрию гостеприимства составляют различные средства коллективного и индивидуального размещения: отели, гостиницы, кемпинги, мотели, хостелы и общежития, апартаменты, туристические приюты, а также частный сектор, участвующий в размещении туристов.

Гостиничная индустрия как вид экономической деятельности включает предоставление гостиниц и иных объектов, сооружений для размещения туристов, транспортных средств, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, оздоровительного, делового, спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туристическую деятельность. Строительство новых средств размещения существенно повышает привлекательность туристических направлений, увеличивает поток туристов. Высокий сервис предоставления услуг по размещению определяет также такие психологические аспекты туризма, как удовлетворенность путешествием и высокая оценка организации пребывания туристов в той или иной стране.

Анализ данных распределения гостиниц и аналогичных средств размещения показал, что в Беларуси за период 2016-2019 гг. были достигнуты значительные успехи в развитии гостиничного бизнеса. Это обусловлено проводимыми работами по повышению конкурентоспособности туристической индустрии. Требования, предъявляемые к гостиницам, постоянно совершенствуются, приводятся в соответствие с международными стандартами и запросами потребителей, что способствует созданию в Республике Беларусь конкурентоспособного национального туристического продукта. Для повышения конкурентоспособности гостиничных услуг ведется работа по модернизации и расширению гостиничного комплекса страны как одного из центральных элементов материальной базы туризма. Так, в 2019 г. для размещения туристов в Беларуси свои услуги предоставляли 597 организаций (по сравнению с 2016 г. их количество увеличилось в 1,1 раза). Также заметно произошло увеличение количества объектов без категории – в 1,6 раза (таблица 3). Средняя загрузка этих средств размещения составила 32,2 %.

Таблица 3 – Распределение гостиниц, гостиничных комплексов и туристско-гостиничных комплексов, 2016-2019 гг., ед.

Тип организации	Годы			
	2016	2017	2018	2019
Число организаций – всего	571	586	587	597
в том числе:				
гостиницы и гостиничные комплексы	384	384	385	385
в том числе по категориям:				
*****	3	3	4	4
****	5	5	5	7
***	35	34	35	33
**	11	11	10	9
без категории	329	331	331	544
мотели	6	7	8	8
другие виды	181	195	194	204

Источник: [1].

Если проанализировать то, как распределялось соотношение гостиничного фонда по областям республики, то можно сделать вывод, что самое большое количество гостиниц сосредоточено в Минской области и их количество в 2019 г. составило 128 объектов (увеличилось в 1,1 раза в сравнении с 2016 г.). Также прослеживается небольшая, но положительная динамика увеличения объектов по всем областям и г. Минску за период 2016-2019 гг., но больше в тех областях, где сосредоточены исторические и культурные памятники Беларуси, а именно Витебская и Брестская область (таблица 4).

Таблица 4 – Число гостиниц и аналогичных средств размещения по областям и г. Минску, 2016-2019 гг., ед.

	2016	2017	2018	2019
Республика Беларусь	571	586	587	597
области:				
Брестская	76	83	87	92
Витебская	107	105	105	102
Гомельская	83	77	75	77
Гродненская	62	64	65	65
г. Минск	69	69	67	72
Минская	116	132	126	128
Могилевская	58	55	62	61

Источник: [1].

Одним из приоритетных направлений в туризме Беларуси является агроэкотуризм. Он служит мощным стимулом развития сельских территорий, предпринимательства, создания рабочих мест, сдерживания миграции. Помимо экономических выгод, агроэкотуризм несет в себе и другие важные функции: способствует информационному обмену между городом и деревней, повышает национальное самосознание и чувство самоидентификации, а также способствует самореализации личности.

Агроэкотуризм является динамично развивающейся отраслью. Для этого есть все основания. В 2016 г. было зарегистрировано 2 279 усадеб, в 2017 г. – 2 319, а в 2019 г. – 2 760. Соответственно увеличилось и количество туристов, отдохнувших в «белорусской деревне» – 514 767 чел. в 2019 г. по сравнению с 301 784 чел. в 2016 г., т.е. увеличение в 1,7 раза (таблица 5) [3].

Таблица 5 – Основные показатели деятельности субъектов агроэкотуризма, 2016-2019 гг.

	2016	2017	2018	2019
Число субъектов агроэкотуризма, ед.	2 279	2 319	2 473	2 760
Численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, чел.	301 784	351 128	422 300	514 767

Источник: [3].

Динамика также наблюдалась в развитии лечебно-оздоровительного туризма. В последние десятилетия было построено большинство санаториев, которые постоянно обновляются. Среди крупнейших курортов Беларуси – Нарочь, Ждановичи, Рогачев, Ушачи. Популярны и малые курорты: Бобруйск, Лётцы, Чёнки. Белорусские санатории построены в экологически чистых зонах – в сосновых борах, на берегах озер и рек. Многие из них находятся в непосредственной близости или на территории охраняемых природных зон, в том числе крупнейших государственных заповедников:

Национальный парк «Нарочанский»;

Березинский биосферный заповедник (санатории «Боровое», «Лесное»);

Национальный парк «Беловежская пуца» (санаторий «Белая вежа»);

Национальный парк «Браславские озера» (детский санаторий «Росинка»).

Основная масса санаторно-курортных организаций функционирует в различных организационно-экономических формах от производственных предприятий и организаций Республики Беларусь. Действуют на этом рынке и независимые юридические лица, например, ОАО «Белагроздравница», объединившая в настоящий момент восемь санаториев: четыре взрослых – «Родон», «Поречье», «Сосновый бор», «Рассвет-Любань» и четыре детских – «Случь», «Солнышко», «Налибокская пуца», «Росинка [4].

За период 2016-2019 гг. количество санаторно-курортных и оздоровительных организаций увеличилось (таблица 6). Так, в 2019 г. функционировало 76 санаториев, 13 детских реабилитационно-оздоровительных центров, 102 базы отдыха и пансионата, 22 оздоровительных центра (комплекса).

Таблица 6 – Основные показатели деятельности санаторно-курортных и оздоровительных организаций по Республике Беларусь. 2016-2019 гг.

	2016	2017	2018	2019
Всего организаций (ед.)	481	486	490	492
в том числе:				
санатории	76	76	77	76
детские реабилитационно-оздоровительные центры	12	12	13	13
оздоровительные центры (комплексы)	17	19	20	22
базы отдыха, дома отдыха и пансионаты	101	96	97	102
другие специализированные средства размещения	114	117	115	103
Размещено лиц, тыс. чел.	761,7	775,2	840,3	869,4

Источник: [1].

Численность лиц, размещенных в санаторно-курортных и оздоровительных организациях в 2019 г. составила 869,4 тыс. чел., что на 107,7 тыс. чел. больше уровня 2016 г. (увеличение в 1,1 раза). Беларусь как страна лечебно-оздоровительного туризма, пользуется популярностью не только у граждан Республики Беларусь, но и туристов из России, Израиля, Литвы, Польши и др. Это можно связать с тем, что белорусские санатории привлекательны для граждан других государств соотношением цены и качества оказываемых услуг, высоким качеством питания, безопасностью отдыха и т.д.

Таким образом, проведенный анализ состояния туристической индустрии Беларуси показал, что за период 2016-2019 гг. в Беларуси положительная динамика развития туристической отрасли прослеживалась по многим показателям. Так, экспорт туристических услуг в 2019 г. составил 265,4 млн долл. США, темп роста по сравнению с 2018 г. – 115,1 %. В 2019 г. страну посетило почти 5 млн иностранцев. Прослеживалась и положительная тенденция по диверсификации рынков. Так, в 2019 г. удельный вес экспорта туристических услуг в страны вне СНГ в общем объеме составил 37,1 %. Одними из приоритетных направлений в туризме являлись лечебно-оздоровительный и агроэкотуризм. Они служили мощным стимулом развития сельских территорий, предпринимательства, создания рабочих мест, сдерживания миграции.

Литература

1. Статистический сборник «Развитие туризма, деятельность туристических организаций, коллективных средств размещения Республики Беларусь» [Электронный ресурс].

– 2020. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/46f/46f64b38d0f1d0895d79b8c1ca8489aa.pdf> – Дата доступа: 24.09.2020.

2. Сацук С. Рынок отелей Беларуси нуждается в балансировке [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://realty.ej.by/ably/2014/11/28/gynok-oteley-v-belarusi-nuzhdaetsya-v-balansirovke.html> – Дата доступа: 24.09.2020.

3. Статистический сборник «Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/4dd/4dddfa122ec4e81a51daa723c5a2efb6.pdf> – Дата доступа 24.09.2020.

4. Санатории Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belarus.by/ru/travel/sanatoria-in-belarus> – Дата доступа: 25.09.2020.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: КИБЕРСПОРТ

THE DEVELOPMENT OF DIGITAL ECONOMY IN BELARUS: CYBERSPORT

ГОРОШКО СВЕТЛАНА КОНСТАНТИНОВНА

младший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси

Haroshka Svetlana, junior researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: malanka3@yandex.ru

Аннотация. Ввиду стремительного развития информационных технологий цифровая экономика является актуальным направлением во многих сферах, в том числе и в спорте. В частности, необходимо выделить динамику развития рынка киберспорта. В данной статье определяется содержание понятия «киберспорт», дается обзор текущего рынка киберспорта и его маркетинговых стратегий, обоснована необходимость признания киберспорта профессиональным видом в Республике Беларусь, а также приведены примеры развития киберспорта в зарубежных странах.

Ключевые слова. Киберспорт, экономика спорта, цифровая экономика, компьютерные игры, соревнования, спонсорство, реклама.

Abstract. In the face of rapidly changing technological developments, the digital economy is a relevant area in many areas, including sports. In particular, it is necessary to highlight the dynamics of the development of the eSports market. This article defines the content of the concept of "eSports", provides an overview of the current eSports market and its marketing strategies, substantiates the need to recognize eSports as a professional sport in the Republic of Belarus, and also provides examples of the development of eSports in foreign countries.

Keywords. Cybersport, eSports, sports economics, digital economy, computer games, competitions, sponsorship, advertising.

На современном этапе экономика претерпевает фундаментальные изменения в результате стремительного развития информационных технологий, которые открывают новые возможности для всех секторов экономики. В частности, динамика возможности развития бизнеса, основанная на использовании интернет-технологий, позволяет повысить роль и важность использования информационных технологий.

На сегодняшний день цифровизация и экономика являются актуальным направлением в сфере спорта, который вносит большой вклад в экономическое и социальное развитие государства и в целом выступает одной из отраслей, влияющих на обеспечение экономического роста. Наглядным примером является развитие индустрии киберспорта, известного также, как eSport, или компьютерный спорт.

Первой серьезной попыткой определения понятия киберспорт стала статья Денниса Хемфилла «Киберспорт» (2005 г.), в которой он дал следующую дефиницию: «Альтернативные спортивные миры, в которых спортсмены представлены в цифровом формате» [1]. Десять лет спустя Хемфилл переформулировал вышеизложенное на «расширенные с помощью электроники действия человека в компьютеризированных мирах спорта» [2].

В статье Майкла Вагнера 2006 г. киберспорт определяется как «область спортивных занятий, в которой люди развивают и тренируют умственные или физические способности с использованием информационных и коммуникационных технологий». Что является исключительным в определении Вагнера, так это то, что «е» в eSport объясняется не традиционными ключевыми словами «электронный» или «компьютеризированный», а скорее, относится к «информационным и коммуникационным технологиям» [3].

Томас Вайс понимает киберспорт как «игру в соревновательные игры в соответствии с общепринятыми правилами лиг и турниров в Интернете» [3].

В работе Янины Мариц киберспорт означает «организованные и соревновательные видеоигры», в отличие от Ильи Рыжова, который определяет киберспорт как «соревновательные онлайн-игры». Эмма Витковски рассматривает киберспорт как «организованный и соревновательный подход к компьютерным играм» [4].

Представитель ученого сообщества Китая Чжан Гуоруй обозначает киберспорт как деятельность, в которой используются «высокотехнологичные аппаратные и программные устройства в качестве спортивного инвентаря», а также называет это «спортом, в котором реализуется интеллектуальное противостояние между людьми» [5].

Корейская ассоциация киберспорта (KeSPA) определила киберспорт как «досуг в киберпространстве, в котором участники сравнивают свои навыки электронной игры друг с другом, рассчитывая на победу или принимая поражение» [3].

Юхо Хамари и Максом Сьобл дали следующую дефиницию: «киберспорт – это вид спорта, в котором основные аспекты спорта поддерживаются электронными системами; вход игроков и команд, а также выход из системы киберспорта обеспечивается компьютерным интерфейсом» [2].

Подводя итог, можно сказать, что ученые, похоже, имеют общую концептуальную основу обозначения киберспорта. С учетом некоторых нюансов все они определяют киберспорт по основным двум критериям: технологическая специфика (компьютеры, киберпространство, электроника) и соревнования (атлетизм, профессионализм, спорт). Таким образом, можно определить eSport как матч между людьми, использующими электронные игры через локальные сети или Интернет, для сравнения своих интеллектуальных навыков и навыков игры.

Киберспорт лишь недавно получил широкую известность, а потому до сих пор нет единого мнения о том, следует ли признать киберспорт видом спорта официально. Несмотря на это, некоторые страны включили его в список профессиональных видов спорта, закрепив это на законодательном уровне, в том числе: Россия, США, Италия, Дания, Непал, Китай, Корея, Южная Африка, Финляндия. В сентябре 2020 г. к ним присоединилась Украина, официально признав киберспорт видом спорта.

В Республике Беларусь развитием киберспорта занимается Белорусская федерация киберспорта (БФК), являющаяся общественным объединением. БФК регулярно проводит турниры МЭТА, а в этом году запустила «Битву городов», чтобы развивать регионы. В 2020 г. Беларусь впервые примет участие в чемпионате мира по киберспорту, организованном Международной федерацией киберспорта (БФК входит в состав с декабря 2017 г.) – IeSF World Championship. Однако международные турниры именно у нас не проводятся [6].

Проведение международных чемпионатов на территории Республики Беларусь привлечет иностранных туристов, которые готовы выделить деньги для просмотра соревнований и поддержки любимых команд. Беларусь, предоставляя площадку для проведения международных турниров, даст возможность развиваться белорусским киберспортсменам, тем самым повысит их конкурентоспособность на международной арене, а также привлечет иностранных инвесторов. Для этого необходимо рассмотреть возможность признания киберспорта в качестве профессионального вида спорта в Беларуси. Так, правительство США признало игроков киберспорта профессиональными спортсменами в 2013 г. Благодаря этому, профессиональные игроки из других стран имеют право на получение визы Р1. Данное решение поспособствовало открытию североамериканской площадки киберспорта для иностранных игроков и считается одним из крупнейших прорывов в истории киберспорта [7].

Более того, сегодня БФК вплотную занялась развитием образования в этой сфере. В некоторых школах были открыты специально оборудованные классы для обучения молодых людей, которые заинтересованы в развитии компьютерных технологий. Киберспорт превратился в растущий бизнес-сектор, который непосредственно связан с досугом и соревнованиями [8].

С 2011 г. eSport продолжает расти в геометрической прогрессии. В 2020 г. выручка, по прогнозам NewZoo, достигнет 1,1 млрд долл. США, т.е. увеличится на 15,7 % по сравнению с предыдущим годом – доход за 2019 г. составил 950 млн долл. США. Данный рост примечателен и является одной из причин роста инвестирования многих компаний в киберспорт (рис. 1).

Наибольшую часть дохода составляют спонсорские сделки – ожидается выручить 636,9 млн долл. США в 2020 г. (рис. 2). Как и в случае с традиционными видами спорта, спонсорство в киберспорте может иметь различные формы. Так, у компаний есть выбор между спонсированием мероприятий, команд, одиночных игроков, в том числе их покупка, а также реклама, воспроизводимая во время стриминга.

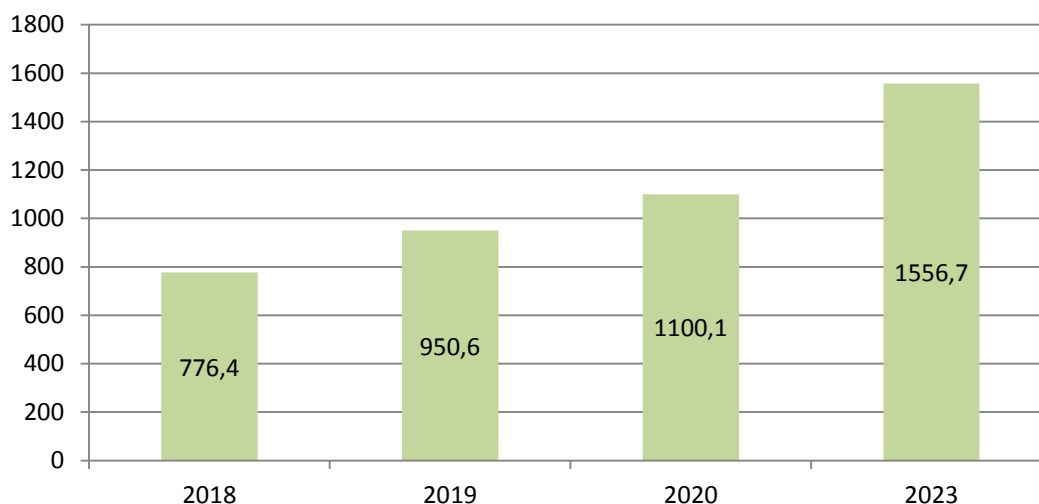


Рисунок 1 – Доход от киберспорта на мировом рынке, млн долл. США (2020, 2023 гг. – прогноз) [9]

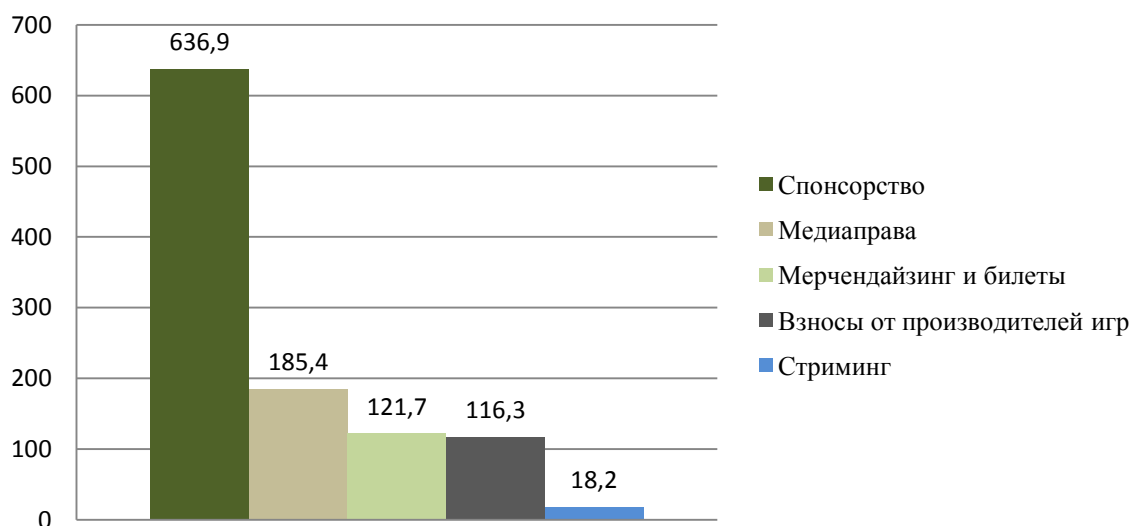


Рисунок 2 – Структура доходов индустрии киберспорта, млн долл. США (2020 год – прогноз) [9]

В России о развитии киберспорта можно судить по многочисленности контрактов, заключаемых спонсорами и инвесторами, в число которых входят компании: «Mail.ru Group», «МТС», «AviaSales», «Уралвагонзавод» и др. Например, на сайте Сбербанка можно оформить дебетовую карту, на которой изображены герои популярной игры League of Legends, а русскоязычный интернет-портал Mail.Ru заявил о намерении запустить первую профессиональную киберспортивную лигу в СНГ под названием Warface PvP League [10].

По итогам 2018 г. Россия стала лидером европейского рынка киберспорта с объемом прибыли более 38 млн долл. США. По прогнозам аналитиков, в ближайшие 2 года российский рынок киберспорта продолжит расти и к 2020 г. достигнет 53 млн долл. США [11].

В настоящее время уже многие бренды из самых разных отраслей вложили средства в киберспорт. Так, известные марки «Mercedes-Benz» или «Honda» используют молодежную аудиторию киберспорта для целенаправленного привлечения новых покупателей автомобилей. Adidas и Nike также участвуют в спонсорстве, продвигая свою одежду и обувь [7].

Аудитория киберспорта в основном состоит из молодых образованных людей, интересы которых находятся в рамках цифровых технологий, а также тех, кто увлечен своим хобби – компьютерными играми. Посредством проведения профессиональных игр удастся охватить целевую аудиторию, которую традиционным СМИ, а также телевизионной индустрии довольно тяжело привлечь ввиду отсутствия у молодежи желания просмотра телевизора и чтения газет, журналов.

По данным компании Nielsen, компания по производству одежды Puma достигла 73 % положительных отзывов в социальных сетях после спонсорской сделки с киберспортивной командой Cloud 9 (C9). Это значение на 70 % в среднем выше, чем по традиционным видам спорта. Фактически фанаты C9 теперь на 22 % чаще, чем поклонники киберспорта других команд, приобретают одежду данного бренда [7]. Однако чтобы добиться успеха у киберспортивной аудитории, маркетологи постоянно должны адаптироваться и не допускать ошибок в привлечении молодежи, поскольку ввиду повсеместного распространения социальных сетей могут лишь увеличиться негативные отзывы, вследствие чего снизится спрос на продвигаемые товары и услуги.

Ввиду доступности киберспорта в ближайшие годы можно ожидать увеличения аудитории. Более того, из-за распространения пандемии COVID-19 увеличилось число случайных зрителей киберспорта, поскольку игры проводились на онлайн-платформах. В 2018 г. количество постоянных и случайных зрителей eSport составило чуть менее 400 млн чел. При нынешних темпах роста к 2023 г. ожидается, что во всем мире киберспорт будут регулярно смотреть почти 300 млн чел., а также около 351 млн случайных зрителей [12].

Учитывая огромную популярность подобных игр во всем мире, официальные киберспортивные турниры могут предлагать огромные джекпоты лучшим игрокам мира. Совокупный призовой фонд глобальных турниров Fortnite в 2019 г. составил почти 65 млн долл. США. Предполагается, что общие призовые фонды киберспорта в ближайшие годы возрастут [13].

Международные соревнования по киберспорту часто завершаются организацией крупных мероприятий, на которых финальные матчи проходят перед публикой. Подобные соревнования проходят на больших аренах, где часто присутствуют тысячи зрителей, а другие фанаты имеют возможность смотреть матчи дистанционно – на онлайн-платформах.

Доходы в этом сегменте формируются за счет продажи билетов и мерчендайзинга, сделок с рекламодателями и спонсорами, а также сборов за трансляцию и право на участие.

В 2019 г. было проведено 885 крупных мероприятий, доход от продажи билетов составил 56,3 млн долл. США, тогда как в 2018 г. – 54,7 млн долл. США [9].

Так, в 2019 г. the League of Legends Worlds и the Fortnite World Cup достигли рекордно высокой посещаемости на сегодняшний день – 3,98 и 2,33 млн зрителей одновременно. Чемпионат мира по League of Legends проходил в Европе – в Берлине, Мадриде и Париже. Около 15 000 чел. посетили финал между G2 Esports и FunPlus Phoenix на Accor Arena в Париже [14].

По мере увеличения числа зрителей призовые фонды в 2019 г. также возросли в сравнении с предыдущими годами. Dota 2: The International и Fortnite World Cup установили рекорд, пул (общая сумма денег, которая распределяется между победителями в турнире) которых составил 30,7 млн евро и 27,1 млн евро соответственно [15].

Подобные пулы в основном финансируются за счет продажи зрителям специальных внутриигровых пакетов, которые предназначены для сбора средств для призовых фондов. Однако не все производители игр и организаторы лиг используют данный подход.

Отсюда следует, что киберспорт – динамично развивающаяся индустрия, которая наполнена большим количеством коммерческих возможностей и имеющая значительную молодую аудиторию.

Для развития цифровой экономики одним из возможных направлений является формирование площадки киберспорта в Республике Беларусь, поэтому представляется необходимым рассмотреть возможность признания eSport профессиональным спортом, а также закрепить его правовой статус на законодательном уровне.

Таким образом, на основании вышесказанного становится понятно, что киберспорт выходит за рамки спортивной дисциплины, и представляет собой индустрию, в которой пересекаются бизнес, спорт, развлечения и компьютерные технологии. По сути, eSport выступает площадкой для международного экономического сотрудничества, а также развития цифровой торговли и рекламы, поэтому его следует использовать в интересах совершенствования цифровизации экономики Республики Беларусь.

Литература

1. Hemphill, D. (2005). Cybersport. *Journal of the Philosophy of Sport*, 32(2) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00948705.2005.9714682> – Date of access: 27.09.2020.
2. Hamari, J., & Sjöblom, M. (2017). What is eSport and Why Do People Watch It? [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/306286205_What_is_eSports_and_why_do_people_watch_it – Date of access: 27.09.2020.
3. Karhulahti, Veli-Matti. Reconsidering Esport: Economics and Executive Ownership [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/318157038_Reconsidering_Esport_Economics_and_Executive_Ownership – Date of access: 27.09.2020.
4. Kauwelo, S., & Winter, J. (2016). Collegiate E-sports as Work or Play. In *Proceedings of the First International Joint Conference of DiGRA and FDG*, 1–5 August 2016. Dundee, Scotland: Digital Games Research Association and Society for the Advancement of

the Science of Digital Games [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.digra.org/digital-library/publications/collegiate-e-sports-as-work-or-play/> – Date of access: 27.09.2020.

5. Dongsheng, Y., Xiaohang, Y., & Daofeng, K. (2011). The Present Situation and Development Trend of E-sports Games in China [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Present-Situation-and-Development-Trend-of-in-Dong-sheng-Xiaohang/f8b5d435ae01490cbca67c1bcd1988167da39ac4> – Date of access: 27.09.2020.

6. Беларусь впервые примет участие в чемпионате мира по киберспорту [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://cybersport.by/> (дата обращения 27.09.2020).

7. Hanz Alex, Exploring the eSports environment [Electronic resource]. – Mode of access: <https://core.ac.uk/reader/323460944> – Date of access: 27.09.2020.

8. Embracing the sportification of society: Defining e-sports through a polymorphic view on sport [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/318534642_Embracing_the_sportification_of_society_Defining_e-sports_through_a_polymorphic_view_on_sport – Date of access: 27.09.2020.

9. NewZoo: Global Esports Market Report [Electronic resource]. – Mode of access: <https://newzoo.com/products/reports/global-esports-market-report/> – Date of access: 27.09.2020.

10. Журавлева, Т.К., Извеков, Ф.С. Киберспорт как глобальный бизнес тренд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37605083> – Дата доступа: 27.09.2020.

11. Кущиёв В.О. Киберспорт – новый тренд цифровизации экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42944088&> – Дата доступа: 27.09.2020.

12. Christina Gough, eSports market - Statistics & Fact [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com/topics/3121/esports-market/> – Date of access: 27.09.2020.

13. Deloitte insights [Electronic resource]. – Mode of access: https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/emea63568-lets-play-2020/DI_Lets-Play-2020.pdf – Date of access: 27.09.2020.

14. Jamie Hore, “The biggest esports tournaments of 2019”, The Loadout, 17 February 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.theloadout.com/tournaments/biggest-esports-tournaments> – Date of access: 27.09.2020.

15. Christina Gough, “Leading esports tournaments worldwide as of March 2020, ranked by overall prize pool”, Statista, 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/517940/leading-esports-tournamets-worldwide-by-prize-pool/> – Date of access: 27.09.2020.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ КАК ИНСТИТУТА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF NATURAL MONOPOLY AS AN INSTITUTION OF MODERN ECONOMICS

НЕДВЕДЦКИЙ ВАДИМ МАРЬЯНОВИЧ

научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Niadzvedtski Vadzim, Research fellow of the financial policy sector
of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: v-nedved@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрена роль естественных монополий в национальной экономике, определены ключевые особенности исходя из возложенных на них функций. Выявлены проблемы, сопровождающие деятельность естественных монополий: извлечение сверхприбылей за счет завышения цен, непрозрачность деятельности, невыполнение или неполное выполнение финансовых обязательств перед государством, наличие перекрестного субсидирования, искажение рыночных сигналов для инвесторов и как результат – деформирование рыночного пространства. Сделан вывод о необходимости государственного регулирования деятельности монополистических образований, нарушения в которой приводят к социальной нестабильности. Поэтому деятельность регуляторов должна ориентироваться на ограничение возможности перекладывания расходов на конечного потребителя, необходимость сокращения издержек производства и реализации и поддержание соответствующего качества оказываемых услуг, обеспечение эффективного использования ресурсов, содействие, а не блокирование технологического развития.

Ключевые слова. Естественная монополия, государственное регулирование, национальная экономика, государство, потребители.

Abstract. The article examines the role of natural monopolies in the national economy, identifies key features based on the functions assigned to them. The problems that accompany the activities of natural monopolies are identified - extracting excess profits due to overstating prices, non-transparency of activities, non-fulfillment or incomplete fulfillment of financial obligations to the state, the presence of cross-subsidization, distortion of market signals for investors and, as a result, deformation of the market space. The conclusion is made about the need for state regulation of the activities of monopolistic entities, violations in which are reflected in social instability. Therefore, the activities of regulators should be focused on limiting the possibility of shifting costs to the end user, the need to reduce production and sales costs and maintain the appropriate quality of services provided, ensure the efficient use of resources, promote rather than block technological development.

Keywords. Natural monopoly, government regulation, national economy, government, consumers.

Функционирование предприятий реального сектора экономики и жизнедеятельность домохозяйств невозможно представить без сотрудничества с предприятиями-естественными монополистами как в национальной экономике, так и мировой, деятельность которых в последнее время подвергается значительным трансформациям – дерегулирование проводится в основном по западному образцу, без учета институциональной среды страны их функционирования, определяющей особенности экономической деятельности, и социальной значимости (уровень развития экономики и общества, благосостояние населения).

Условно в развитии белорусских естественных монополий (ЕМ) можно выделить следующие этапы:

1) досоветский период – функционирование монополистических образований в период капитализма в основном в сфере ЖКХ и транспортной сфере;

2) советский период – плановая система хозяйствования обусловила необходимость развития ЕМ на фоне всеобъемлющего огосударствления экономики, при этом ЕМ функционировали в рамках замкнутого производственного цикла;

3) современный (постсоветский) этап функционирования ЕМ – становление и развитие законодательства по сферам функционирования ЕМ в соответствии с нормами международной практики, реформирование деятельности в рамках отраслевых и макроэкономических мероприятий по ограничению деятельности монополистов, приоритетность тарифного регулирования, ведение Государственного реестра субъектов ЕМ, включающего республиканский и местный уровни, ориентир на сокращение числа товарных рынков ЕМ, укрепление роли ЕМ в рамках складывающихся тенденций в национальной экономике.

В республике инфраструктура предприятий-естественных монополистов находится в государственной собственности. В основном сферы функционирования ЕМ являются прибыльными, за исключением некоторых ресурсоснабжающих организаций жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Однако во многих странах с развитой рыночной экономикой сферы деятельности ЕМ принадлежат частным собственникам и государство не стремится их национализировать. В Великобритании, Франции, Италии и некоторых западноевропейских странах предприятия энергетики, газоснабжения, порты, аэропорты перешли в государственную собственность по причине низкой доходности для частного бизнеса. В Швеции применяется акционерная форма собственности со 100-процентным участием муниципалитета [1].

Эффективное функционирование экономики невозможно без наличия рынка, но тем не менее существуют обстоятельства, когда рынок не может эффективно использовать имеющиеся ресурсы, следовательно, прибегают к помощи государства. Так как главная опасность и проблема существования ЕМ – это стремление использовать свое положение по извлечению сверхприбылей за счет монопольного завышения цен, непрозрачности деятельности, невыполнения или неполного выполнения финансовых обязательств перед

государством, наличия перекрестного субсидирования, формирования искаженных рыночных сигналов для инвесторов и как результат – деформирования рыночного пространства.

Государственному регулированию деятельности ЕМ уделяется большое внимание как на республиканском, так и на международном уровнях. Данное регулирование преследует определенные цели и предполагает использование конкретного набора инструментов. Основные нормы регулирования закреплены в законе «О естественных монополиях», который разработан с учетом специфики развития белорусской экономики, тенденций регулирования и целевых установок интеграционного сотрудничества и учитывает соблюдение интересов ЕМ и потребителей, выступает в качестве важного элемента институционального обеспечения государственного регулирования естественно-монопольных сфер белорусской экономики. Сферы деятельности ЕМ значимы для страны [2], поэтому этот закон включает ряд норм, определяющих их сущность, перечень естественно-монопольных сфер экономики и детализацию процесса регулирования – права, обязанности и ограничения субъектов, принципы и способы регулирования, направления контроля со стороны антимонопольного органа.

Особенности ЕМ как субъекта рынка и их влияние на общую модель экономики раскрываются через систему взаимоотношений, которые определяются соответствующими экономическими, политическими и социальными факторами, с одной стороны, и оказанием (предоставлением) жизненно важной продукции (услуг) – с другой стороны (см. рисунок).

Место и роль ЕМ в экономике также определяется на основе функций, которые возложены на них:

- обеспечение общедоступности услуг;
- обеспечение повсеместности услуг;
- обеспечение единства территории с помощью инфраструктурной сети;
- защита окружающей среды (экологическая политика);
- обеспечение необходимого уровня инфраструктурных услуг в случае непредвиденных обстоятельств, стихийных бедствий или иных чрезвычайных ситуаций;
- социальная функция – результаты деятельности ЕМ носят жизнеобеспечивающий характер, а их удельный вес в производительном и непроизводительном потреблении в последние годы составлял в среднем до 4,0% ВВП;
- бюджетобразующая функция – ЕМ являются налогоплательщиками, формируя доходную часть бюджета страны;
- затратообразующая функция – продукция (услуги) ЕМ является основным фактором производства для большинства белорусских предприятий, т.е. затраты на товары и услуги ЕМ составляют немалую долю в структуре себестоимости товаров (работ, услуг) реального сектора экономики. Так, использование в производственном процессе ЕМ устаревшего оборудования приводит к росту себестоимости их услуг (продукции), а это в свою очередь, негативно отражается на величине издержек, ценах и конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке;

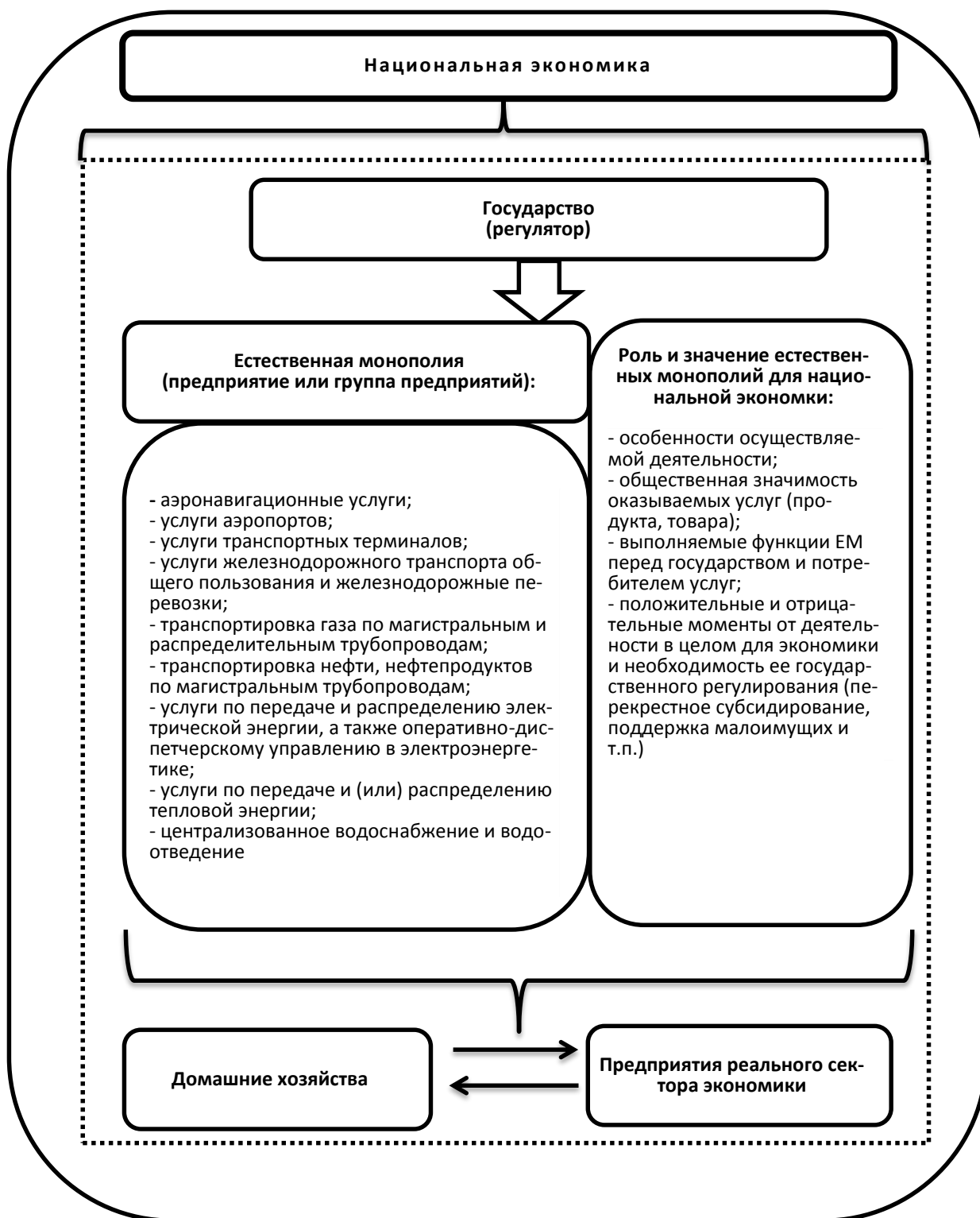


Рисунок – Влияние ЕМ на модель национальной экономики

– инфраструктурная функция – ЕМ обеспечивают некую целостность национальной экономики. Инфраструктурная составляющая ЕМ включает в себя предприятия, осуществляющие производство товаров (работ, оказание услуг), сети (дороги, электропровода, телефонные линии, железные дороги, водопроводные и канализационные сети и

др.), по которым осуществляется доставка товаров (работ, услуг) до потребителя, их эксплуатация и обслуживание, рынки;

– стабилизирующая функция – с одной стороны, выпуск продукции ЕМ взаимосвязан с производством в стране в долгосрочном периоде, а с другой стороны – наличие стабильного спроса на продукцию ЕМ со стороны населения и реального сектора экономики в краткосрочном периоде;

– контрциклическая функция – сдерживание спада в периоды кризисов и предотвращение перегревов в периоды подъема экономики [6].

Применительно к функционированию коммунальных предприятий как ЕМ можно отметить перечисленные ниже.

1. Экономический:

– более низкие затраты на единицу продукции (услуги) при росте масштабов производства в рамках одного производителя, что говорит о нецелесообразности дробления предприятий-ЕМ, которое будет сказываться на величине издержек и повышении стоимости оказываемых услуг в рамках зародившейся конкуренции;

– неценовой характер колебаний спроса на коммунальные услуги, т.е. цены (тарифы) будут всегда назначаться, при этом проблема состоит не столько в регулировании, сколько в необходимости учета интересов всех заинтересованных сторон [3].

2. Техничко-технологический:

– наличие технологического естественного монополизма не позволяет перепрофилировать производство, а основные средства не могут быть перемещены территориально;

– непрерывность функционирования системы по производству, передаче и распределению ресурсов (круглосуточно/круглогодично) с помощью соответствующих сооружений говорит о наличии тесной связи – ресурсоснабжающие организации зависимы от своих потребителей в такой же степени, в какой сами они как монополисты властны над ними;

– сосредоточение инженерных сооружений ресурсоснабжающих организаций в местах проживания домохозяйств и функционирования организаций реального сектора экономики.

3. Функциональный:

– уникальность (отсутствие заменителей) и социальная значимость оказываемых услуг, что вызывает необходимость контроля и регулирования со стороны государства;

– преимущественно местный характер обслуживания и многообразие потребителей;

– услуги ресурсосберегающих предприятий можно измерить, индивидуально учесть и проконтролировать потребление;

– необходимость поддержания избыточных производственных мощностей ресурсоснабжающих организаций в состоянии производственной готовности (так, спрос на воду носит сезонный характер – особенно в течение 2-3 кварталов года [4, 5]; рынок воды является локальным, т.е. обособляется границами отдельного города (района или населенного пункта);

– производство и потребление совпадают во времени (неразрывность).

В целом последствия рассматриваемых взаимоотношений в рамках деятельности ЕМ имеют двойственный характер.

Положительный момент от их функционирования: эффект масштаба позволяет снизить затраты на производство единицы продукции (работ, услуг); существует возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов для поддержания основных фондов на должном уровне, а также возможность использования современных достижений науки и техники; соблюдение единых стандартов производства продукции (работ, услуг). Отрицательный момент от функционирования: возможность определения уровня цены реализации приводит к дополнительным потерям потребителя; вероятность замедления НТП и технологического развития; навязывание более слабым контрагентам (потребителям) дискриминационных условий; экономия на качестве производимой продукции (работ, услуг); потребитель не имеет возможности оказывать влияния на величину тарифа; блокируют появление на рынке потенциальных конкурентов.

Но все же ключевым вопросом взаимоотношений в деятельности ЕМ является тарифообразование, поэтому и возникает необходимость государственного регулирования их деятельности по определению тарифных условий с целью повышения социально-экономической эффективности действия рыночного механизма. С учетом значимости тарифов для реального сектора экономики изменение должно учитывать повышение эффективности работы предприятий промышленности, их инвестиционные потребности и в целом повышение конкурентоспособности экономики.

К примеру, проводимый анализ тарифов на услуги предприятий водопроводно-канализационного хозяйства позволил выявить следующее: более высокий ценовой рост по сравнению с производителями промышленной продукции; сложившийся монополизм не позволяет покрывать реальную стоимость оказываемых услуг населению на уровне 100%; превышение темпов роста тарифов относительно роста уровня доходов потребителей; основным бенефициаром повышения тарифов в течение календарного года выступает государство, а не ресурсоснабжающие организации; отсутствует возможность участия населения в процессе тарифообразования.

Таким образом, ЕМ являются важным элементом экономики, что обуславливает необходимость регулирования их деятельности со стороны государства. Нарушение их хозяйственной деятельности может отразиться на социальной стабильности государства. В связи с этим деятельность регулятора по управлению ЕМ должна ориентироваться на минимальные отрицательные последствия от их функционирования: возможность перекладывания расходов на конечного потребителя, необходимость сокращения издержек производства и реализации, поддержание соответствующего качества оказываемых услуг, обеспечение эффективного использования ресурсов, содействие, а не блокирование технологического развития.

Литература

1. Радюкова, Я.Ю. О возможностях адаптации зарубежного опыта государственного регулирования естественных монополий в современных российских условиях / Я.Ю. Радюкова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 1 (047). – С. 147.

2. Пантелеева, Н.В. Статус, признаки и правовая регламентация естественных монополий, определяющих развитие хозяйственной деятельности / Н.В. Пантелеева // Вестник МГУ им. А.А. Кулешова. – 2016. – № 1(47). – С. 78-84.
3. Ряховская, А.Н. Финансовая, ценовая и тарифная политика в сфере ЖКХ: основные проблемы, направления решения / А.Н. Ряховская // Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2013. – № 2 (77). – С. 58-65.
4. Бахмат, А. Б Реформирование водопроводно-канализационного хозяйства – откладывать уже больше некуда / А. Б. Бахмат, А. Д. Гуринович // Вода. – Минск: Редакция журнала «Вода», 2016. – № 12. – С. 4-7.
5. Егорова, Д.А. Жилищно-коммунальное хозяйство как объект инвестиционной политики государства / Д.А. Егорова // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. –№5. – Т. 7.
6. Жучков, А. Ю. Роль естественных монополий в национальной экономике / А. Ю. Жучков // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 9 (055). – С. 42-46.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

STATE AND PROSPECTS OF THE INFORMATIZATION OF THE SYSTEM OF HEALTH CARE OF THE REPUBLIC OF BELARUS

НЕМКЕВИЧ ЕЛЕНА ГЕННАДЬЕВНА

преподаватель-стажер кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета
Nemkevich Elena, trainee-teacher of the Department of Economics and Law of the
Belarusian National Technical University
e-mail: nemkevich.e@gmail.com

Аннотация. В статье приведены материалы по исследованию вопроса информатизации системы здравоохранения Республики Беларусь. В качестве основной проблемы обозначено отсутствие стандартов в сфере электронного здравоохранения и регламентов обмена медицинской информацией. Определены перспективы развития системы здравоохранения Республики Беларусь на основе информационных и телекоммуникационных технологий.

Ключевые слова. Электронное здравоохранение, медицинские услуги, телемедицина, информатизация, телекоммуникационная инфраструктура, медицинская помощь.

Abstract. The article contains materials on the study of the issue of informatization of the health care system of the Republic of Belarus. The main problem is the lack of standards in the field of electronic health care and regulations for the exchange of medical information. The prospects for the development of the health care system of the Republic of Belarus based on information and telecommunications technologies are determined.

Keywords. Electronic health, medical services, telemedicine, informatization, telecommunications infrastructure, medical care.

Информатизация деятельности медицинских учреждений является одним из приоритетных направлений реформирования системы здравоохранения на современном этапе. Стратегической задачей здравоохранения представляется обеспечение населения качественной медицинской помощью, доступной для всех слоев населения. Повышение качества здоровья населения – одна из важнейших целей развития тысячелетия, сформулированных Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций и ставших главным направлением деятельности Всемирной организации здравоохранения [1].

Относясь к главным движущим силам экономики, информационные технологии имеют важное значение для совершенствования системы здравоохранения: позволяют оптимизировать трудозатраты работников медицинских учреждений при оказании меди-

цинской помощи пациентам, повышают качественную составляющую оказания медицинской помощи населению, позволяют более оперативно проводить профилактические, диагностические и лечебные мероприятия. Развитие доступной телекоммуникационной инфраструктуры поможет обеспечить доступ к медицинской помощи разным слоям населения. Отдельные административные единицы сталкиваются со многими серьезными проблемами в сфере медицинского обслуживания, в числе которых дефицит врачей и среднего медицинского персонала, недостаточное финансирование отдельных учреждений здравоохранения. Ограниченные транспортные возможности часто не позволяют оказывать качественные медицинские услуги в отдаленных районах страны. Решением данной проблемы может быть создание диспетчерского информационного центра оперативного управления системой оказания первой медицинской помощи. В данном случае применение информационных технологий обеспечит доступ к медицинским информационным источникам как пациентам, так и медицинскому персоналу вне зависимости от их территориального нахождения. Кроме того, одной из проблем информатизации отрасли здравоохранения в Республике Беларусь является неравномерное территориальное развитие информационно-телекоммуникационной инфраструктуры страны. Степень обеспеченности столичных учреждений здравоохранения автоматизированными рабочими местами составляет около 85%, в то время как в регионах – 40-45% [2].

К целям, сформулированным в Стратегии развития информатизации Республики Беларусь на 2016-2022 гг. [3], относится информатизация здравоохранения, в рамках чего была создана Концепция развития электронного здравоохранения Республики Беларусь на период до 2022 года [4].

Установлено, что информатизация системы здравоохранения в Республике Беларусь идет в следующих направлениях: «комплексная автоматизация организаций здравоохранения преимущественно на основе порталных решений и веб-технологий; обеспечение взаимодействия организаций здравоохранения в рамках единого информационного пространства; внедрение электронной медицинской карты гражданина Республики Беларусь; развитие проекта по использованию электронных рецептов; развитие средств телемедицины, в том числе для обеспечения возможности консультирования пациентов в режиме реального времени и удаленного мониторинга состояния здоровья пациентов с хроническими заболеваниями» [4, с. 2].

В настоящее время в Республике Беларусь только начинается формирование информационной системы здравоохранения. Однако стоит отметить, что технологические предпосылки для налаживания этой работы уже существуют. Так, многие учреждения здравоохранения оснащены необходимой вычислительной техникой, большинство медицинских организаций, в том числе аптеки, имеют доступ к сетям передачи данных. На сегодняшний день в учреждениях здравоохранения внедряются комплексные медицинские автоматизированные системы, автоматизированные рабочие места врачей общей практики и диагностики.

В качестве основной проблемы, препятствующей информатизации системы здравоохранения Республики Беларусь, определено «отсутствие стандартов в сфере электрон-

ного здравоохранения и регламентов обмена медицинской информацией» [4, с. 2]. В Концепции развития электронного здравоохранения Республики Беларусь на период до 2022 г. в качестве решения данной проблемы предлагается создание централизованной информационной системы здравоохранения, которая будет направлена на «формирование единого информационного архива пациентов и обмена медицинскими данными, а также в соответствии с рекомендациями по созданию национальной стратегии электронного здравоохранения, предоставленными Всемирной организацией здравоохранения и Международным союзом электросвязи» [4, с. 2]. Создание централизованной информационной системы здравоохранения соответствует стратегической цели развития системы здравоохранения, предусмотренной Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. – увеличение продолжительности здоровой жизни населения.

В качестве основных критериев эффективности развития системы здравоохранения в соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития выступают:

- увеличение продолжительности жизни населения до 69 лет в 2030 г. (в 2012 г. данный показатель составлял 61,7 года);
- сокращение разрыва в показателях состояния здоровья населения Республики Беларусь и ряда европейских стран;
- снижение уровня заболеваемости на 10% и тяжести первичной инвалидности населения на 60 % в 2030 г. [5].

Стоит отметить, что в сравнении со странами Западной Европы и Российской Федерацией темпы информатизации здравоохранения Республики Беларусь остаются недостаточными. Так, на сегодняшний день в Беларуси функционируют автоматизированные информационные системы отраслевого уровня, в числе которых: республиканский регистр «Сахарный диабет»; государственный регистр «Туберкулез»; Государственный регистр лиц, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС, других радиационных аварий; Белорусский канцер-регистр; республиканский регистр ВИЧ-инфицированных пациентов; информационно-аналитическая система «Здравоохранение», республиканская информационно-аналитическая система по медэкспертизе и реабилитации инвалидов; Республиканская информационно-аналитическая система «Кадры», единая республиканская система телемедицинского консультирования, и другие [4, с. 8]. Данные информационные системы позволяют изучать долговременные тенденции развития определенных заболеваний и получать информацию для возможности принятия оперативных управленческих решений, а также проводить эпидемиологические исследования в ходе наблюдения за состоянием здоровья пациентов. В силу приоритетности информатизация системы здравоохранения проводилась в организациях, оказывающих медицинскую помощь в амбулаторно-поликлинических условиях.

Наиболее комплексно и динамично информатизация системы здравоохранения в Республике Беларусь осуществлялась в г. Минске, что позволило значительно изменить технологию работы медицинских учреждений города и поднять ее на качественно более

высокий уровень. Во всех столичных медицинских учреждениях завершился этап внедрения медицинской информационной системы, сопровождающей большинство аспектов диагностического и лечебного процесса, а также обеспечивает формирование основных разделов создаваемой интегрированной электронной медицинской карты пациента в рамках централизованной информационной системы здравоохранения. Сегодня в большинстве амбулаторных структурных подразделений Республики Беларусь внедрена система электронной очереди. На базе 39 городских поликлиник, а также консультационных центров учреждений здравоохранения «1-й городской противотуберкулезный диспансер» и «2-й городской противотуберкулезный диспансер» создана и успешно функционирует уникальная для стран СНГ и Восточной Европы единая телемедицинская система города по цифровой флюорографии. Также на базе 7 городских поликлиник и консультационного центра учреждения здравоохранения «Минский городской клинический онкологический диспансер» начала функционировать аналогичная телемедицинская система по цифровой маммографии.

Сегодня на базе Республиканского научно-практического центра медицинских технологий, информатизации, управления и экономики здравоохранения в Республике Беларусь функционирует республиканская телемедицинская система унифицированного медицинского электронного консультирования, в которую по состоянию на 31 августа 2020 г. включены 264 организации, из них 34 – организации Брестской области, 31 – Витебской области, 39 – Гомельской области, 43 – Гродненской области, 33 – Минской области, 46 – Могилевской области, 16 организаций г. Минска и 22 – организации республиканского уровня [6]. Система телемедицинского консультирования позволяет участвующим в ней медицинским учреждениям получить консультацию от областных или республиканских организаций здравоохранения в случае возникновения вопросов по организации лечения сложных пациентов с использованием телемедицинских историй болезней. Стоит отметить, что обмен информацией происходит по защищенным криптографическими методами каналам связи.

Кроме того, в Республике Беларусь работает единая корпоративная система комитета по здравоохранению Минского городского исполнительного комитета, в которой организованы:

- «оперативный корпоративный обмен информацией на основе применения технологии электронной цифровой подписи. Для внутреннего обмена доступны следующие документы: выписные эпикризы, результаты лабораторных и инструментальных исследований, информация о диспансеризации, выданных листках нетрудоспособности, справках о временной нетрудоспособности;

- оперативное информационное взаимодействие в автоматическом режиме с республиканским унитарным предприятием «БЕЛФАРМАЦИЯ» и Бюро регистрации несчастных случаев Главного управления внутренних дел Минского городского исполнительного комитета» [4, с. 9].

В настоящее время медицинские учреждения Республики Беларусь расширяют спектр оказания электронных услуг населению: стал возможен заказ выписки из элек-

тронной амбулаторной карты посредством сети Интернет; также внедрена интернет-запись на прием к врачу-специалисту и вызов врача на дом; во многих организациях здравоохранения возможна запись на прием к специалисту с помощью терминалов самозаписи, инфокиосков. Одной из успешно реализованных технологических разработок в области цифровизации системы здравоохранения является проект по обращению электронных рецептов.

Сегодня главными задачами, которые решаются в рамках цифровизации системы здравоохранения Республики Беларусь, являются:

- решение вопроса взаимодействия организаций здравоохранения Республики Беларусь на базе единого информационного пространства;
- совершенствование информационно-коммуникационной инфраструктуры системы здравоохранения;
- внедрение электронных медицинских карт в рамках развития информационных систем здравоохранения с постепенным переходом на полную информатизацию медицинского документарного учёта;
- дальнейшее развитие телекоммуникационных технологий и обеспечение их доступности во всех административно-территориальных единицах Республики Беларусь;
- обеспечение нормативно-правового регулирования информатизации системы здравоохранения и создание стандартов для обмена медицинской информацией в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь.
- решение вопросов информационной безопасности медицинских данных.

Литература

1. Жарко, В. И., Малахова, И. В., Новик, И. И., Сачек, М. М. Здравоохранение Республики Беларусь: прошлое, настоящее и будущее – Минск: Минсктиппроект, 2012. – С. 290.
2. Совершенствование медицинского обслуживания в поликлиниках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/onlineconference/view/sovershenstvovaniemeditsinskogo-obsluzhivaniya-v-poliklinikah-936/> – Дата доступа: 20.09.2020.
3. Стратегии развития информатизации Республики Беларусь на 2016–2022 годы / Совет Министров Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 15 с.
4. Концепция развития электронного здравоохранения Республики Беларусь на период до 2022 года / Министерство здравоохранения Республики Беларусь. – Минск, 2018. – 21 с.
5. Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / Совет Министров Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 148 с.
6. Республиканский научно-практический центр медицинских технологий, информатизации, управления и экономики здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belcmt.by/ru/activity-of-the-center/informatizacija-zdravoohranenija/statistics_RTMS. – Дата доступа: 20.09.2020.

УДК 338.46(476)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РОЛЬ СФЕРЫ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

THE CURRENT STATE AND THE ROLE OF THE SERVICES SECTOR IN THE REPUBLIC OF BELARUS

САВЛУК ТАТЬЯНА КОНСТАНТИНОВНА

магистр экономических наук, младший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси
Savluk Tatiana, Master of Economic Sciences,
Junior Researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: tianasavluk1997@mail.ru

Аннотация. Будущее белорусской экономики связано с развитием и совершенствованием рыночных отношений. За последние десятилетия сфера услуг стала одним из активно развивающихся секторов мировой экономики. Уровень развития сферы услуг является показателем благосостояния населения. Данная статья посвящена анализу современного состояния сферы услуг в Республике Беларусь и ее развитию.

Ключевые слова. Услуга, сфера услуг, рынок услуг, экспорт, импорт, торговля услугами, роль, развитие.

Abstract. The future of the Belarusian economy is associated with the development and improvement of market relations. Over the past decades, the service sector has become one of the actively developing sectors of the world economy. The level of development of the service sector is an indicator of the well-being of the people. This article is devoted to the analysis of the current state of the service sector in the Republic of Belarus and its development.

Keywords. Service, service sector, service market, export, import, trade in services, role, development.

Развитие сферы услуг является одним из важнейших факторов экономического роста государства, поскольку она оказывает влияние на все стороны жизни общества.

Одной из причин развития сферы услуг выступают большие изменения в системе общественных потребностей. Улучшение техники и технологий, преобразование структуры производства, увеличение продолжительности жизни населения, повышение образовательного и культурного уровня расширили спектр потребностей населения и производства. Влияние этих причин привело к изменению пропорций в разделении ресурсов и продукции между промышленностью и сферой услуг [1, с. 6-7].

Развитие различных видов услуг способствует структурным преобразованиям в экономике, активизации производства потребительских товаров, расширению межрегиональных и межгосударственных хозяйственных связей.

Сфера услуг в последнее десятилетие стала важной составляющей как мировой экономики, так и экономики нашей страны.

Будущее белорусской экономики связано с развитием и совершенствованием рыночных отношений, а также результативными преобразованиями в разных отраслях. Так как производство услуг менее материалоемко, энергоемко и капиталоемко по сравнению с производством товаров, производству услуг в Беларуси отводится важная роль в процессе построения инновационной экономики.

Необходимо отметить, что роль сферы услуг является доминирующей, поскольку сфера услуг [2]:

- является крупнейшим сектором национальной и мировой экономики;
- стимулирует развитие научно-технического прогресса;
- оказывает непосредственное влияние на уровень качества жизни населения;
- способствует более полному удовлетворению существующих и предполагаемых потребностей общества;
- является фактором, оказывающим влияние на сохранение и рациональное использование такого важнейшего социально-экономического ресурса, как время;
- оказывает влияние на развитие промышленного производства;
- является важнейшим сектором трудовой занятости;
- способствует повышению экономической эффективности функционирования рыночной системы хозяйствования;
- обеспечивает качество экономического роста;
- обеспечивает повышение уровня конкурентоспособности.

Степень развития сферы услуг сегодня – один из основополагающих факторов качественных преобразований жизнеобеспечения общества.

Рынок услуг совершенно не похож на другие рынки главным образом по двум причинам:

– услуга не существует до ее предоставления. Это делает невозможным сравнение и оценку услуг до их получения. Поэтому сравнить можно только ожидаемые выгоды и полученные;

– услугам присуща высокая степень неопределенности, что ставит клиента в невыгодное положение, а для продавцов затрудняется продвижение услуги на рынок [3].

Следует отметить, что рынок услуг представляет собой специфическую, сложную, разнородную, разветвленную социально-экономическую сферу, включающую множество различных видов деятельности, имеющих не только определенное сходство, но и порой весьма существенные отличия.

Доля сферы услуг в ВВП Республики Беларусь растет каждый год. В 2019 г. по сравнению с 2015 г. удельный вес увеличился на 1,1 % и составил 48,8 %. Также увеличивается удельный вес занятых в сфере услуг, который в 2019 г. достиг отметки в 61,2 %. Динамику роста можно увидеть на рисунке.

Отрасли сферы услуг Республики Беларусь разнообразны и включают коммерческий и некоммерческий сектора. Некоммерческий сектор представлен государственными, образовательными, спортивными, культурными и медицинскими учреждениями, которые обеспечивают нужды общества в области образования, культуры, здравоохранения, науки, физкультуры и спорта, просвещения, охраны прав и правопорядка [5].

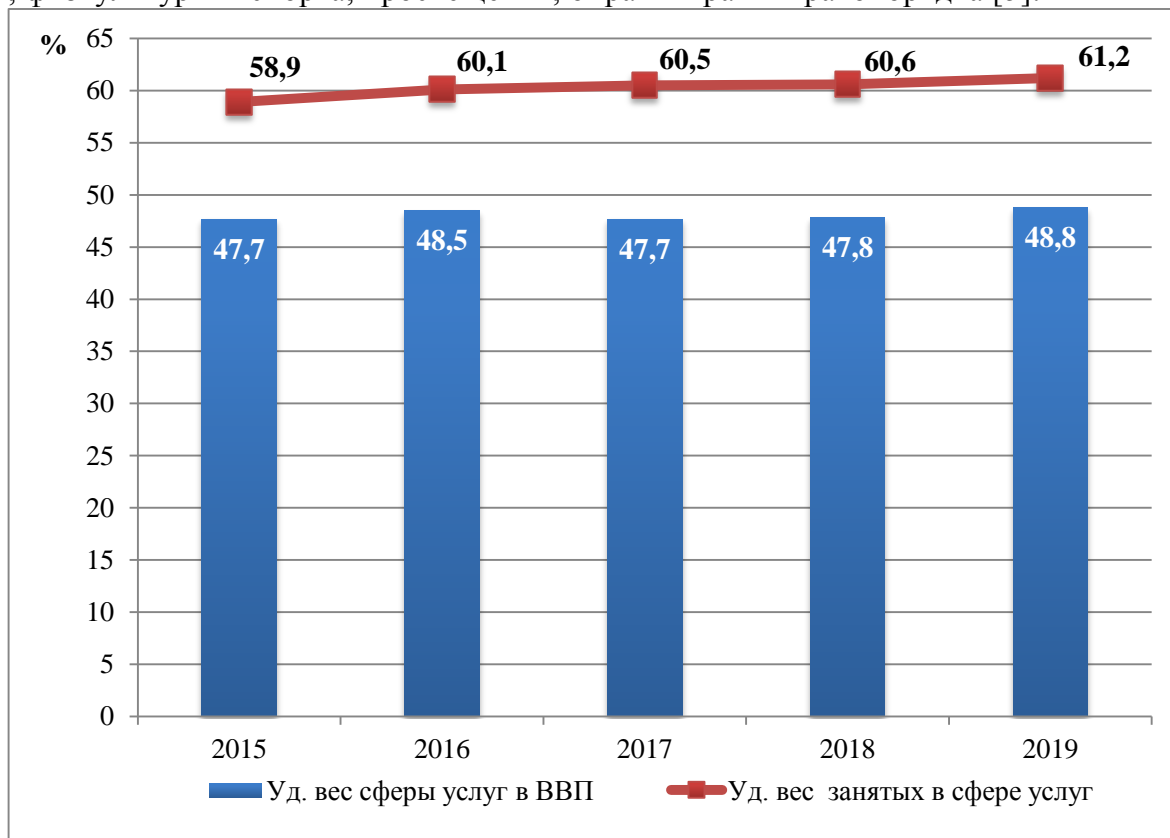


Рисунок – Показатели удельного веса сферы услуг в ВВП и занятых в сфере услуг
 Источник: составлено автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2015-2020 гг.[4]

Коммерческий сектор представлен банковскими, финансовыми и страховыми организациями, биржами, транспортными организациями, строительными организациями и инжиниринговыми услугами, информационными услугами и отделениями связи, туристическими фирмами, гостиничным хозяйством, сервисными компаниями, рекламными агентствами, юридическими и консультативными фирмами и т.д. [5].

Важнейшим показателем развития сферы услуг в Беларуси является объем оказанных населению платных услуг. Объем платных услуг, оказанных населению, – это денежные расходы населения на услуги, оказанные ему предприятиями и организациями различных форм собственности [6]. Структура платных услуг населению представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура платных услуг населению, %

	Годы					2019 к 2015, п.п.
	2015	2016	2017	2018	2019	
Платные услуги населению	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
в том числе:						
бытовые	10,4	9,9	9,3	9,1	8,5	-1,9
транспортные	12,0	11,5	11,8	12,1	12,1	0,1
почтовые и курьерские	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,1
по временному проживанию	2,7	2,6	2,6	2,5	2,5	-0,2
телекоммуникационные	19,8	21,1	21,5	20,5	20,6	0,8
ветеринарные	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0
туристических агентств, туроператоров, услуги по бронированию и сопутствующие услуги	5,1	4,3	5,6	6,2	6,8	1,7
в области образования	7,0	6,6	6,4	6,4	6,7	-0,3
в области искусства, развлечений и отдыха	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0
библиотек, архивов, музеев и прочих учреждений культуры	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0
в области физической культуры и спорта, организации развлечений и отдыха	1,6	1,6	1,5	1,5	1,6	0
медицинские	5,2	5,6	5,8	6,2	6,4	1,2
санаториев и прочих оздоровительных учреждений	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	-0,1
прочие	33,8	34,4	33,2	33,2	32,4	-1,4

Источник: [4].

Из таблицы 1 видно, что в 2015-2019 гг. произошло существенное увеличение телекоммуникационных услуг. Данные таблицы также свидетельствуют о высокой доле образовательных, медицинских и туристических услуг в общей структуре платных услуг. В 2019 г. населению было оказано платных услуг на сумму 12829,4 млрд руб. [4].

Республика Беларусь является экспортоориентированной страной. Развитие экспорта – одно из приоритетных направлений развития белорусской экономики. Это обусловлено тем фактом, что более половины валового внутреннего продукта продается на внешних рынках. Растущий экспорт является гарантией устойчивости национальной экономики.

В таблице 2 отражены данные по внешней торговле услугами за 5 лет.

Таблица 2 – Внешняя торговля услугами (по методологии платежного баланса; млн долл. США; в текущих ценах)

	Годы					2019 к 2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Объем внешней торговли услугами	11104,7	11265,3	12731,4	14244,1	15449,0	139,13
экспорт	6689,8	6883,9	7905,2	8838,0	9616,4	143,75
импорт	4414,9	4381,4	4826,2	5406,1	5832,6	132,11
сальдо	2274,9	2502,5	3079,0	3431,9	3783,8	166,33

Источник: составлено автором на основании данных Национального банка Республики Беларусь за 2015-2019 гг. [7].

За 2015-2019 гг. внешняя торговля услугами значительно выросла. В 2019 г. по сравнению с 2015 г. экспорт увеличился на 43,75 %, в денежном эквиваленте это составляет 9616,4 млн долл. США, увеличился и импорт на 32,11 % и составил 5832,6 млн долл. США. Стоит отметить, что по торговле услугами страна имеет устойчивое положительное сальдо торгового баланса.

В Указе Президента Республики Беларусь № 466 от 15.12.16 г. «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» сказано, что рост экспорта услуг за пятилетие прогнозируется на уровне не менее 135 % к уровню 2020 г. В 2019 г. рост экспорта услуг составил 143,8 % [8].

В таблице 3 представлен экспорт услуг, в таблице 4 – их импорт.

Таблица 3 – Экспорт услуг по видам (по методологии платежного баланса; млн долл. США; в текущих ценах)

	Годы					Структура 2019 г., %	2019 к 2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019		
Экспорт услуг - всего	6689,8	6883,9	7905,2	8838,0	9616,4	100	143,75
в том числе по видам							
Транспортные услуги	2984,5	2988,4	3520,2	3923,4	4009,9	41,70	134,36
Поездки	728,7	710,6	800,9	883,3	905,2	9,41	124,22
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	1004,7	1159,6	1456,4	1857,1	2406,1	25,02	239,48
Строительство	995,5	1029,1	897,1	841,6	733,5	7,63	73,68
Услуги по обработке материальных ресурсов	140,3	140,1	172,8	183,2	191	1,99	136,14
Услуги по ремонту и техническому обслуживанию	161,3	218,3	321	289,7	286,2	2,98	177,43
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	11	13,5	17,5	24,5	31,6	0,33	287,27
Государственные товары и услуги	27,4	26,1	21,5	21,2	18,4	0,19	67,15
Финансовые услуги	30,6	29,3	28,6	37,1	46,8	0,49	152,94
Плата за использование интеллектуальной собственности	22,3	27,5	35,1	66,1	100,4	1,04	450,22
Услуги в области страхования и пенсионного обеспечения	19,1	17,8	18,1	17,4	18,4	0,19	96,34
Прочие деловые услуги	564,4	523,6	616	693,4	868,9	9,04	153,95

Источник: составлено автором на основании данных Национального банка Республики Беларусь за 2015-2019 гг. [7].

Наибольший удельный вес в экспорте услуг 2019 г. занимают транспортные услуги – 41,7 %, на втором месте телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги – 25,02 %.

Экспорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг в 2019 г. увеличился на 139,48 % по сравнению с 2015 г. и составил 2406,1 млн долл. США. Так

же значительно увеличилась плата за использование интеллектуальной собственности – на 350,22 % и туризм – на 187,27 %.

Таблица 4 – Импорт услуг по видам (по методологии платежного баланса; млн долл. США; в текущих ценах)

	Годы					Структура 2019 г., %	2019 к 2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019		
Импорт услуг - всего	4414,9	4381,4	4826,2	5406,1	5832,6	100	132,11
в том числе по видам							
Транспортные услуги	1269,3	1336,9	1599,1	1832	1939,8	33,26	152,82
Поездки	901,1	799,5	983,1	1069,3	1135	19,46	125,96
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	209,5	237,9	242,5	294,8	412	7,06	196,66
Строительство	1021,6	900	890,9	1004,8	1065,7	18,27	104,32
Услуги по обработке материальных ресурсов	5,9	5,9	4,8	6,8	7,9	0,14	133,90
Услуги по ремонту и техническому обслуживанию	122,4	116	137,9	119,1	127,8	2,19	104,41
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	28,2	25,1	27,9	31,3	48,5	0,83	171,99
Государственные товары и услуги	4,8	3,8	6	6,7	9,5	0,16	197,92
Финансовые услуги	273,3	234,5	268,1	278,3	228,9	3,92	83,75
Плата за использование интеллектуальной собственности	132,7	125,7	157,1	178,7	182,6	3,13	137,6
Услуги в области страхования и пенсионного обеспечения	14,6	24	46,5	26,9	42,7	0,73	292,47
Прочие деловые услуги	431,5	572,1	462,3	557,4	632,2	10,84	146,51

Источник: составлено автором на основании данных Национального банка Республики Беларусь за 2015-2019 гг. [7]

Из таблицы 4 видно, что наибольшую долю в импорте занимают транспортные услуги (33,3 %), поездки (19,5 %) и строительство (18,3 %).

Изменения сферы услуг в Республике Беларусь обусловлены активным развитием деловых и профессиональных услуг. Сегодня быстро развиваются маркетинг и рекламная деятельность, ИКТ-услуги, банковские и страховые услуги, лизинг, риэлтерская деятельность, консалтинг.

Таким образом, роль сферы услуг в современной экономике Республике Беларусь характерна тем, что в этом секторе формируются основополагающие факторы экономического роста. Такие как интеллектуальный капитал, новое научное знание, информационные технологии, консалтинг, услуги финансового сектора и др. Развитая сфера услуг является гарантией успешного развития общества. Важной тенденцией развития современной сферы услуг является то, что базовыми услугами, которые определяют и меняют все представления о способах производства и потребления, являются информационные и телекоммуникационные услуги, которые производятся на основе телекоммуникационных технологий.

Литература

1. Сектор услуг Беларуси: проблемы и перспективы развития / О.С. Булко [и др.]; науч.ред. : А.Е. Дайнеко, О.С. Булко ; Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики. – Минск: Белорусская наука, 2016. – 271 С.
2. Основные факторы развития сферы услуг в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-factory-razvitiya-sfery-uslug-v-usloviyah-rynochnoy-ekonomiki/viewer> – Дата доступа: 25.09.2020.
3. Рынок услуг и его развитие как составляющая социально-экономической подсистемы экономики страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-uslug-i-ego-razvitie-kak-sostavlyayuschaya-sotsialno-ekonomicheskoy-podsistemy-ekonomiki-strany> – Дата доступа: 25.09.2020.
4. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_16711/ – Дата доступа: 24.09.2020.
5. Помаз, И.В. Роль сферы услуг в современной экономике Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.referat911.ru/Ekonomika/platnye-uslugi-naseleniju/260745-2558208-place1.html> – Дата доступа: 25.09.2020.
6. Некоторые аспекты оказания платных услуг населению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/bitstream/handle/220612/10376/%D0%9C%D0%BE%D1%80-%D0%BE%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0,%20%....pdf?sequence=1&isAllowed=y> – Дата доступа: 25.09.2020.
7. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/foreigntrade> – Дата доступа: 25.09.2020.
8. Национальный правовой интернет-портал РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/d-ocument/?guid=3871&p0=P31600466> – Дата доступа: 25.09.2020.

РАЗДЕЛ 7. Правовое обеспечение экономического развития Беларуси

УДК 347.440

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВА НА УЧАСТИЕ В ПРОЦЕДУРАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

LEGAL ASPECTS OF PARTICIPATION IN PUBLIC PROCUREMENT PROCEDURES

АМЕЛЬЧЕНЯ ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

кандидат юридических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Национального центра законодательства и правовых исследований Республики Беларусь
Amelchenia Yuliya, PhD, researcher of the National center of Legislation and Legal Research of the Republic of Belarus
e-mail: aua_post@tut.by

Аннотация. В статье рассматриваются отдельные аспекты права на участие в процедурах государственных закупок, касающиеся, в частности, правовых последствий нахождения субъекта в списке поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в процедурах государственных закупок. По результатам исследования внесены предложения по совершенствованию законодательства.

Ключевые слова. Государственные закупки, список поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в процедурах государственных закупок.

Abstract. The article is aimed to research some legal issues of the participation right in public procurement procedures, concerning consequences of being included in the black list (the list of blocked suppliers (contractors) temporary restricted for participation in public procurement procedures). As a result further measures for legal improvement are suggested.

Keywords. Public procurement, the black list (the list of blocked suppliers (contractors) temporary restricted for participation in public procurement procedures).

Законодательство о государственных закупках не ограничивает участие субъектов. В условиях функционирования Евразийского экономического союза государствами-членами обеспечивается национальный режим, который «по своему духу отражает принцип взаимности в международном праве» [1].

Необходимым условием для участия в процедурах государственных закупок является отсутствие у потенциального участника препятствий, предусмотренных законодательством. В частности, речь идет об установленных Законом Республики Беларусь от 13

июля 2012 г. № 419-З «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» (далее – Закон) требованиях к участникам (статья 16 Закона). Такие требования включают несколько групп в зависимости от того, для какой цели они предусматриваются: полномочия на осуществление деятельности, связанной с предметом государственной закупки, требования к финансовой достаточности, обеспечению добросовестности, исключению конфликта интересов и иной заинтересованности в результате процедуры.

Остановимся на одном из них, связанном с тем, что потенциальный участник не должен быть включен в список поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в процедурах государственных закупок (далее – Список).

Данный Список ведется на основании статьи 17 Закона и Инструкции о порядке формирования и ведения списка поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в процедурах государственных закупок, утвержденной постановлением Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 29 декабря 2018 г. № 92 (далее – Инструкция).

Законом установлены основания для включения субъекта в Список; также Законом и Указом Президента Республики Беларусь от 24 апреля 2020 г. № 143 «О поддержке экономики» (далее – Указ № 143) предусмотрены случаи, когда включение в Список субъекта не производится. Помимо этого в законодательстве содержатся случаи, когда субъект досрочно исключается из Списка. Правовые последствия включения в Список – невозможность участия в процедурах государственных закупок в течение 2 лет со дня включения.

По общему правилу, причины, повлекшие наступление какого-либо из оснований в части первой пункта 1 статьи 17 Закона, не имеют правового значения. Тем не менее, законодательством предусмотрены исключения. Как отмечено выше, включение Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (далее – МАРТ) в Список не производится в случае, если юридическое лицо определено поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в результате проведения процедуры закупки из одного источника в соответствии с пунктами 1 и 4 приложения к Закону (часть третья пункта 1 статьи 17 Закона). Также в случаях, установленных пунктом 13 Указа № 143, включение в список не производится в случае, если договор государственной закупки с поставщиком (подрядчиком, исполнителем) расторгнут в связи с его неисполнением либо ненадлежащим исполнением: вследствие возникновения обстоятельств непреодолимой силы; в связи с изменением установленного Национальным банком Республики Беларусь курса белорусского рубля к одной из иностранных валют, входящих в корзину валют, более чем на 20 % по отношению к курсу, действовавшему на дату подачи предложения участником-победителем, на дату проведения торгов либо на дату заключения договора в случае проведения процедуры закупки из одного источника.

В доктрине ввиду комплексного характера отношений в сфере государственных закупок отсутствует единство мнений относительно правовой природы Списка и квалификации факта включения в Список как меры ответственности.

Высказывается также мнение о самой «возможности отнесения данных действий к мерам юридической ответственности» [2, с. 55]. Но в качестве положительного аргумента

приводится судебная практика, где включение в реестр (российский аналог Списка) рассматривается как мера ответственности и предлагается в качестве дополнительной «к возмещению убытков и потере обеспечения за уклонение от заключения договора» [2, с. 55].

Никулина В. включению поставщика в подобный Список придает признаки юридической ответственности, которую «правомерно рассматривать в качестве штрафной административной санкции» [3].

Ряд исследователей полагают, что включение в Список следует относить к мерам гражданско-правовой ответственности; некоторые придерживаются позиции в том, что такой Список выполняет функцию «публичной ответственности» [4, с. 231], специальной ответственности, тяготеющей к публичному характеру [2, с. 56].

Некоторые ученые отмечают комплексную правовую природу Списка (реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) – для Российской Федерации): он рассматривается «как специальная мера ответственности в сфере отечественных закупок, как первоначальная (нулевая) стадия производства по делу об административных правонарушениях (по отдельным категориям дел), а также как инструмент обеспечения реализации целей и принципов регулирования закупочных отношений в сфере закупок и предотвращения злоупотреблений в сфере закупок» [5].

Между тем для ответа на вопрос о природе такой ответственности представляется необходимым уяснить содержание гражданско-правовой ответственности.

Гражданско-правовую ответственность рассматривают как «неблагоприятные имущественные последствия для лица, допустившего гражданское правонарушение» [6, с. 19], наступающие во всяком случае, если только не возникло чрезвычайное и непредотвратимое при данных условиях обстоятельство (непреодолимая сила).

Предпосылкой гражданско-правовой ответственности является состав правонарушения, по общему правилу, полный, но может быть и ограниченный. Он включает следующие элементы: «противоправное поведение (бездействие) лица, вредный результат этого действия (бездействия) и причинная связь между действием (бездействием) и вредом – как объективные элементы состава – и вина правонарушителя как субъективный состав» [7, с. 7-9]. Причем справедливо отмечается, что «характерной чертой гражданско-правовой ответственности является уменьшение имущества должника путем безвозмездного изъятия или лишения права на него. Если имущественная сфера должника после применения к нему санкций остается неизменной, то для него отсутствуют неблагоприятные имущественные последствия, а применяемые к нему меры нельзя признать мерами гражданско-правовой ответственности» [8, с. 12].

При включении в Список какие-либо неблагоприятные имущественные последствия не наступают, субъект лишается потенциальной возможности участия в процедурах с последующим получением прибыли, которая могла быть получена. Однако вероятность ее получения зависима и от вероятности выиграть процедуру государственной закупки (конкурентную) или быть признанным участником для заключения договора государственной закупки (при проведении процедуры закупки из одного источника).

Как представляется, право на участие в процедурах государственных закупок составляет содержание правоспособности потенциального участника. Об этом говорят и

российские исследователи, указывая на то, что «ограничение правоспособности применяется как санкция за неправомерное поведение. Например, юридическое лицо, включенное в реестр недобросовестных поставщиков, не может быть участником закупки» [9; 10].

Так, отмечается, что «лицо утрачивает право на участие в процедурах закупок в течение двух лет, т.е. правоспособность субъекта ограничивается на определенный срок. Таким образом, включение данных в Реестр есть привлечение к ответственности» [11].

Полагаем, лишение данного права следует рассматривать как ограничение правоспособности, допустимое в соответствии с пунктом 1 статьи 21, пунктом 2 статьи 45 Гражданского кодекса Республики Беларусь на основании закона или законодательного акта. Но, очевидно, данный факт свидетельствует в пользу именно публичного характера включения в Список. Цель такого включения не связана с применением мер гражданско-правовой ответственности; это не имущественное воздействие на недобросовестного субъекта, а «защита интересов заказчиков» [12], хотя данный подход и подвергается критике [13], а также устранение из числа участников процедур тех субъектов, которые в связи с их недобросовестностью представляют угрозу для сферы государственных закупок и недостижение того правового и экономического результата, который предполагает проведение процедуры государственной закупки.

Процесс включения в Список носит административный характер в отсутствие компетенции у МАРТ давать оценку фактическим обстоятельствам, послужившим причиной уклонения от заключения договора, для его расторжения в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением договора, в том числе односторонним отказом от исполнения, кроме случаев, предусмотренных пунктом 13 Указа № 143.

Полагаем, включение в Список следует квалифицировать как меру ограничительного характера публично-правового содержания. Очевидно, как следствие такого ограничения права Закон предоставляет субъекту, включенному в Список, право обжаловать решение МАРТ о включении в список в судебном порядке (пункт 3 статьи 17 Закона).

Надо признать, что в целом включение в Список как мера «наказания» в практике применения Закона показало себя как карательная тогда, когда возникновению оснований, предусмотренных частью первой пункта 1 статьи 17 Закона, послужили не зависящие от воли субъекта обстоятельства. К примеру, когда субъект не мог повлиять на обстоятельство (уклонение от заключения договора вследствие технической ошибки), при наличии которого он включается в Список, или, к примеру, вследствие недобросовестного действия (бездействия) работника участника.

В такой ситуации можно рассмотреть варианты защиты права: 1) применить пункт 9 Инструкции в отсутствие направленных в МАРТ не соответствующих действительности сведений со стороны заказчика; 2) участнику, уклонившемуся от заключения договора, обратиться в суд на действия заказчика (организатора) в случае нарушения их прав и законных интересов в связи с направлением сведений для включения в Список. Но пределы рассмотрения и оценки судом обстоятельств, послуживших основанием для включения в Список, будут ограничены исковыми требованиями. В любом случае в отсутствие судебной практики предвидеть правовые последствия сложно, и в целом судебная форма защиты посредством искового производства в данной ситуации не бесспорна.

Арбитражной практике Российской Федерации известен случай квалификации факта включения в российский реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) фактически как гражданско-правовой ответственности с оценкой обстоятельств, послуживших основанием для включения в реестр, и учетом правового статуса поставщика, а также с применением принципа пропорциональности (соразмерности), который является составляющей принципа равенства [14].

Как представляется, данный подход устраняет формальность российского законодательства о контрактной системе, привнося в нее элемент оценки поведения субъектов правоотношений, несмотря на действие прямых (императивных) норм, запрещающих подобную оценку. Но формализм контрактной системы обусловлен публично-правовым содержанием соответствующих отношений, обусловленных бюджетным финансированием. Именно это и дает основания трактовать включение в реестр недобросовестных поставщиков как меру не гражданско-правовой, а иной – публичной ответственности. Ее применение в виде включения в такой реестр безусловно и осуществляется по основаниям, предусмотренным законодательством.

После приведенного решения Верховного Суда Российской Федерации для Федеральной антимонопольной службы (далее – ФАС) возникает проблема последующего принятия решения: оснований для оценки всех обстоятельств включения в реестр у ФАС нет компетенции, при принятии решения с учетом таких обстоятельств возникнет вопрос о должностном усмотрении конкретных работников ФАС; если следовать прежнему подходу, который оценен Верховным Судом Российской Федерации как непропорциональный, то каждое такое решение о включении в реестр недобросовестных поставщиков – предмет потенциального оспаривания. Если допустить подобную ситуацию в Республике Беларусь (в рамках искового производства, как мы отмечали выше), правовой эффект будет аналогичным, влекущим правовую неопределенность для МАРТ при принятии решения о включении в Список и создающим условия для должностного усмотрения.

В отношении Списка на практике существует еще одна проблема, которая возникает при проведении конкурентных процедур государственных закупок – когда участник включается в Список после подачи им предложения. Ситуация парадоксальна: участник не может быть участником процедуры государственной закупки, но оснований отклонить его предложение после выбора его победителем не предусмотрено, равно как не предусмотрены основания не заключить заказчику с ним договор.

Полагаем, Законом охраняется право на участие как элемент правоспособности субъекта [15] в широком понимании – как право на участие, так и право на заключение договора государственной закупки. Заключение договора – это логический (позитивный) результат проведенной процедуры государственной закупки, наличием которого обусловлены сами ограничения участия в процедурах государственных закупок.

С момента включения в Список правоспособность (право на участие в процедурах государственных закупок) участника ограничена. Соответственно полагаем момент включения в Список определяющим, чтобы исключить не только участие в процедуре

(посредством подачи предложения), но и выбор его победителем процедуры (когда предложение уже подано и отозвать его участнику нет оснований) и заключение договора государственной закупки.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод о том, что включение в Список следует отнести к ограничительным мерам публично-правового характера.

Решением проблемы оценки обстоятельств, вызвавших включение субъекта в Список, может быть нормативное закрепление:

1. случаев, когда включение при уклонении от заключения договора государственной закупки не производится, по аналогии с пунктом 13 Указа № 143, например, при наличии обстоятельств непреодолимой силы с момента выбора участника победителем до заключения договора, препятствующих исполнению обязательств по договору, если он будет заключен; либо

2. компетенции суда на установление юридического факта, препятствующего заключения договора государственной закупки, в отношении участника-победителя.

Учитывая, что право на заключение договора также составляет правоспособность участника, при его включении в Список в ходе проведения процедуры закупки предлагается закрепить норму о том, что предложение участника подлежит отклонению, если до заключения договора государственной закупки заказчиком (организатором) установлены обстоятельства, предусмотренные пунктом 2 статьи 16 Закона.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: научно-практический комментарий к Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (постатейный) [Электронный ресурс] / А.Е. Кирпичев, В.А. Кондратьев, Б.Е. Кошелюк и др.; под ред. Б.Е. Кошелюка. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.

2. Воскобойников, А.И. Включение в реестр недобросовестных поставщиков как последствие уклонения от заключения государственного контракта / А.И. Воскобойников // Аграрное и земельное право. – 2019. – № 4. – С. 54-57.

3. Никулина, В. Включение контрагента в реестр недобросовестных поставщиков как вид административной ответственности [Электронный ресурс] / В. Никулина // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.

4. Иванова, С.А. Вопросы формирования и ведения реестра недобросовестных поставщиков в сферах корпоративных и публичных закупок / С.А. Иванова // Аграрное и земельное право. – 2019. – № 12 – С. 230-232.

5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: научно-практический комментарий к Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (постатейный) / А.Е. Кирпичев, В.А. Кондратьев, Б.Е. Кошелюк и др.; под ред. Б.Е. Кошелюка [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.

6. Лукьяненко, М.Ф., Зимнева, С.В. Непреодолимость обстоятельств и гражданско-правовая ответственность / М.Ф. Лукьяненко, С.В. Зимнева // Юрист. – 2018. – № 9. – С.19-25.
7. Матвеев, Г.К. Основания юридической ответственности / Г.К. Матвеев. – М.: Юридическая литература, 1970. – 311 с.
8. Богданова, Е.Е. Субсидиарная ответственность. Проблемы теории и практики / Е.Е. Богданова. – М.: Приор-издат, 2003. – 112 с.
9. Корпоративное право: учебный курс: в 2 т. / Е.Г. Афанасьева, В.А. Вайпан, А.В. Габов и др.; отв. ред. И.С. Шиткина. М.: Статут, 2017. Т. 1 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.
10. Юридические лица в российском гражданском праве: монография: в 3 т. / А.В. Габов, О.В. Гутников, Н.Г. Доронина и др.; отв. ред. А.В. Габов, О.В. Гутников, С.А. Сеницын. М.: ИЗиСП, ИНФРА-М, 2015. Т. 1: Общие положения о юридических лицах [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.
11. Чваненко, Д. Последствия просрочки внесения данных в реестр недобросовестных поставщиков [Электронный ресурс] / Д.Чваненко // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.
12. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 21.09.2016 № 09АП-36709/2016 по делу № А40-66264/16 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.
13. Беляева, О.А. Контрактная система: основные проблемы правоприменения и пути их преодоления [Электронный ресурс] / О.А. Беляева // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.
14. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 28.05.2020 № 304-ЭС20-8161 по делу № А46-10914/2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://legalsystems.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-28052020-n-304-es20-8161-po-delu-n-a46-109142019/>. – Дата доступа: 02.08.2020.
15. Комментарий к Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (постатейный) / П.М. Волков, А.В. Кашанин, И.В. Кузнецова и др.; под ред. Ю.А. Тихомирова [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Москва, 2020.

МЕТОДОЛОГИЯ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

METHODOLOGY FOR THE LEGAL PROTECTION OF NATIONAL ECONOMIC INTERESTS

ДЕНИСЕВИЧ АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры конституционного права юридического факультета Белорусского государственного университета
Denisevich Alexander, Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Constitutional Law
at the Faculty of Law of the Belarusian State University
e-mail: denisevich1975@gmail.com

Аннотация: Статья посвящена методологическим вопросам защиты национальных экономических интересов в рамках соответствующей теории. В ней рассмотрены отличительные особенности таких основных элементов методологического обеспечения правовой защиты национальных экономических интересов как методы, способы, средства, методики, формы. Метод защиты национальных экономических интересов определяется как совокупность способов и средств, с помощью которых осуществляется воздействие на общественные отношения, связанные с защитой национальных экономических интересов. Способ определяет, как происходит защита (основные, производные и иные способы защиты в зависимости от способа создания и реализации угрозы субъектом – носителем угрозы), а средство позволяет уяснить, с помощью (посредством) чего осуществляется защита соответствующими способами. Выделяются общие способы правовой защиты национальных экономических интересов: создание условий для их реализации; устранение угроз им и пресечение их нарушения; ликвидация последствий нарушения данных интересов. Раскрывается содержание координационной методики (технологии), синхронической (статической) и диахронической (динамической) структур деятельности по защите национальных экономических интересов. При этом форма защиты определяет динамику деятельности по защите.

Ключевые слова. Методология, метод, способ, средство, методика, форма, правовая защита, национальные экономические интересы, угроза.

The abstract. A article focuses on methodological issues of protecting national economic interests within the framework of the relevant theory. It examines the distinctive features of such basic elements of methodological legal protection of national economic interests as methods, methods, means, techniques, forms. The method of protecting national economic interests is defined as a set of ways and means by which public relations are influenced by the protection of national economic interests. The method determines how protection occurs (basic, derivative, and other defenses, depending on how the threat is created and implemented by the subject, the

carrier of the threat), and the tool allows us to understand(through) what is protected in appropriate ways. There are common ways of legal protection of national economic interests: creating conditions for their implementation; Eliminating threats to them and stopping their violation; to eliminate the consequences of a breach of these interests. The contents of the coordinating methodology (technology), synchronous (static) and dichronic (dynamic) structures of activity to protect national economic interests are revealed. At the same time, the form of protection determines the dynamics of protection activities.

Keywords. Methodology, method, method, tool, methodology, form, legal protection, national economic interests, threat.

Введение

Теория защиты национальных экономических интересов является подсистемой теории защиты, являющейся системой научных положений, основанных на них рекомендаций, а также обязательных (установленных) правил и сведений о способах, средствах и формах защиты, взятых в прикладном или стандартном значении, которая имеет своим предметом не только изучение закономерностей соответствующей деятельности и разработку рекомендаций по ее оптимизации, но и методологическое их обоснование, а именно изучение способов установления, формализации, поддержания и реализации таких закономерностей или рекомендаций. Вместе с тем проблема методологического обеспечения защиты национальных экономических интересов состоит в недостаточности исследований и разработанности концепций в области метода/методики/методологии данного типа защиты, которому необходима собственная (общая) методология и методы, обеспечивающие построение общих и частных методик защиты в рамках соответствующих правовых моделей (модели абсолютной (полной) и ограниченной, блокирующей и карательной, компенсационной и восстановительной правовой защиты). Указанной проблеме и посвящена данная статья. В основу исследования положены труды таких ученых как Н. Н. Ланге, В. А. Штофф, В. А. Ельчанинов, С. Б. Быстрянец, В. М. Сырых, Е. А. Попов, В. Н. Карташов, С. А. Бурмистрова и др.

Основная часть

Еще в конце XVIII в. Н. Н. Ланге писал, что «методология, или учение о (логических) методах, имеет задачей показать, какими путями мы, исходя из данного состояния наших знаний... можем достигать цели, которую ставит нам наука, т. е. истинного, полного и связного знания» [1, с. 168]. В современном периоде (конец XIX в. – начало XX в.) одни авторы под методологией научного исследования понимают научную дисциплину о средствах и методах познания [2, с. 4], другие рассматривают ее как совокупность основополагающих идей, принципов, приемов, которыми руководствуется исследователь в процессе познавательной деятельности [3, с. 5]; всю совокупность процедур исследования: описание, обоснование, объяснение методов и не только методов, но и необходимости и согласованности различных частей исследования, их ориентированности на достижение исследовательской цели [4, с. 298]. В правоведении методологию обычно трактуют как совокупность определенных теоретических принципов, логических приемов и специальных способов исследования государственно-правовых явлений [5, с. 5].

Методология в узком смысле тесно связана с тем инструментарием, с помощью которого приобретаются, добываются, присоединяются к старым знаниям новые знания по какой-либо отрасли науки, и представляет собой систему, позволяющую исследовать и практически применять познанные закономерности. Цель методологии – описать и проанализировать научные методы с их положительной и отрицательной сторон, указывая на потенциальные возможности в достижении искомого результата [4, с. 300]. Методология в широком смысле не метод и не механическая сумма методов, а учение, теория, наука о методах познания, их видах и особенностях познавательного процесса – это совокупность верифицированных или проверенных в течение определенного времени теорий и концепций, которые позволяют на основе применения широкого круга общих и специальных методов и методик получить новое знание о некотором объекте или предмете, а также дополнить уже имеющееся знание и установить его системный характер, логичность, непротиворечивость и эвристичность [6, с. 108].

По мнению В. Н. Карташова, система методологии включает:

методологическую основу – определенный эмпирический (фактические данные, правовые акты и другие официальные документы) и теоретический (результаты уже проведенных исследований, отраженных в научных трудах) материал;

инструментарий (технику) – совокупность средств (общесоциальных, технических, специально-юридических и т. п.) познания правовых явлений, процессов и состояний;

тактический компонент – принципы, правила, приемы, способы умелого и грамотного использования соответствующего базового (эмпирического и теоретического) материала, а также средств познания;

стратегический компонент – способы долгосрочного планирования и прогнозирования научных поисков, определяющих перспективу развития фундаментальной и иных юридических наук;

технический компонент – методика обобщения, систематизации и обработки полученных знаний, формулирование научных выводов, положений и рекомендаций и процедура их внедрения в юридические науки;

научный компонент – в виде учения о технике, тактике, стратегии, методике познания и преобразования реальной действительности, о структуре научного знания и наиболее перспективных путях и направлениях научного поиска;

мировоззренческую основу – систему определенных жизненных позиций ученых-юристов, их идеалы и убеждения, ценностные ориентиры и установки, которые играют существенную роль в научном исследовании практической деятельности [7, с. 33–34].

Таким образом, методология включает в себя: основополагающие идеи и принципы, понятия и категории, теоретические конструкции, предмет и методы научного познания (общенаучные – анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнение, классификация и др.; философские – историзм, системный подход, диалектический метод и др.; специально-научные – формально-догматический (юридический), сравнительного правоведения, конкретно-социологический и др.; интуитивные – метод живого познания, интеллектуальная интуиция и др.), методологические установки проведения исследований (технику исследования – результат дальнейшей конкретизации методики, доведения ее до совокупности

операций, необходимых для фиксации и оценки фактических данных), характеристики схем объяснения (интерпретации полученных результатов), методологический инструментарий (т. е. методы исследования – систематизированная совокупность шагов, действий, которые нацелены на решение определенной задачи, или достижение определенной цели), в своей совокупности образующие методiku (набор приемов, правил и операций исследования), а также рекомендации по его использованию (научно-обоснованные предложения о применении наиболее целесообразных в условиях сложившейся ситуации методов, способов и средств, о возможных последовательности и вариантах их реализации) в различных формах.

Исходя из изложенного в контексте исследования метод защиты национальных экономических интересов определяется как совокупность способов и средств, с помощью которых осуществляется воздействие на общественные отношения, связанные с защитой национальных экономических интересов. Способ определяет, как происходит защита (основные, производные и иные способы защиты в зависимости от способа создания и реализации угрозы субъектом – носителем угрозы), а средство позволяет уяснить, с помощью (посредством) чего осуществляется защита соответствующими способами.

С точки зрения правоведения анализ работ различных ученых [8, с. 71–72; 9, с. 270; 10, с. 32] позволяет сделать вывод о том, что под способами правовой защиты возможно понимать меры принудительного воздействия, посредством которых производится пресечение, предотвращение, устранение препятствий в реализации прав и интересов. При этом следует согласиться с тем, что способы правовой защиты следует понимать не как фактические, совершаемые субъектом защиты действия (действие), процесс защиты, а как модель (идеал) возможного будущего поведения (действия), предлагаемую законодателем [11, с. 117]. Следовательно, способы правовой защиты национальных экономических интересов – предусмотренные законом или вытекающие из его общего смысла меры (мероприятия) подготовительного и обеспечительного характера, направленные на устранение препятствий в осуществлении данных интересов. Иными словами, способ правовой защиты есть аналогичная посягательству по характеру и размеру и направленная против субъекта – носителя угрозы модель ответного действия (поведения), позволяющая устранить нарушение интереса или его последствия.

Исходя из подхода С. А. Бурмистровой [12] можно выделить следующие общие способы правовой защиты национальных экономических интересов: создание условий для их реализации; устранение угроз им и пресечение их нарушения; ликвидация последствий нарушения данных интересов.

Реализация национального экономического интереса может осуществляться в правоотношении общего вида, где заинтересованному лицу противостоит обязанность государства по созданию условий реализации интереса и обязанность неопределенного круга лиц не чинить препятствий в реализации интереса. При этом правоотношение между заинтересованным лицом и государством является охранительным по содержанию, а между заинтересованным лицом и неопределенным кругом лиц с пассивной обязанностью – регулятивным. Неисполнение обязанности по воздержанию от посягательств является основанием для предъявления требования к конкретному лицу – нарушителю (субъекту –

носителю угрозы) – о защите интереса.

Угроза нарушения национального экономического интереса и его нарушение как виды посягательств представляют собой поведение в форме действия или бездействия противоположного заинтересованного лица правоотношения (субъекта – носителя угрозы), продолжающееся в момент предъявления требования обладателя интереса об оперативном пресечении такого поведения. При этом при реальности (действительности) угрозы наличествует поведение определенного лица, создающее риск невозможности реализации интереса в будущем, при нарушении заинтересованное лицо в силу продолжающегося посягательства в настоящий момент лишено возможности реализации интереса.

При изучении и определении сущности понятия «средство защиты» в науке преобладает так называемый «инструментальный подход», в рамках которого под «средством защиты» понимается некоторое орудие, с одной стороны, обособленное по отношению к субъекту и доступное для его использования, а с другой – опосредующее некоторую деятельность [13, с. 286]. Следовательно, если «способ защиты» воспринимается как некоторое проявление цели защиты, ее результат, то «средство защиты» выступает как некоторое орудие, предназначенное для достижения такого результата. В этой связи в рамках инструментального подхода при подборе и описании конкретного набора средств защиты большинство ученых останавливает свое внимание на таких правовых возможностях, которые доступны субъектам, вовлеченным в защиту, опосредуют динамику защиты (движение к результатам защиты) и имеют объективизированное выражение. При этом М. А. Рожкова для определения понятия «средство защиты» использует также слово «прием», т. е. юридическое действие, совершенное по определенным правилам [14, с. 64, 121].

Соответственно методике защиты национальных экономических интересов можно определить как систему научных положений о закономерностях возникновения, собирания, проверки, оценки и использования информации об угрозах национальным экономическим интересам, включающую в себя методы, способы и средства установления и анализа обстоятельств создания и реализации угроз и выявления субъектов – носителей угроз, а также рекомендации по организации и осуществлению защиты данных интересов от угроз. Понятие и содержание методики защиты национальных экономических интересов целесообразно рассматривать как методологию специфического прикладного исследования, предметом которой являются сведения об угрозе, субъекте – носителе угрозы и объекте защиты.

При этом система общих положений методики защиты национальных экономических интересов может быть представлена единым комплексом из следующих частей: гносеологическая часть, включающая описание и объяснение зарождения, становления, функционирования и развития (изменения) данной системы; онтологическая часть – объекта, предмета, цели, задач, системы, принципов, функций и источников общих положений, ее взаимосвязи с другими системами и другими отраслями знаний, языка (понятийно-категориального аппарата); инструментальная часть – методов и принципов собирания, систематизации, обработки информации о закономерностях технологий реализации угроз национальным экономическим интересам и использования этой информации в целях разработки частных методик. Следовательно, в последней части общих положений

методики защиты национальных экономических интересов в числе прочих рассматриваются: общие положения характеристики угроз; классификация методик защиты; методы защиты; организация анализа угроз и их отдельных элементов в разработке методик защиты; реализация методик защиты в практической деятельности [15]. Методика является основой для внедрения минимальных стандартов в деятельности по защите национальных экономических интересов.

Кроме того, возможно вести речь о координационной методике (технологии) защиты национальных экономических интересов, включающей совокупность универсальных (философского, логического, языкового, социологического и психологического), специальных неюридических (этического, экономического, политического, математического, кибернетического, педагогического, антропологического и других), а также специально-юридических подходов [16].

В общей теории права также получила обоснование идея, что по сущности интерес есть дозволенность, разрешенность, не имеющая характера возможности; по содержанию интересу не соответствует обеспеченная законом конкретная мера должного поведения обязанного лица; структура интереса состоит из возможности пользоваться определенным социальным благом и в случае нарушения обращаться за защитой [17, с. 97–98]. Не останавливаясь подробно на анализе названных особенностей, отметим, что они являются следствием неполноты нормативного регулирования, которая может быть различной: нормативно закрепленные названия (содержание) национальных экономических интересов с нормативно закрепленными способами их реализации без нормативно закрепленных способов их защиты; нормативно закрепленные названия национальных экономических интересов без нормативного закрепления способов их реализации и защиты; национальные экономические интересы, ни по названию, ни по способам реализации, ни по способам защиты не упоминаемые в нормативных правовых актах, но возможность возникновения и реализации которых вытекает из общих начал и смысла законодательства. Следствие неполноты правового регулирования проявляется в следующем: отсутствие экономических условий для реализации (непредусмотренность финансирования подобных потребностей); необеспеченность конкретной мерой должного поведения обязанного лица; фрагментарность нормативного закрепления оснований возникновения и прекращения, вследствие чего общим основанием возникновения/прекращения интереса следует считать проявление/прекращение акта поведения заинтересованного лица, направленного на приобретение/сохранение социального блага или их совокупности [18].

Изложенные особенности национальных экономических интересов определяют систему форм их правовой защиты (форма отвечает на вопрос «кто осуществляет защиту»). По мнению одних ученых, формами защиты предлагается считать комплекс внутренне согласованных организационных мероприятий по защите, протекающих в рамках единого правового режима [19, с. 16]. Согласно другому подходу формы защиты есть процедуры защиты [20, с. 25]. Наиболее развернутая дефиниция характеризует форму защиты как определенный порядок защиты, осуществляемый тем или иным юрисдикционным органом в зависимости от

его природы [21, с. 7]. Обобщение использованных в приведенных определениях оборотов дает возможность под формой защиты национальных экономических интересов понимать особый порядок деятельности определенных субъектов по защите охраняемых правом объектов.

В соответствии с нормами материального и процессуального права различают следующие виды форм защиты: личностные и коллективные (в зависимости от количества субъектов), общие и конкретные. К общим формам защиты относятся судебная защита и несудебная защита. В зависимости от характера правоотношения и содержания нарушенного права возможно комплексное применение судебной и несудебной формы защиты. Система форм защиты продолжает оставаться предметом научных дискуссий, однако большинство исследователей соглашаются с выделением юрисдикционных и неюрисдикционных форм [22].

В то же время деятельностный подход предполагает наличие у деятельности по защите национальных экономических интересов синхронической (статической) и диахронической (динамической) структур [23, с. 39]. С учетом того, что синхроническая структура любой деятельности состоит из таких элементов, как цель, средства, процесс и результат, целью деятельности по защите национальных экономических интересов является нейтрализация угроз им, а избранный способ защиты предстает как конкретизация этой цели и одновременно как желаемый результат защиты. Избрав конкретный способ защиты (конкретизировав цель и желаемый результат своей деятельности), субъект защиты выбирает и средство достижения этой цели. Избрав надлежащее средство защиты и отразив в нем истребуемый способ защиты, субъект защиты переходит к этапу непосредственно осуществления деятельности по защите права, т. е. к следующим элементам синхронической структуры деятельности – процессу и результату.

Понятия способов, средств и форм защиты опосредуют динамику деятельности по защите, что позволяет говорить об их влиянии также и на диахроническую (динамическую) структуру данной деятельности. Способы защиты, как уже указывалось, являются целевой составляющей деятельности по защите, и, следовательно, их реализацией определяется момент окончания такой деятельности. Большинство средств защиты представляет собой различные юридические факты (речь идет о юрисдикционных формах защиты), совершенно необходимые и для инициации деятельности по защите, и для перехода такой деятельности в следующую стадию, и для ее окончания.

Таким образом, понятие «формы защиты» в зависимости от вариантов его трактовки (о чем уже говорилось выше) либо полностью определяет динамику деятельности по защите (в нем содержатся требования к инициации и окончанию деятельности по защите, переходу ее из стадии в стадию), либо ее (формы) динамические характеристики всецело совпадают с динамикой такой деятельности.

Заключение

1. Методология правовой защиты национальных экономических интересов включает в себя: основополагающие идеи и принципы, понятия и категории, теоретические конструкции, предмет и методы научного познания, методологические установки прове-

дения исследований (технику исследования – результат дальнейшей конкретизации методики, доведения ее до совокупности операций, необходимых для фиксации и оценки фактических данных), характеристики схем объяснения (интерпретации полученных результатов), методологический инструментарий (т. е. методы исследования), в своей совокупности образующие методику, а также рекомендации по его использованию в различных формах.

2. Исследование правовой защиты национальных экономических интересов может осуществляться на трех научных уровнях, представляющих находящиеся в тесной взаимосвязи последовательные этапы научного анализа, посредством которых может быть выстроена соответствующая концепция защиты: первый уровень – теоретический или понятийный (определяется категориальный аппарат); второй уровень – модельный (определяется модель объективной действительности); третий уровень – формальный (выстраивается концепция, в которой соединяются научные знания, полученные на теоретическом и модельном уровнях). Предпосылками формирования данной концепции являются: недостаточная научная проработанность процесса защиты, нуждающегося в том числе в правовом анализе; необходимость теоретического разделения защиты на составляющие элементы и их теоретического осмысления; множественность вариантов построения защиты. Поскольку в рамках методологии принято различать, во-первых, методы анализа существующего научного знания и, во-вторых, методы получения нового знания, постольку при формировании концепции защиты должны быть учтены имеющиеся исследования отдельных сторон защиты, с научными предпочтениями, которые до настоящего времени не становились предметом осмысления.

Литература

1. Ланге, Н. Н. Учебник логики / Н. Н. Лонге. – Одесса, 1889. – 240 с.
2. Штофф, В. А. Современные проблемы методологии научного познания / В. А. Штофф. – Л.: Знание, 1975. – 40 с.
3. Ельчанинов, В. А. Методологические проблемы исторической науки / В. А. Ельчанинов. – Барнаул, 1990. – 117 с.
4. Быстрянец, С. Б. Фундаментальная роль методологии в социологии и других общественных науках / С. Б. Быстрянец // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2009. – № 117. – С. 296–303.
5. Сырых, В. М. Метод правовой науки: основные элементы, структура / В. М. Сырых. – М.: Юридическая литература, 1980. – 176 с.
6. Попов, Е. А. Нормативная методология в современной юридической науке / Е. А. Попов // Среднерусский вестник общественных наук. Политика и право. – 2012. – № 1. – С. 106–110.
7. Карташов, В. Н. Теория правовой системы общества / В. Н. Карташов. – Ярославль, 2005. – Т. 1. – 547 с.
8. Чечот, Д. М. Субъективное право и формы его защиты / Д. М. Чечот. – Л., 1968. – 72 с.

9. Гражданское право : учебник. Изд. 2-е, перераб. и доп. / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. – М., 1996. – Ч. 1. – 600 с.
10. Вершинин, А. П. Выбор способа защиты гражданских прав / А. П. Вершинин. – СПб., 2000. – 384 с.
11. Андреев, Ю. Н. Механизм гражданско-правовой защиты / Ю. Н. Андреев. – М.: Норма; Инфра-М, 2010. – 464 с.
12. Бурмистрова, С. А. Система способов защиты правовых интересов / С. А. Бурмистрова // Законы России : опыт, анализ, практика. – 2019. – № 2. – С. 91–94.
13. Андреев, Ю. Н. Механизм гражданско-правовой защиты / Ю. Н. Андреев. – М., 2010. – 463 с.
14. Рожкова, М. А. Средства и способы защиты сторон коммерческого спора / М. А. Рожкова. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 416 с.
15. Шмонин, А. В. К вопросу об общих положениях методик расследования преступлений экономической направленности / А. В. Шмонин // Российский следователь. – 2012. – № 1. – С. 17–19.
16. Максуров, А. А. Дискуссионные вопросы методологии правовых исследований (на примере координационной технологии / А. А. Максуров // Юридическое образование и наука. – 2014. – № 3. – С. 12–13.
17. Малько, А. В. Законные интересы как правовая категория / А. В. Малько, В. В. Субочев. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. – 359 с.
18. Бурмистрова, С. А. Система форм защиты правовых интересов / С. А. Бурмистрова // Вестник гражданского процесса. – 2020. – № 3 – С. 100–118.
19. Бутнев, В. В. Понятие механизма защиты субъективных гражданских прав / В. В. Бутнев // Механизм защиты субъективных гражданских прав : сборник научных трудов. – Ярославль: ЯрГУ, 1990. – С. 3–17.
20. Ведяхин, В. М. Меры защиты как правовая категория / В. М. Ведяхин // Право и политика. – 2005. – № 5. – С. 21–34.
21. Шакарян, М. С. Соотношение судебной формы с иными формами защиты субъективных прав граждан / М. С. Шакарян // Актуальные проблемы защиты субъективных прав граждан и организаций. – М.: ВЮЗИ, 1985. – С. 7–17.
22. Степин, А. Б. Реализация форм защиты права : проблемы теории и практики / А. Б. Степин // Арбитражный и гражданский процесс. – 2016. – № 11. – С. 3–6.
23. Малешин, Д. Я. Методология гражданского процессуального права / Д. Я. Малешин. – М.: Статут, 2010. – 208 с.

**НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ АДРЕСНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**SOME ISSUES OF LEGAL REGULATION OF STATE TARGETED SOCIAL
ASSISTANCE IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

КРАСОВСКАЯ НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА

кандидат юридических наук, заведующий отделом Научно-исследовательского института труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь
Krasovskaya Natalya Ivanovna, Candidate of Legal Sciences, Head of the Department of the Scientific Research Institute of Labor of the Ministry of Labor and Social Protection of the Republic of Belarus
e-mail: natalyakrasovskaya@list.ru

ЧЕРНОРУЦКАЯ НАТАЛИЯ МИХАЙЛОВНА

старший научный сотрудник Научно-исследовательского института труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь
Chernorutskaya Natalya Mikhailovna, Senior Researcher, Scientific Research Institute of Labor, Ministry of Labor and Social Protection of the Republic of Belarus
e-mail: ostrovla@mail.ru

Аннотация. В статье представлены некоторые вопросы правового регулирования и проблемы реализации права на государственную адресную социальную помощь, сделан ряд предложений, направленных на совершенствование действующего законодательства

Ключевые слова. Государственная адресная социальная помощь, ежемесячное и единовременное социальные пособия, среднедушевой доход, бюджет прожиточного минимума

Abstract. The article presents some issues of legal regulation and problems of realization of the right to state targeted social assistance, a number of proposals are made aimed at improving the current legislation

Keywords. State targeted social assistance, monthly and one-time social benefits, average per capita income, living wage budget

Отношения по государственной адресной социальной помощи (далее – ГАСП) регулируются пакетом нормативных правовых актов, в их числе: Закон Республики Беларусь от 6 января 1999 г. № 239-З «О прожиточном минимуме в Республике Беларусь», Указ Президента Республики Беларусь от 19 января 2012 г. № 41 «О государственной адресной

социальной помощи» (далее – Указ № 41), Положение о порядке предоставления государственной адресной социальной помощи (далее – Положение, утв. Указом № 41), постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 13 марта 2012 г. № 38 «Об установлении форм заявлений на предоставление государственной адресной социальной помощи, акта обследования материально-бытового положения семьи (гражданина)» (далее – постановление Минтруда № 38).

В Указе №41 перечислены три вида социальных пособий:

– ежемесячное социальное пособие на приобретение продуктов питания, лекарственных средств, одежды, обуви, школьных принадлежностей и на другие нужды для обеспечения нормальной жизнедеятельности (далее – ежемесячное пособие);

– единовременное социальное пособие на приобретение продуктов питания, лекарственных средств, одежды, обуви, школьных принадлежностей и на другие нужды для обеспечения нормальной жизнедеятельности (далее – единовременное пособие);

– социальное пособие для возмещения затрат на приобретение подгузников (впитывающих трусиков), впитывающих простыней (пеленок), урологических прокладок (вкладышей) (далее – пособие на подгузники).

Отдельно в Указе № 41 названа «государственная адресная социальная помощь в виде обеспечения продуктами питания детей первых двух лет жизни». Полагаем, что этот вид поддержки можно отнести к социальным пособиям, учитывая его особенность в виде натуральной формы социальной помощи.

Пособие на подгузники предоставляется по медицинским показаниям, но администрируется органами соцзащиты, что, на наш взгляд, не оправдано. Полагаем, что положения, регулирующие данный вид пособия, следовало бы исключить из Указа № 41, как не соответствующие его основной концепции.

В качестве субъектов (получателей) ежемесячного и единовременного пособий в Указе № 41 названы «семьи (граждане)». Однако пособие в любом случае персонифицировано – это гражданин или гражданин – член семьи (размер социального пособия исчисляется на каждого члена семьи). Под гражданином понимается как гражданин Республики Беларусь, так и иностранный гражданин, имеющий вид на жительство в стране. На наш взгляд, ввиду ограниченности возможностей местных бюджетов право на получение социальной помощи не гражданам можно обусловить цензом оседлости (к примеру, проживанием заявителя в стране не менее 5 лет). Возраст и дееспособность гражданина не имеют значения. Кроме того, исходя из положений Указа № 41, гражданин – это лицо, не имеющее семьи (холостой (незамужняя), вдовец (вдова), а также не имеющее детей или живущее от них отдельно.

Термин «семья» в Указе № 41 не раскрывается, не дана отсылка и к Кодексу Республики Беларусь о браке и семье (далее – КоБС). Согласно статье 59 КоБС, «семья – это объединение лиц, связанных между собой моральной и материальной общностью и поддержкой, ведением общего хозяйства, правами и обязанностями, вытекающими из брака, близкого родства, усыновления». Выделим ключевые слова в этой дефиниции, важные в контексте нашего предмета исследования. Семья базируется на браке, близком родстве, усыновлении, строится на общей материальной поддержке и ведет общее хозяйство.

В утвержденной постановлением Минтруда № 38 единой форме заявления о предоставлении ежемесячного и единовременного пособий имеется раздел «Сведения о составе семьи», в котором должны быть указаны члены семьи и их «родственные отношения с заявителем». В соответствии со статьей 60 КоБС близкими родственниками считаются родители и дети, родные братья и сестры, дед, бабушка, внуки. Заметим, что супруги не являются родственниками.

Исходя из положений Указа № 41, можно предположить, что «семьей» считается семья без официального супружества, в которой, к примеру, есть мать и отец ребенка, но нет мужа и жены. Таким образом, Указ № 41 допускает отсутствие брачных уз при совместном ведении хозяйства. Косвенно это подтверждает постановление Минтруда № 38, в котором форма заявления о социальном пособии содержит: «сведения о работе трудоспособного отца (трудоспособного лица, с которым мать не состоит в зарегистрированном браке, но совместно проживает и ведет общее хозяйство)».

Под ежемесячным пособием понимается гарантированная государством выплата семье (гражданину) для увеличения ее объективно низких доходов до уровня бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения (далее – БПМ) при условии реализации семьей (гражданином) права на получение в соответствии с законодательством алиментов на несовершеннолетних детей, пенсий (кроме случаев неполучения государственной пенсии при продолжении работы после приобретения права на пенсию по возрасту на общих основаниях в целях увеличения размера такой пенсии), пособий.

Ежемесячное пособие предоставляется семьям (гражданину) при условии, что их среднедушевой доход, определяемый в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь, по объективным причинам ниже наибольшей величины БПМ, утвержденного Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь, за два последних квартала (далее – критерий нуждаемости).

Размер ежемесячного пособия на каждого члена семьи (гражданина):

составляет положительную разность между критерием нуждаемости и среднедушевым доходом семьи (гражданина);

пересчитывается при увеличении критерия нуждаемости в период предоставления ежемесячного пособия.

Единовременное пособие предоставляется семьям (гражданину), оказавшимся по объективным причинам в трудной жизненной ситуации, нарушающей нормальную жизнедеятельность, при условии, что их среднедушевой доход составляет не более 1,5 величины критерия нуждаемости.

Размер единовременного пособия устанавливается в зависимости от трудной жизненной ситуации, в которой находится семья (гражданин), в сумме, не превышающей 10-кратного размера БПМ, действующего на дату принятия решения о предоставлении ГАСП в виде единовременного пособия.

Оба пособия определяются с учетом трех критериев в совокупности:

бюджета прожиточного минимума;

всех доходов и имущества лица (объективно низкий доход);

причин нуждаемости, не зависящих от лица.

Выделение ГАСП основывается на так называемом методе оценки средств. Этот метод предусматривает определение (оценку) средств – доходов, расходов и/или активов, которыми располагает заявитель. Проверка уровня дохода сочетается с исследованием трудового и имущественного потенциала семьи (гражданина). Имущественный потенциал может представлять собой движимое и недвижимое имущество.

Расчет среднедушевого дохода семьи (гражданина) определяется исходя из доходов, полученных членами семьи (гражданином) в течение определенного времени, предшествующего месяцу обращения за ГАСП (расчетный период). В состав семьи при расчете дохода включаются в том числе обучающиеся в учреждениях образования в дневной форме, то есть студенты, которые получают стипендию и учатся не по месту проживания семьи, но включаются в состав семьи.

В Положении закреплен перечень доходов, которые принимаются во внимание при расчете среднедушевого дохода. Данный перечень является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит.

В числе включаемых доходов названы стипендии, пособия по временной нетрудоспособности, пенсии по инвалидности и т.п. Мы разделяем мнение специалистов, что выплаты, связанные с жизненным циклом человека, такие как пособия по нетрудоспособности, пенсии по инвалидности, студенческие стипендии следует исключить из учета доходов. Они оказывают жизненно важную поддержку группам, у которых существуют дополнительные потребности вследствие их уязвимости в жизненном цикле (например, инвалидность) или событий жизненного цикла (учеба) и, следовательно, влекут дополнительные расходы.

Расчет среднедушевого дохода производится органом по труду, занятости и социальной защите по месту жительства семьи (гражданина) по заявлению об оказании ГАСП. Совместно с указанным заявлением должны быть представлены документы (справки) о составе семьи; о доходах каждого члена семьи; об имуществе, принадлежащем на праве собственности и др. Если полученная величина среднедушевого дохода будет меньше БПМ, то семья (гражданин) признается нуждающейся.

БПМ является основным критерием признания семьи (гражданина) малообеспеченной и имеющей право на ГАСП. Однако наличие только вышеуказанного критерия – среднедушевой доход семьи (гражданина) ниже БПМ – априори не означает получение ГАСП. Законодатель установил специальные фильтры, которые позволяют оценить реальную степень нуждаемости семьи (гражданина) и использования ими в полной мере собственных возможностей и ресурсов для преодоления трудной жизненной ситуации. В настоящее время условиями получения ГАСП являются:

занятость всех трудоспособных членов семьи (гражданина) на условиях полного рабочего времени или официальная регистрация в качестве безработного (за исключением случаев незанятости, обусловленных объективными причинами – например, нахождением в отпуске по уходу за ребенком до 3-х лет, наличием медицинских противопоказаний к трудовой деятельности и др.);

выполнение семьей мер по улучшению своего материального положения собственными силами или выполнение плана по самостоятельному улучшению материального положения для трудоспособных членов семьи;

реализация семьей права на получение в соответствии с законодательством социальных трансфертов, а также алиментов с другого родителя, непосредственно не осуществляющего уход за ребенком;

отсутствие собственности, которая может являться дополнительным (потенциальным) источником дохода, – второго и последующих жилых помещений, транспортного средства (приобретенного в течение года до обращения за ГАСП), неиспользуемого земельного участка для ведения личного подсобного хозяйства;

отсутствия установленных случаев нерационального использования семьей денежных средств (использования не на предметы первой необходимости или не на предметы, объективно необходимые для осуществления нормальной жизнедеятельности семьи) – например, покупка ювелирных украшений, дорогостоящих сложных бытовых приборов, осуществление дорогостоящего ремонта и т.п., а также расходов на оплату за счет собственных средств заграничных поездок, получения платного образования не на льготных условиях.

Проверка соблюдения потенциальными и реальными получателями ГАСП указанных требований входит в обязанности комиссий, которыми принимается решение о наличии (отсутствии) у семьи (гражданина) трудной жизненной ситуации и соответственно о выделении ГАСП или отказе в данном виде помощи.

Для выплаты ежемесячного пособия требуется, прежде всего, соблюсти условие о планке среднедушевого дохода – ниже наибольшей величины БПМ. Однако на получение ежемесячного пособия не могут претендовать «граждане», которые имеют низкий доход, но его нельзя признать «объективно низким» ввиду наличия определенного трудового и имущественного потенциала, перечисленного в пунктах 3 и 4 Указа № 41.

Лицо с добровольной неполной занятостью считается не полностью использовавшим свой трудовой потенциал, и это обстоятельство рассматривается как препятствие в праве на пособие. Между тем в неполной семье неполная занятость вполне оправдана. Кроме того, в современных условиях неполная занятость – это тренд, который используется в высокоразвитых экономиках с целью увеличения свободного времени. В развивающихся странах является вынужденной мерой борьбы с безработицей (занятость на одну ставку двух человек).

Отказ в получении ежемесячного пособия за нерегистрацию лица в качестве безработного также вызывает непонимание. Во-первых, государство «наказывает» гражданина за существующую фактическую безработицу, а, во-вторых, вынуждает его предпочесть одно пособие (пособие по безработице) другому (ежемесячному пособию).

Помимо трудового потенциала, на возможность иметь ежемесячное пособие влияет и имущественный потенциал. Анализ позиций имущественного потенциала также вызывает ряд вопросов. Закрепляется принцип аскетизма: на семью – одно жилье, одна машина, расходы на обучение только на условиях льготного кредита. Попытка получить доход от сдачи в наем жилья пресекается и рассматривается как недопустимый доход.

Полагаем, что такие подходы не соответствуют изменяющимся в современном мире параметрам имущественной достаточности.

Одним из препятствий для получения ежемесячного пособия является невыполнение трудоспособным членом семьи плана по самостоятельному улучшению материального положения, разработанного комиссией, созданной районным (городским) исполнительным комитетом (местной администрацией). Как правило, в таких планах содержатся предложения неэффективной занятости (вакансии с низкой зарплатой, высокой долей транспортных расходов и пр.). Разработка планов в районах, официально признанными проблемными для занятости, – вообще нереальна.

Многодетным семьям ежемесячное пособие предоставляется при условии, что их среднедушевой доход составляет не более 1,15 величины критерия нуждаемости. Среди всех категорий малообеспеченных многодетные семьи получают наибольшие преференции по ГАСП, хотя, на наш взгляд, такого же подхода заслуживают и неполные семьи.

В отличие от ежемесячного единовременное пособие увязано с более высокой планкой среднедушевого дохода – не более 1,5 величины критерия нуждаемости. В соответствии с подпунктом 2.2 пункта 2 Указа № 41 единовременное пособие предоставляется семьям (гражданам), оказавшимся по объективным причинам в трудной жизненной ситуации, нарушающей нормальную жизнедеятельность. Единовременное пособие является по сути своей ситуационным, его выплата есть реакция государства не столько на малообеспеченность, сколько на трудную жизненную ситуацию в семье (у гражданина). Этим и объясняется однократность (разовость) единовременного пособия. Вместе с тем условия его предоставления все равно ориентированы на изучение трудового и имущественного потенциала заявителя.

В отличие от ежемесячного пособия, при назначении которого фиксируется в основном имущественный потенциал в виде недвижимого имущества, единовременное пособие основано на выявлении владения семьей (гражданином) движимым имуществом, а точнее, товарами длительного пользования, транспортными средствами и пр.

Вызывает вопросы содержащееся в Указе № 41 определение понятия «трудная жизненная ситуация», под которой понимаются объективные обстоятельства, сложные для самостоятельного разрешения. В раскрытии трудной жизненной ситуации заложен и категориальный подход – указание на конкретную категорию граждан, членов семьи: нетрудоспособный инвалид, лицо старше 80 лет. Полагаем, что категорию нетрудоспособных инвалидов и лиц старше 80 лет следует исключить из понятия трудной жизненной ситуации. Сами по себе старость и инвалидность – это долговременный процесс, а не однократная трудная жизненная ситуация.

Из всех обстоятельств трудной жизненной ситуации следовало бы, на наш взгляд, выделить форс-мажорные обстоятельства как самостоятельное основание для назначения единовременного пособия. В этом случае акт обследования должен содержать заключение о масштабах причиненного ущерба здоровью, имуществу. Выявлять трудовой и имущественный потенциал семьи (гражданина) при форс-мажоре не имеет смысла, тем более, что такое пособие является единовременным.

ГАСП в виде обеспечения продуктами питания детей первых двух лет жизни предоставляется семьям, имеющим по объективным причинам среднедушевой доход ниже критерия нуждаемости. Семьям при рождении и воспитании двойни или более детей такая помощь предоставляется независимо от величины среднедушевого дохода. Таким образом, детское пособие можно разделить на пособие на ребенка до 2 лет и на пособие при рождении двух и более детей. Первый вид пособия можно отнести к ГАСП, чего нельзя сказать о втором пособии. Второе пособие не связано с уровнем дохода родителя (родителей) и, на наш взгляд, не имеет право на существование в рамках системы ГАСП. В современных условиях двойня и более детей часто рождаются благодаря репродуктивным технологиям: посредством ЭКО или суррогатного материнства. Репродуктивные технологии, как правило, могут позволить себе только обеспеченные в материальном отношении семейные пары или состоятельный одинокий родитель. В таких случаях ГАСП превращается фактически в благотворительную помощь за счет государства.

Детское пособие для детей первых двух лет жизни может получить только родитель ребенка (усыновитель), но не вправе получать опекунская, приемная семья. Детское пособие предполагает такой же уровень малообеспеченности, как и ежемесячное пособие, условия его выплаты схожи с условиями выплаты ежемесячного пособия. В частности, исследуется трудовой и имущественный потенциал получателей этого пособия. Причем внимание акцентируется не на трудовом потенциале обоих родителей ребенка, а на трудовом потенциале трудоспособного отца в полной семье либо трудоспособном лице, с которым мать не состоит в зарегистрированном браке, но совместно проживает и ведет общее хозяйство. В связи с этим не совсем понятно, почему в качестве лица, обязанного содержать мать и ребенка, признан не только отец ребенка, но и отчим или сожитель матери. Отчим или сожитель матери, на наш взгляд, не должны нести обязательств по отношению к чужому ребенку, не будучи ни опекуном, ни приемным родителем, более того, они могут платить алименты и иметь обязательства перед своими собственными детьми в другой семье.

Цель выплаты детского пособия – финансирование продуктов питания детей до двухлетнего возраста, при этом только отечественного производства. Замена продуктов, предусмотренных в примерных наборах, не допускается. Перечень организаций торговли, производящих отпуск продуктов питания для детей первых двух лет жизни, утверждается решениями местных исполнительных и распорядительных органов исходя из численности детей в возрасте до двух лет, проживающих на территории района (города), и транспортной доступности. Такая зарегулированность натуральной формы детского пособия лишает родителей ребенка права выбора продуктов питания, к сожалению, иногда в ущерб здоровью детей.

ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ASSESSMENT OF THE REGULATORY IMPACT OF TAX LEGISLATION ON THE BUSINESS ENVIRONMENT

ЛАДУТЬКО ВИОЛЕТТА КОНСТАНТИНОВНА

кандидат юридических наук, доцент, руководитель центра государственного строительства и права Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Ladutko Violetta, Candidate of Law, Associate Professor, Head of the Center for State Building and Law of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: violadutska@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы ОРВ налогового законодательства на условия осуществления предпринимательской деятельности. Предложены критерии, по которым возможно оценивать эффективность налогового законодательства при проведении ОРВ.

Ключевые слова. Оценка регулирующего воздействия, налоговое законодательство.

Abstract. The article discusses the issues of assessing the regulatory impact of tax legislation on the conditions for the implementation of business activity. Criteria are proposed by which it is possible to assess the effectiveness of tax legislation when assessing the regulatory impact.

Keywords. Regulatory impact assessment, tax legislation.

Безопасное состояние налоговой системы предполагает наличие и функционирование активных защитных правовых средств, способных сократить или устранить негативные факторы и противостоять угрозам путем их предупреждения, выявления и преодоления. Налоговая система в современном понимании должна быть построена таким образом, чтобы налоги не только обеспечивали мобилизацию денежных средств в государственный бюджет, но и стимулировали деловую активность субъектов предпринимательской деятельности, поскольку налоговые платежи выступают одним из важнейших условий их деятельности. В связи с этим в целях повышения эффективности нормотворчества в налоговой сфере особое значение приобретает новый правовой инструмент – оценка регулирующего воздействия (далее – ОРВ) налогового законодательства на условия ведения бизнеса.

Несмотря на институционализацию ОРВ проектов нормативных правовых актов (далее – НПА) на осуществление предпринимательской деятельности в отечественную нор-

мотворческую практику, Законом Республики Беларусь «О нормативных правовых актах» установлено, что проекты НПА, согласно которым осуществляется установление, введение, изменение и прекращение действия республиканских налогов, сборов (пошлин) и местных налогов и сборов, не подлежат ОРВ, что, по нашему мнению, противоречит самой сути ОРВ на условия ведения бизнеса.

В настоящее время в нашей стране ОРВ осуществляется только проектов НПА и только на условия осуществления предпринимательской деятельности и проводится в целях выявления положений, устанавливающих избыточные обязанности, запреты и ограничения, необоснованные расходы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. ОРВ на условия осуществления предпринимательской деятельности подлежат проекты НПА, предусматривающие в том числе дополнительные обязанности, запреты и ограничения, расходы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

В данном контексте следует обратить внимание на зарубежный опыт относительно проведения ОРВ НПА в налоговой сфере. Наши партнеры по евразийской интеграции пошли в этом плане по другому пути. Так, в Российской Федерации отсутствуют ограничения по проведению ОРВ федерального законодательства в налоговой сфере. Некоторые ограничения в России были введены в отношении проектов законов субъектов Российской Федерации, устанавливающих, изменяющих, приостанавливающих, отменяющих региональные налоги, а также налоговые ставки по федеральным налогам. Предпринимательский кодекс Казахстана также не содержит каких-либо ограничений для проведения ОРВ в сфере налогообложения.

В качестве аргумента целесообразности проведения ОРВ проектов НПА в сфере налогообложения в нашей стране необходимо отметить, что налоговое законодательство напрямую затрагивает права и обязанности граждан и юридических лиц, устанавливает новые либо принципиально изменяющие существующие подходы к правовому регулированию налоговых отношений, которые действительно оказывают существенное влияние на условия осуществления предпринимательской деятельности. Уплата налоговых платежей представляет собой налоговую обязанность субъектов предпринимательской деятельности. При установлении налога необходимо соблюдение НК по закреплению в проекте НПА обязательных элементов правовой конструкции налога, к которым, наряду с плательщиками, объектом налогообложения, налоговой базой и др., относятся налоговые льготы, порядок исчисления и уплаты налогов. Это обстоятельство позволяет отнести уплату налогов и сборов к обязанности субъектов предпринимательства, которая существенно влияет на их деятельность. Таким образом, проекты НПА в налоговой сфере также должны подлежать ОРВ на условия осуществления предпринимательской деятельности.

В последние годы в государствах-партнерах по ЕАЭС стали применяться новые инструменты повышения эффективности нормотворческой деятельности, в частности, оценка фактического воздействия (ОФВ) НПА, которая представляет собой способ получения объективной информации о последствиях установленного правового регулирования. Как отмечают многие ученые, по сути, – это ОРВ *ex post*.

В зарубежной практике ОФВ проводится в целях анализа достижения целей регулирования для определения фактических положительных и отрицательных последствий реализации НПА. Например, ОФВ НПА законодательно закреплена в России, Казахстане, Кыргызстане, Армении. Итогом процедуры ОФВ является заключение с выводами о достижении или недостижении заявленных целей регулирования. При этом проведение ОФВ возможно не только федерального законодательства, но и законодательства субъектов федерации. Особенностью проведения ОФВ в России является планирование такой деятельности и составление плана проведения ОФВ. Таким образом, в Российской Федерации применяется полный цикл ОРВ, который не заканчивается на этапе планирования или разработки проекта НПА.

В настоящее время практика проведения ОФВ налогового законодательства в Республике Беларусь, как и на наднациональном уровне отсутствует, однако по сути некоторые схожие правовые явления в настоящее время предусмотрены в национальном законодательстве, например, правовой мониторинг, оценка эффективности налоговых льгот. Для совершенствования регулятивных требований и процедур исполнения международных обязательств, улучшения социально-экономического состояния, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности экономики, в том числе за счет расширения возможностей для бизнеса, представляется целесообразным предусмотреть проведение процедуры ОФВ НПА в налоговой сфере и в нашей стране.

Эксперты отмечают, что на уровне ЕАЭС также должна проводиться ОФВ. Необходимость не только предотвращения возникновения новых, но и устранения уже существующих неоправданных барьеров для торговли услугами, учреждения деятельности и инвестиций предопределила появление в Правилах регулирования торговли услугами нормы о ретроспективной ОРВ, т.е. ОФВ. Данные Правила распространяются на все отношения независимо от наличия (отсутствия) каких-либо изъятий и подлежат имплементации в законодательство каждой страны ЕАЭС. Именно данные Правила до настоящего времени являются единственным решением Высшего Евразийского экономического совета, подвергнутым ОРВ в полном формате.

Полагаем целесообразным определить критерии (индикаторы), по которым возможно оценивать эффективность налогового законодательства, последствия принятия НПА при проведении ОРВ, ОФВ и положительное влияние не только для доходной части бюджета, но и для субъектов предпринимательской деятельности. Такими индикаторами в сфере налогообложения для достижения баланса государственных и частных интересов, по нашему мнению, могут выступать следующие:

- объем налоговых платежей, поступивших в бюджет;

- оценка эффективности налоговых льгот и целесообразности их использования субъектами предпринимательства;

- отсутствие (снижение количества) обращений субъектов хозяйствования за получением от налоговых органов письменных разъяснений актов налогового законодательства;

эффективность налогового администрирования, в том числе налогового контроля;

снижение количества правонарушений в сфере налогообложения;

освобождение от административной ответственности и административных взысканий за нарушение налогового законодательства.

Рассмотрим более подробно некоторые из предлагаемых критериев (индикаторов) определения последствий принятия проектов НПА при проведении ОРВ и ОФВ налогового законодательства.

Как уже было отмечено, одним из элементов оценки эффективности налогового законодательства и индикатором определения последствий при проведении ОРВ и ОФВ в сфере налогообложения выступает эффективность предоставленных налоговых льгот субъекту предпринимательской деятельности.

При подготовке новой редакции НК появилась норма о том, что в отношении льгот по налогам, сборам (пошлинам) проводится оценка эффективности их применения, с учетом результатов которой принимается решение о сохранении или отмене соответствующих льгот по налогам, сборам (пошлинам) (п. 7 ст. 35 НК). В развитие данного положения постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 октября 2019 г. № 735 «Об оценке эффективности льгот по налогам, сборам (пошлинам)» утверждено Положение о порядке оценки эффективности льгот по налогам, сборам (пошлинам) (далее – Положение). В соответствии с данным постановлением льготы по налогам, сборам (пошлинам) классифицируются на стимулирующие, системные и социальные. Положение определило особенности оценки целесообразности установления (продления действия) стимулирующих налоговых льгот. При этом государственные органы и организации определяют не более трех показателей социальной эффективности и трех показателей экономической эффективности стимулирующей налоговой льготы, отражающих степень достижения целей ее установления. Показатели экономической эффективности стимулирующей налоговой льготы характеризуют результативность деятельности плательщиков. К ним могут относиться следующие: объем производства продукции (работ, услуг), прибыль от реализации продукции, товаров (работ, услуг), рентабельность продаж, розничный и оптовый товарооборот, экспорт товаров (услуг), инвестиции в основной капитал и другие показатели с учетом целей установления льготы. Показатели социальной эффективности стимулирующей налоговой льготы характеризуют занятость, социальную защищенность и уровень оплаты труда работников. В качестве показателей социальной эффективности могут использоваться следующие: количество трудоустроенных граждан на вновь созданные рабочие места за счет создания новых производств и предприятий, номинальная начисленная среднемесячная заработная плата и другие показатели с учетом целей установления льготы.

Оценка эффективности установленных стимулирующих налоговых льгот проводится отдельно в отношении каждой льготы и основывается на расчете коэффициента интегральной эффективности, в основе которой расчеты коэффициентов бюджетной, экономической и социальной эффективности.

Как видим, по своей сути механизм, предусмотренный для оценки эффективности налоговых льгот, имеет много общего с ОФВ. Более правильно сказать, что оценка эффективности налоговой льготы выступает составной частью ОФВ НПА в сфере налогообложения. Налоговые льготы должны оцениваться с позиции «цель» – «результат», что означает наличие, во-первых, строго определенных параметров, на достижение которых направлены усилия государства и, во-вторых, проведение оценки эффективности установленных налоговых льгот, которая отражает достижение поставленных целей.

Помимо уже разработанной системы оценки эффективности налоговых льгот, представляется необходимой также разработка комплекса мер по контролю за целевым использованием дополнительно высвобождаемых средств в результате налогового льготирования.

Кроме налоговых льгот, не менее важным показателем эффективности налоговой политики выступает налоговое администрирование. В мировой практике существуют различные подходы к организации системы налогового администрирования, при этом налоговый контроль рассматривается в качестве составляющей данной системы. Так, по характеру взаимоотношений налоговых органов с плательщиками выделяют две основные модели: агрессивная (репрессивная) и партнерская (превентивная) модели налогового администрирования.

Белорусской системе налогового администрирования присуща в большей степени агрессивная модель налогового администрирования и, в частности, налогового контроля. В то же время острая необходимость борьбы с правонарушениями в сфере налогообложения требует совершенствования организации налогового контроля и привлечения к административной ответственности. На сегодняшний день из всех функций административной ответственности превалирует штрафная функция. Анализ бюджетного законодательства Республики Беларусь свидетельствует о плановости сумм штрафов при формировании республиканского бюджета на очередной финансовый год, то есть о стремлении контролирующих (надзорных) органов выполнить и перевыполнить «план». В соответствии со статьей 24 Бюджетного кодекса Республики Беларусь штрафы относятся к неналоговым доходам бюджета и отражаются в ежегодных законах о республиканском бюджете. Сумма штрафов, запланированная в законе о республиканском бюджете, как правило, ниже фактической суммы штрафов в соответствии с ежегодным законом об утверждении отчета об исполнении республиканского бюджета. Например, сумма штрафов, запланированная в Законе Республики Беларусь от 26 октября 2012 г. «О республиканском бюджете на 2013 год», в 7 раз превышает показатель предыдущего – 2012 г., что вызывает вопрос о критериях ее определения. Аналогичная ситуация с 2012 г. Таким образом, сумма запланированных штрафов за 2 года была увеличена в 14 раз. Для исполнения запланированных сумм доходной части бюджета в виде штрафов в 2012-2013 гг. государственным органам потребовалось увеличить количество проверок субъектов предпринимательской деятельности, по результатам которых должна была значительно увеличиться и сумма штрафов за совершение правонарушений.

Следует обратить внимание на дисбаланс показателей наложенных и взысканных сумм штрафов за административные правонарушения в сфере налогообложения. Так, сумма штрафов, взысканная с виновных лиц по административным правонарушениям в сфере налогообложения, совершенным за последние 5 лет, в общем показателе суммы штрафов, наложенной на виновных лиц по административным правонарушениям в сфере налогообложения (Глава 13 КоАП), составляет примерно 15–30 %, что может свидетельствовать о том, что, во-первых, государственные органы в большинстве случаев не обладают действенным механизмом исполнения постановлений о наложении административных взысканий в виде штрафа; во-вторых, у субъектов предпринимательской деятельности отсутствует возможность уплатить достаточно высокие размеры штрафов за правонарушения в сфере налогообложения.

В связи с этим в настоящее время возникла необходимость переориентации деятельности контролирующих органов на предупреждение правонарушений посредством совершенствования нормативной правовой базы, повышения координации деятельности государственных органов в борьбе с правонарушениями в налоговой сфере, а также развития партнерской модели налогового администрирования.

В современной юридической и экономической науке большое внимание уделяется исследованию проблем организации и проведения налогового контроля, а также определению мер по повышению его эффективности. Под эффективностью налогового контроля понимают уровень действенности контрольной работы налоговых органов, характеризуемый показателями поступлений в бюджетную систему налоговых доходов; качеством проведения налоговых проверок; сокращением числа судебных разбирательств по результатам контрольных мероприятий; повышением исполнительской дисциплины и правовой культуры плательщиков. В настоящее время в экономической науке представлены различные методические подходы к оценке эффективности налогового контроля. Большинство авторов ключевым показателем эффективности налогового контроля называют собираемость налогов и сборов. Заслуживает внимание проведенная классификация показателей эффективности налогового контроля в зависимости от направлений налогового контроля. Так, для определения эффективности фискально-правового направления налогового контроля необходимо исследовать показатели собираемости налоговых платежей и экономичности контроля (т.е. затраты на его проведение). Для предупредительного направления налогового контроля используются следующие показатели: выигрыш в суде налоговых органов, уровень досудебного порядка рассмотрения налоговых споров, уровень недействительных решений налоговых органов (т.е. признанных судом недействительными), динамика и уровень задолженности по налоговым платежам. Для проверочного направления налогового контроля предлагается использовать следующие показатели эффективности налогового контроля: количество выездных налоговых проверок, качество камерального анализа, доначисления на 1 проверку, уровень доначислений, динамика налоговых преступлений, средний срок проведения налоговой проверки.

Следует отметить, что в национальном законодательстве отсутствует нормативное закрепление методических рекомендаций по оценке эффективности и результативности проведения налогового контроля. Перечень форм отчетности о результатах работы инспекций МНС содержит только формы отчетов по контрольным мероприятиям налоговых органов.

Следующим фактором, свидетельствующим о тенденциях в правовом регулировании налоговых отношений и правоприменении, является стабильный уровень количества правонарушений. Ежегодно в стране совершается около 40 000 административных правонарушений в сфере налогообложения. На первый взгляд представляется, что это незначительное количество правонарушений в общем ежегодном четырех миллионном показателе всех административных правонарушений. Однако всего 1 % правонарушений дает возможность пополнять республиканский бюджет по неналоговым доходам в виде штрафов в размере 10 % от запланированной суммы штрафа на очередной финансовый год.

Система субъектов, привлеченных к административной ответственности за нарушение налогового законодательства в 2017 г., выглядит следующим образом: в 85 % случаях были привлечены физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели; в 15 % – юридические лица. В разрезе видов административных правонарушений в сфере налогообложения большее количество субъектов (50 %) привлечено по ст. 13.4 КоАП (Нарушение срока представления налоговой декларации (расчета)), 40 % – по ст. 13.6 КоАП (Неуплата или неполная уплата суммы налога, сбора (пошлины), таможенного платежа).

Снижение количества правонарушений в сфере налогообложения и планомерная работа налоговых органов по предупреждению их совершения и стимулированию правомерного поведения плательщиков будет отражать не менее важный показатель при проведении ОРВ и ОВФ НПА в налоговой сфере.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы и предложения. Полагаем целесообразным расширение перечня объектов проведения ОРВ на условия осуществления предпринимательской деятельности путем отнесения к ним проектов НПА в сфере налогообложения, поскольку налоговое законодательство напрямую затрагивает права и обязанности граждан и юридических лиц, устанавливает новые либо принципиально изменяющие существующие подходы к правовому регулированию налоговых отношений, которые действительно оказывают существенное влияние на условия ведения бизнеса. Кроме того, считаем необходимым внедрение нового инструмента повышения эффективности нормотворчества – оценки фактического воздействия НПА в налоговой сфере.

Внедрение института ОРВ проектов НПА и ОВФ НПА в сфере налогообложения позволит выявить взаимосвязь между результатами ОРВ проектов таких актов и тем эффектом, который получен после их принятия и вступления в силу, а также будет способствовать повышению качества регуляторной среды для субъектов предпринимательской и другой экономической деятельности.

Предлагаем разработать методику и определить критерии (индикаторы), по которым возможно оценивать эффективность налогового законодательства, последствия принятия НПА при проведении ОРВ, ОФВ и положительное влияние не только для доходной части бюджета, но и для субъектов предпринимательской деятельности. Такими критериями (индикаторами) в сфере налогообложения для достижения баланса государственных и частных интересов, по нашему мнению, могут выступать следующие:

объем налоговых платежей, поступивших в бюджет;

оценка эффективности налоговых льгот и целесообразности их использования субъектами предпринимательства;

отсутствие (снижение количества) обращений субъектов хозяйствования за получением от налоговых органов письменных разъяснений актов налогового законодательства;

эффективность налогового администрирования, в том числе налогового контроля;

снижение количества правонарушений в сфере налогообложения;

освобождение от административной ответственности и административных взысканий за нарушение налогового законодательства.

**ЗАЩИТА ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРАВОВОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ**

**PROTECTION OF THE RIGHTS AND LEGITIMATE INTERESTS OF BUSINESS
ENTITIES: LEGAL REGULATION AND PROSPECTS FOR IMPROVEMENT IN
MODERN ECONOMIC REALITIES**

ЛОМАКО АЛЛА ЮРЬЕВНА

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры международного экономического права Белорусского государственного экономического университета,
Alla Lomako, Candidate of Law, Associate Professor, Associate Professor, Chair of International Economic Law, Belarusian State University of Economics
e-mail: lomako_alla@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются особенности правового регулирования защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности. Обозначена первоочередная цель развития предпринимательского сектора; уточнен вектор укрепления промышленного потенциала и развития интеграционных связей белорусских промышленных предприятий и сопутствующей инфраструктуры в рамках ЕАЭС, что позволит на должном уровне совершенствовать защиту прав и интересов субъектов хозяйствования.

Ключевые слова. Защита прав и законных интересов, предпринимательская деятельность, субъект хозяйственной деятельности.

Abstract. The article examines the features of the legal regulation of the protection of the rights and legitimate interests of business entities. The primary goal of the development of the business sector is outlined; the vector of strengthening the industrial potential and development of integration ties of Belarusian industrial enterprises and related infrastructure within the EAEU was clarified, which will make it possible to improve the protection of the rights and interests of business entities at the proper level.

Keywords. Protection of rights and legitimate interests, entrepreneurial activity, business entity.

Предпринимательство относится к важнейшим составляющим современной экономики. Все развитые страны обязаны своим высоким уровнем развития рыночной системе хозяйства, мощным двигателем экономического и социального развития которой является предпринимательская деятельность. Предпринимательский сектор особенно прибыльный, поэтому его изучение очень важно и значимо для быстрого и эффективного

развития экономики страны и уяснения необходимости правового регулирования защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности в Республике Беларусь.

Право на занятие предпринимательством является конституционным правом граждан. Государство гарантирует всем равные возможности свободного использования способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности [1]. Данная гарантия предопределяет содержание конкретных нормативных предписаний, которые обеспечивают беспрепятственное начало и ведение гражданами законной предпринимательской деятельности.

Защита прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности представляет собой реализацию предусмотренных законом мер, направленных на восстановление или признание нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов по требованию управомоченного лица.

Защита субъективных прав осуществляется посредством применения надлежащей формы. В науке гражданского права различают две основные формы защиты – юрисдикционную и неюрисдикционную. Юрисдикционная форма защиты – деятельность уполномоченных государственных органов по защите нарушенных или оспариваемых субъективных прав. Неюрисдикционная форма защиты охватывает действия субъектов предпринимательской деятельности, которые совершаются ими самостоятельно, без обращения к государственным и иным уполномоченным органам [2, с. 76].

В основе любого субъективного права предпринимателя лежит интерес, который удовлетворяется посредством предоставления и реализации субъективного права. Интерес в этом случае формирует мотивацию реализации субъективного права и охраняется одновременно с ним. По общему правилу, защиту нарушенных субъективных прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности осуществляет экономический суд, что подтверждается п. 2 ч. 1 ст. 2 Хозяйственного процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – ХПК) [3]. В качестве средства судебной защиты, по общему правилу, выступает иск. В отдельных случаях в качестве такого средства может быть заявление (например, заявление о возбуждении приказного производства (ст. 117 ХПК) или жалоба (например, жалоба на нотариальные действия или отказ в их совершении (ст. 173 ХПК). Специальным порядком защиты субъективных прав и законных интересов является административный порядок, который применяется только в случаях, предусмотренных законом. Иногда применяется административно-судебный порядок защиты субъективных прав и законных интересов. В этом случае обращению с иском в суд предшествует обращение в органы государственного управления.

Предметом защиты выступают не только права субъектов предпринимательской деятельности, но и их законные интересы. В основе любого субъективного права предпринимателя лежит интерес, который удовлетворяется посредством предоставления и реализации субъективного права. Интерес в этом случае формирует мотивацию реализации субъективного права и охраняется одновременно с ним. Однако охраняемый правовой нормой интерес может существовать самостоятельно и подлежать защите в случае его нарушения. Подобная ситуация возникает в том случае, если происходит

прекращение самого субъективного права в результате правонарушения. Например, при уничтожении объекта аренды по вине арендатора именно право собственности арендодателя не может быть защищено, так как оно уже не существует. Но арендодатель может требовать защиты охраняемого правовой нормой интереса в восстановлении своего имущественного положения посредством предъявления иска о возмещении убытков.

Защита прав и законных интересов – одна из важнейших категорий процессуального и материального права, без определения сущности которой невозможно раскрыть характер и особенности ответственности субъектов предпринимательской деятельности. Данная категория связана с понятием «право на защиту», которое в научной и учебной литературе получило различную юридическую квалификацию. Наиболее распространенной и убедительной является точка зрения, согласно которой право на защиту является одним из элементов самого субъективного права, наряду с правомочием действовать по собственному усмотрению и правомочием требовать от другой стороны в правоотношении соответствующего поведения. В соответствии с другой точкой зрения право на защиту – самостоятельное субъективное право, которое появляется в момент нарушения или оспаривания прав и законных интересов [4, с. 124].

Одним из способов защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности в Республике Беларусь является восстановление положения, существовавшего до нарушения права. Данный способ защиты широко распространен в судебной практике. Он применяется при самых разнообразных нарушениях как имущественных, так и личных неимущественных прав граждан. Применение данного способа возникает в тех случаях, когда нарушенные гражданские права не прекращают своего существования и их восстановление связано с устранением последствий совершенного деяния.

Способы защиты нарушенного права предусмотрены и специальными Законами в сфере интеллектуальной собственности, в частности: статьей 29 Закона Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания» от 05.02.1993 г. № XII, статьей 56 Закона Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах» от 17.05. 2011 г. № 262-3.

Законодательством или договором (если это не противоречит законодательству) может быть предусмотрено урегулирование спора между сторонами до обращения в суд.

До обращения в суд с иском по спорам, возникающим между юридическими лицами и (или) индивидуальными предпринимателями, обязательным является предъявление претензии (письменного предложения о добровольном урегулировании спора), если иное не установлено ГК, иными законодательными актами или договором. Порядок предъявления претензии устанавливается законодательством или договором. Защита гражданских прав в административном порядке осуществляется лишь в случаях, предусмотренных законодательством. Решение, принятое в административном порядке, может быть обжаловано в суд [3].

Споры, возникающие между субъектами предпринимательской деятельности в процессе заключения, изменения, расторжения и исполнения хозяйственных

(экономических) договоров, споры о признании недействительными актов государственных и иных органов, не соответствующих законодательству и затрагивающих интересы субъектов хозяйствования, а также дела о признании субъектов хозяйствования экономически несостоятельными и банкротами разрешаются в экономических судах Республики Беларусь.

В порядке административного судопроизводства экономический суд разрешает возникающие из административных и иных публичных правоотношений хозяйственные (экономические) споры и рассматривает иные дела, связанные с осуществлением организациями со статусом юридического лица, индивидуальными предпринимателями и гражданами предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности, о (об): признании недействительным ненормативного правового акта государственного органа, органа местного управления и самоуправления, иного органа или должностного лица, которыми затрагиваются права и законные интересы заявителя в сфере предпринимательской и иной хозяйственной деятельности; административных правонарушениях, если нормами законодательных актов их рассмотрение отнесено к компетенции экономического суда; взыскании с организаций со статусом юридического лица, индивидуальных предпринимателей и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность, налогов, обязательных платежей, санкций, если иной порядок их взыскания не установлен нормами законодательных актов; отказе в выдаче (продлении срока действия) специального разрешения (лицензии) и т.д. (ст. 42 ХПК).

К хозяйственным (экономическим) спорам, рассматриваемым экономическим судом, в частности, относятся споры о:

- разногласиях по договору, заключение которого предусмотрено законодательством, или о разногласиях, передача которых на разрешение экономического суда согласована сторонами договора;
- изменении условий или расторжении договора;
- неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств;
- признании права собственности;
- истребовании собственником или иным законным владельцем имущества из чужого незаконного владения;
- нарушении прав собственника или иного законного владельца, не связанных с лишением владения;
- возмещении убытков;
- признании недействительным (полностью или частично) ненормативного акта государственного или иного органа, не соответствующего законодательству Республики Беларусь и нарушающего права и законные интересы юридических лиц, индивидуальных предпринимателей;
- признании не подлежащим исполнению исполнительного или иного документа, по которому взыскание производится в бесспорном порядке;
- защите деловой репутации;

– отказе в государственной регистрации либо уклонении от государственной регистрации в установленный срок юридического лица или индивидуального предпринимателя и в других случаях, когда такая регистрация предусмотрена законодательством Республики Беларусь;

– взыскании с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей налогов, других обязательных платежей в бюджет и государственные внебюджетные фонды, штрафов и иных экономических санкций, если законодательством Республики Беларусь не предусмотрено взыскание этих сумм в бесспорном порядке;

– возврате из бюджета и государственных внебюджетных фондов денежных средств, списанных в бесспорном порядке в виде экономических санкций либо по другим основаниям с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

– ликвидации, реорганизации юридических лиц, прекращении деятельности индивидуальных предпринимателей;

– экономической несостоятельности (банкротстве);

– отказе в выдаче (продлении) лицензии.

Законодательными актами могут быть отнесены к подведомственности экономического суда и другие дела.

В то же время экономические суды Республики Беларусь не рассматривают споры о размерах исчисленных сумм налогов и неналоговых платежей; об установлении цен на продукцию и товары, а также тарифов на оказание услуг, если цены и тарифы, согласно законодательству, не могут устанавливаться соглашением сторон; о понуждении заключить договор, не основанный на нормативном акте, а также споров, возникающих при согласовании стандартов и технических условий.

Необходимо отметить наиболее важные особенности рассмотрения споров в экономическом суде.

1. Право на судебную защиту от посягательств на права и законные интересы, гарантированные правовыми нормами, а также от незаконных действий (бездействия) государственных органов, иных организаций, их должностных лиц – неотъемлемое право любой организации и индивидуального предпринимателя.

2. Реализация права на судебную защиту обеспечена конкретными формальными требованиями к исковому заявлению и порядку его подачи в экономический суд, закрепленными в главе 18 ХПК.

3. Если по основаниям, перечисленным в нормах ст. 162 и ст. 163 ХПК, исковое заявление оставлено без движения или возвращено истцу, последний вправе после устранения допущенных нарушений вновь обратиться в экономический суд с иском в общем порядке.

4. В хозяйственном процессе могут принимать участие не только истец и ответчик, но и другие заинтересованные лица, которые могут быть участниками процесса в качестве третьих лиц, заявляющих самостоятельные требования на предмет спора, либо на стороне истца или ответчика в качестве третьих лиц, не заявляющих самостоятельных требований на предмет спора. Если суд принял судебное постановление о правах и

обязанностях лиц, не привлеченных к участию в деле, это является основанием для отмены судебного постановления экономического суда (ст. 280 ХПК).

5. При рассмотрении дела в экономическом суде первой инстанции до принятия судебного постановления, которым заканчивается рассмотрение дела по существу, истец вправе изменить основание или предмет иска, увеличить или уменьшить размер исковых требований путем подачи письменного заявления. При рассмотрении дела в экономическом суде первой, апелляционной, кассационной или надзорной инстанции до принятия судебного постановления, которым заканчивается рассмотрение дела, истец вправе отказаться от иска в целом или его части. Ответчик вправе при рассмотрении дела в экономическом суде первой, апелляционной, кассационной или надзорной инстанции признать иск в целом или его части. На любой стадии процесса стороны могут закончить дело мировым соглашением в порядке, установленном нормами главы 10 ХПК.

6. В целях исправления ошибок, допущенных судом в ходе рассмотрения и разрешения спора, нормы ХПК предусматривают три самостоятельные стадии хозяйственного процесса: 1) производство в апелляционной инстанции по жалобе (протесту) на не вступившее в законную силу постановление экономического суда первой инстанции; 2) производство в суде кассационной инстанции по кассационной жалобе (протесту) на судебное постановление экономического суда апелляционной инстанции; 3) надзорное производство по протестам должностных лиц, указанных в пункте ст. 301 ХПК, на вступившие в законную силу судебные постановления экономических судов.

Кроме этого, нормы ХПК закрепляют отдельную стадию, на которой судебные постановления могут быть пересмотрены не в связи с судебными ошибками, а по вновь открывшимся обстоятельствам вступивших в законную силу судебных постановлений.

7. В целях восстановления нарушенных прав лица, заявившего об этом требовании, экономические суды осуществляют своевременное и полное исполнение судебного постановления или иного акта. Основанием для исполнения является предъявление в Экономический суд исполнительного документа (например, судебного приказа) для его исполнения в порядке, установленном нормами ХПК. Порядок совершения исполнительных действий установлен нормами ХПК и Инструкции о ведении исполнительного производства по хозяйственным (экономическим) спорам, утвержденной Постановлением Пленума Высшего Хозяйственного суда Республики Беларусь от 26 апреля 2005 г. № 17.

Итак, предпринимательство – это особая форма экономической активности, основанная на инновационном самостоятельном подходе к производству и поставке на рынок товаров, приносящих предпринимателю доход и осознание значимости как личности [6].

Обязательным условием развития предпринимательского сектора является изменение общественного производства, форм и способов хозяйствования. В дальнейшем предпринимательская деятельность проникла в сферу нематериального производства. В последние годы особо выделяется консультативный вид

предпринимательства (консалтинг), который обеспечивает предпринимательский сектор услугами консультативного характера по вопросам управления [7].

Предпринимательство как особая форма экономической деятельности пользуется правильной поддержкой во всех промышленно развитых странах. Суть данной поддержки сводится чаще всего к выработке конкретных мер по трем направлениям:

1) консультационное сопровождение процесса создания и функционирования новых предпринимательских организаций на начальном этапе (1-3 года с момента образования организации);

2) оказание технической помощи менее развитым в финансовом положении предпринимательским структурам;

3) оказание определенной финансовой поддержки вновь создаваемой структуре или предоставление такой структуре льгот [8, с. 51].

Дальнейшее развитие белорусского предпринимательства связано с комплексным совершенствованием нормативной правовой базы, сокращением административных и иных ограничений, созданием максимально благоприятных условий для обеспечения кредитно-финансовыми, материально-техническими, информационными ресурсами субъектов малого и среднего бизнеса, участием их в научно-технических разработках наравне с субъектами крупного бизнеса. В Республике Беларусь в последнее время принят ряд нормативных правовых актов, направленных на развитие предпринимательской деятельности, установление атмосферы взаимного доверия государственных органов и предпринимателей, основанного на принципах презумпции добросовестности субъектов хозяйствования, саморегулирования бизнеса и минимизации вмешательства в предпринимательскую деятельность.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь от 15.04.1994 г.: с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г. // Консультант Плюс: Республики Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

2. Мазур, О.А. Хозяйственное право: учебное пособие / О.А. Мазур. – Брест, 2009. – 271 с.

3. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь.: с изм. и доп., внесенными Законом Респ. Беларусь о 17 июля 2018 г., вступившими в силу с 26 янв. 2019 г. // Консультант Плюс: Республики Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

4. Вабишевич, С.С. Хозяйственное право (правовое регулирование предпринимательской деятельности) / С.С. Вабишевич, И.А. Маньковский. – Минск, 2006. – 390 с.

5. Врублевский, Б.И. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Б.И. Врублевский. – Гомель, 2014. – 252 с.

6. Кукольник, Р.В. Условия развития предпринимательской деятельности в Республике Беларусь // Научные стремления. Витебск. – 2014. – № 10. – С. 84 – 87.

7. Пантелеева, Н.В. Отдельные принципы развития предпринимательской деятельности в Республике Беларусь // Веснік Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя

А.А. Куляшова. Серья Д. Эканоміка, сацыялогія, права. – 2019. – № 1 (53). – С. 94 – 101.

8.Базылев, Н.И., Базылева, М.Н. Основы бизнеса: учеб. пособие. – Минск, 2003. – 253 с.

**ЭКОЛОГО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ОРГАНИЗАЦИОННОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ECOLOGICAL AND LEGAL ASPECT OF THE ORGANIZATIONAL REGULATORY
IMPACT OF LEGISLATION IN THE FIELD OF ECONOMIC ACTIVITY**

МИНЬКО НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА

кандидат юридических наук, доцент, заведующий сектором эколого-правовых исследований Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Minko Natallia, PhD in Law, Associate Professor, Head of the Sector of Environmental and Legal Research of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: natallia.minko@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена дальнейшей разработке концепции оценки экологического риска и понятия «комплексная оценка экологического риска». Анализируются показатели, виды риска. Включение понятия «комплексная оценка экологического риска» в механизмы оценки регулирующего воздействия и оценки фактического воздействия законодательства позволит говорить о наполненности их методического обеспечения. В целях повышения качества, эффективности правотворчества и правореализации современного белорусского государства предлагается закрепление оценки регулирующего воздействия и оценки фактического воздействия законодательства в качестве специальных инструментов в Концепции национальной правовой политики.

Ключевые слова. Эколого-правовой аспект, организационное обеспечение, оценка регулирующего воздействия, оценка фактического воздействия, комплексная оценка экологического риска, последствия, методическое обеспечение.

Annotation. The article is devoted to the further development of the concept of environmental risk and the concept of “comprehensive assessment of environmental risk”. Indicators, types of risk are analyzed. The inclusion of the concept of «comprehensive environmental risk assessment» in the mechanisms for assessing the regulatory impact and assessing the actual impact of legislation will make it possible to talk about the fullness of their methodological support. In order to improve the quality, efficiency of lawmaking and legal implementation of the modern Belarusian state, it is proposed to consolidate the assessment of the regulatory impact and the assessment of the actual impact of legislation as special tools in the Concept of national legal policy.

Keywords. Environmental assessment aspect, organizational support, regulatory impact, actual impact, comprehensive assessment of environmental risk, consequences, methodological support.

Введение. Реализация текущих и стратегических задач устойчивого развития и экономической безопасности Республики Беларусь зависит от организационных оснований правотворческой и правореализационной деятельности, в том числе ее содержательных и юридико-технических сторон.

Внедрение института оценки фактического воздействия (далее – ОФВ) нормативных правовых актов позволит выявить взаимосвязь между результатами оценки регулирующего воздействия проектов таких актов и теми экологическими последствиями, которые наступили после их принятия и вступления в силу. ОФВ будет способствовать повышению качества регуляторной среды для субъектов экономической деятельности, в том числе в экологической сфере. Принятые решения позволят оптимизировать процедуру оценки регулирующего воздействия (далее – ОРВ) проектов нормативных правовых актов, поскольку в рамках ОФВ проводится анализ достижения целей регулирования, заявленных в сводном отчете о результатах проведения ОРВ, определение и оценка фактических положительных и отрицательных последствий принятых актов, а также выявление в них положений, необоснованно затрудняющих ведение экономической деятельности.

Цель исследования – научное обоснование эколого-правового аспекта организационного обеспечения регулирующего воздействия законодательства в сфере экономической деятельности (в том числе концепции оценки экологического риска, выделения понятия «комплексная оценка экологического риска» и ряда других вопросов).

Основная часть. Организационное обеспечение регулирующего воздействия (ОРВ и ОФВ) законодательства состоит из таких компонентов, как: 1) нормативная правовая база в данной области, а также методическое обеспечение, регламентирующие данный процесс (методики, инструкции, правила и т.п.), например, методики прогнозной оценки эффективности проектов нормативных актов либо отдельных мер регулирующего воздействия (так называемые методики оценки *ex ante*), методики оценки эффективности действующего законодательства либо методики ОФВ (так называемые методики оценки *ex post*, или методики правового мониторинга/мониторинга правоприменения, сопровождающего мониторинга, (итоговой оценки)). При этом наиболее разработанными являются методики формально-юридического анализа проектов нормативных правовых актов (включая методики проведения антикоррупционной экспертизы, анализа и обобщения материалов практики проведения юридической экспертизы нормативных правовых актов); 2) совокупность инструментов и средств, необходимых для эффективного проведения ОРВ и ОФВ законодательства; 3) система субъектов с определением их целей, функций, построением организационной структуры на основе вертикальных и горизонтальных функциональных взаимосвязей в процессе обоснования, выработки, принятия и реализации соответствующих решений.

Беларусь является Стороной Конвенции об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (далее – Конвенция ОВОС) [1], в п. 7 ст. 2 которой закреплено, что стороны стремятся применять принципы оценки воздействия на окружающую среду (далее – ОВОС) к политике, планам и программам. Каждая сторона прини-

мают необходимые законодательные, административные или другие меры для осуществления положений Конвенции ОВОС. Стратегическая экологическая оценка (далее – СЭО) предусматривает оценку возможных экологических последствий плана/программы, которая предполагает определение сферы охвата оценки и подготовку экологического отчета, вовлечение общественности и проведение консультаций, принятие во внимание данных экологического отчета и результатов участия общественности и консультаций при разработке плана/программы. Ряд иных международных соглашений Республики Беларусь также содержат положения, способствующие внедрению подходов ОВОС и СЭО: Конвенция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды, Конвенция о биологическом разнообразии, Рамочная конвенция ООН об изменении климата и др. [2].

Закон Республики Беларусь от 18 июля 2016 г. № 399-З «О государственной экологической экспертизе, стратегической экологической оценке и оценке воздействия на окружающую среду» регулирует отношения в области проведения государственной экологической экспертизы, СЭО и ОВОС и направлен на обеспечение экологической безопасности планируемой хозяйственной и иной деятельности, а также на предотвращение вредного воздействия на окружающую среду (далее – Закон № 399-З) [3]. В Законе № 399-З предусмотрен ряд нормоположений и подходов, требующих учета при проведении анализа экологических последствий регулирующего воздействия. Так, закреплена категория *«затрагиваемая сторона – государство, на окружающую среду которого может быть оказано трансграничное воздействие при реализации проектных решений»* (ч. 4 ст. 1). Предполагается, что затрагиваемая сторона может оказывать влияние при решении вопроса о выборе, характере и осуществлении технологий безопасности и других форм возможной взаимной помощи в целях уменьшения любого трансграничного воздействия. Изменения окружающей среды в Законе № 399-З характеризуются как обратимые или необратимые изменения состояния окружающей среды, которые могут произойти в результате воздействия на нее при реализации проектных решений (ч. 5 ст. 1). Предполагается, что данная категория может быть воспринята и предусмотрена при разработке методического обеспечения ОРВ и ОФВ законодательства в предложенной нами редакции: *«изменения окружающей среды – обратимые или необратимые изменения состояния окружающей среды, которые могут произойти в результате воздействия на нее формализованных правотворческих и правореализационных решений»*. Результат такого воздействия не что иное, как следствие, выраженное качественно или количественно.

В Законе № 399-З предусмотрен круг уполномоченных субъектов, осуществляющих государственное регулирование и управление в области проведения государственной экологической экспертизы, СЭО и ОВОС: Президент Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь, Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды, местные Советы депутатов, местные исполнительные и распорядительные органы в пределах компетенции, определенной законодательством (ст. 8).

С учетом указанного можно выделить *уполномоченных и заинтересованных субъектов при проведении ОРВ и ОФВ законодательства, а также затрагиваемые стороны*. В системе уполномоченных субъектов выделяются уполномоченные органы и органы-

разработчики концепций нормативного правового регулирования соответствующей сферы общественных отношений и проектов нормативных правовых актов, в том числе проектов законов в соответствующих сферах общественных отношений.

Процедуры ОРВ и ОФВ законодательства основываются на данных, полученных от *заинтересованных субъектов*: «органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, научно-исследовательских, общественных и иных организаций, субъектов экономической деятельности, их ассоциаций и союзов, граждан (либо групп граждан), интересы которых затронуты установленным регулированием, а также на опубликованных в открытых источниках данных, которые могут быть проверены заинтересованными лицами» [4].

Развитие институционального потенциала в области регулирующего воздействия предполагает всесторонний учет нормоположений институтов ОВОС и СЭО, оперирующих соответствующими категориями и подходами, в целях дальнейшей разработки концепции оценки экологического риска, выработки и обоснования понятия «комплексная оценка экологического риска». В настоящее время концепция оценки экологического риска рассматривается в качестве главного механизма разработки и принятия управленческих решений как на международном, государственном или региональном уровнях, так и на уровне потенциального источника загрязнения окружающей среды.

Концепция экологического риска предполагает принятие оптимального с природоохранной точки зрения управленческого решения (совокупности решений), в том числе экономически и социально обоснованное сведение к минимуму отрицательного воздействия. Концепция риска включает два элемента – оценку риска (*risk assessment*) и управление риском (*risk management*). Оценка риска предполагает научный анализ причин, генезиса и масштабов риска в конкретной ситуации, а управление риском предусматривает анализ текущей рискованной ситуации и разработку решения, направленного на минимизацию риска, на основе соответствующих показателей.

Экономическими показателями (последствиями) риска являются: утрата материальных ценностей, необходимость существенных финансовых затрат на восстановление и т.д. В число социальных/общественных показателей (последствий) риска входят: ухудшение здоровья людей, смертность, вынужденная миграция населения, связанная с необходимостью переселения групп людей, и т.п. К экологическим показателям (последствиям) риска относятся: разрушение биоты, вредное воздействие на экосистемы, ухудшение качества окружающей среды, порча (деградация) земель, гибель лесов, загрязнение вод, почв и т.п. Таким образом, экологический риск связан не только с ухудшением состояния и качества окружающей среды и здоровья людей, но и с воздействием техногенной деятельности на эколого-экономические и природно-хозяйственные системы, изменяющим их свойства, нарушающим связи и процессы в этих системах с учетом синергетического эффекта экономических, общественных и экологических показателей (последствий). В данных обстоятельствах особое значение приобретает комплексная оценка экологического риска, которая должна включать, помимо деятельности по планированию и организации работ, идентификации опасностей и оценки риска, характеристики риска,

ряд формализованных управленческих решений и мероприятий на основании анализа синергизма экономических, общественных и экологических показателей (последствий) в целях интегрированной оценки регуляторного воздействия.

Следовательно, важное значение будут иметь: «оценка неопределенности эколого-экономических рисков и ее учет при разработке управляющих решений (в том числе выбор стратегии управления риском в условиях неопределенности); контроль за эколого-экономическими рисками; управление эколого-экономическими рисками, включая моделирование региональных стратегий снижения эколого-экономических рисков» [5].

Введение понятия «комплексная оценка экологического риска», включающего эколого-экономическое обоснование и методическое обеспечение риск-анализа, в механизмы ОРВ и ОФВ как инструмент предотвращения ущерба в целом и природоохранных расходов в частности позволит говорить о наполненности методического обеспечения ОРВ и ОФВ. В качестве количественной меры риска целесообразно использовать показатель, одновременно учитывающий две характеристики неблагоприятного события – вероятность его наступления и величину причиняемого им ущерба. При рассмотрении экологической безопасности организации или территории могут выделяться постоянный и аварийный риски; приемлемый экологический риск (нуждается в контроле), повышенный/чрезмерный экологический риск (недопустимый) либо пренебрежимый риск (не нуждается в контроле).

Приемлемый экологический риск – это риск, уровень которого оправдан с точки зрения не только экологических, но и экономических, социальных и других проблем в конкретном обществе и в конкретное время. Его величина (вероятность реализации или возможный ущерб) настолько незначительна, что ради получаемой при этом выгоды в виде материальных и социальных благ человек или общество в целом готово пойти на риск [6, с. 106].

Н.П. Садовникова утверждает, что методология оценки и управления рисками в настоящее время выступает не только инструментом научных изысканий, но и официально признанным методом анализа на основе интегрированного подхода для информированного и эффективного принятия решений [7, с. 5]. В связи с указанным представляется целесообразной дальнейшая разработка понятийного аппарата в целях комплексной оценки риска, баз данных о воздействиях на объекты риска и соответствующих последствиях, иного методического обеспечения, включая формирование правовых и организационных норм для внедрения процедур управления экологическим риском.

Среди факторов, снижающих качество нормативного регулирования, Ю.А. Тихомиров в частности выделяет «недостаточность оценки рисков для реализации декларируемых целей принимаемых нормативных правовых актов, слабость процедур открытого экспертного обсуждения и оценки проектов законов и иных нормативных правовых актов, отсутствие процедур сравнительного анализа предлагаемых мер и альтернативных способов решения поставленных задач и др.» [8].

В целях снижения экологических рисков целесообразным видится проводить

ОВФ следующих групп нормативных правовых актов: при разработке проектов которых проводилась ОРВ, иных нормативных правовых актов по решению Президента, Правительства, республиканских органов государственного управления, местных органов власти.

При этом особое внимание должно уделяться факторам, оказывающим негативное воздействие на функционирование правовой системы в целом, хотя необходимо учитывать и оценивать влияние положительных факторов; важна разработка конкретных мероприятий, направленных на максимально быстрое устранение выявленных недостатков, ликвидацию или локализацию влияния отрицательных (рисковых) факторов [9, с. 6]. Среди анализируемых факторов ключевое место занимают потенциальные риски правоприменения.

Использование ОРВ и ОФВ законодательства на концептуальном уровне в качестве самостоятельных инструментов национальной правовой политики позволит поднять нормотворческий процесс на новую ступень развития в целях обеспечения соответствия национального права новым вызовам времени, повышения его конкурентоспособности, согласованности нормотворческой и правоприменительной деятельности государства.

Выводы. 1. Организационное обеспечение ОРВ и ОФВ законодательства состоит из таких компонентов, как: 1) нормативная правовая база в данной области, а также методическое обеспечение, регламентирующие данный процесс; 2) совокупность инструментов и средств, необходимых для эффективной ОРВ и ОФВ; 3) система субъектов с определением их целей, функций, построением организационной структуры (уполномоченных, заинтересованных субъектов, а также затрагиваемых сторон).

2. Развитию институционального потенциала в области ОРВ и ОФВ законодательства будут способствовать дальнейшая разработка концепции оценки экологического риска и категории «комплексная оценка экологического риска». Необходимо выделить основные понятия и определения, относящиеся к процедурам регулирующего воздействия, в т.ч. к комплексной оценке и управлению экологическими рисками (регуляторная среда, регуляторная сфера, регуляторная нагрузка и др.), провести их адаптацию, апробацию и институализацию. Важной категорией для данных процедур выступит понятие «результат воздействия», то есть последствие, выраженное качественно или количественно и достигаемое при осуществлении регулирования. Введение и дальнейшая разработка понятия «комплексная оценка экологического риска», включающего эколого-экономическое обоснование риск-анализа, в механизмы ОРВ и ОФВ как инструмент предотвращения ущерба в целом и природоохранных расходов в частности, позволит говорить о наполненности методического обеспечения ОРВ и ОФВ.

3. При разработке методического обеспечения ОРВ и ОФВ законодательства следует законодательно закрепить категорию: «изменения окружающей среды – обратимые или необратимые изменения состояния окружающей среды, которые могут произойти в результате воздействия на нее формализованных правотворческих и право-реализационных решений».

4. Ускоренное развитие информационного общества предполагает возможность реализации краудсорсингового похода при осуществлении комплексной оценки экологического риска. В связи с этим видится целесообразным размещение на официальных интернет-сайтах Орхусских центров Республики Беларусь актуальной информации, относящейся к процедурам комплексной оценки экологических рисков: информационно-аналитической системы для хранения и анализа информации и прогнозирования рисков; методологии оценки экологической безопасности отдельных проектов и планов и программ, решений; механизмов анализа экологических рисков и расчета эффективности мер по их снижению; системы правовых и организационных норм для внедрения процедур управления экологическим риском с возможностью обратной связи и доступа к открытым данным.

5. Национальная правовая политика должна предусматривать необходимое и достаточное количество средств (инструментов) и методов решения поставленных задач и достижения установленных целей. Закрепление ОРВ и ОФВ в качестве самостоятельных инструментов в Концепции национальной правовой политики позволит повысить качество и эффективность правотворчества и правореализации современного белорусского государства посредством надлежащего регулирования. Реализация подходов концепции экологического риска может выступить одним из показателей развития правовой системы, которые влияют на эффективность ее функционирования.

Литература

1. Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте. Принята 25 февраля 1991 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/env_assessment.shtml – Дата доступа: 22.09.2020.

2. Лаевская, Е. В. Стратегическая экологическая оценка: правовое понятие и принципы реализации / Е. В. Лаевская. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center.gov.by/strategicheskaya-e-kologicheskaya-otsenka-pravovoe-ponyatie-i-printsipy-realizatsii/> – Дата доступа: 20.09.2020.

3. О государственной экологической экспертизе, стратегической экологической оценке и оценке воздействия на окружающую среду [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 18 июля 2016 г., № 399-З : в ред. 15.07.2019 г. № 218-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

4. Симакова, Е.К. Методика оценки фактического воздействия нормативно-правовых актов / Е.К. Симакова // Вестник Санкт-Петербургской юрид. академии. – № 4 (33). – 2016. – С. 25–30.

5. Тихомиров, Н. П. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками : учеб. пособие / И. М. Потравный, Т. М. Тихомирова, Н. П. Тихомиров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 351 с.

6. Хабарова, Е. И. Оценка и управление риском как метод обеспечения экологической безопасности / Е. И. Хабарова, С. В. Никитина, Л. Л. Будаева // Вестник

МИТХТ. Серия: социально-гуманитарные науки и экология. – 2015. – Т. 2. № 4. – С. 102–108.

7. Садовникова, Н. П. Управление экологическими рисками проектов территориального развития / Н. П. Садовникова, М. С. Кузнецов, С. В. Васильев // Интернет-Вестник ВолгГАСУ. – 2012. – № 8 (24). – С. 1–6.

8. Тихомиров, Ю. А. Эффективность закона и экономика / Ю. А. Тихомиров // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. – № 4. – С. 5–16.

9. Малько, А. В. Место и роль юридических технологий в правотворческой политике современной России / А. В. Малько, М. А. Костенко // Журнал российского права. – 2017. – № 4. – С. 5–15.

ОЦЕНКА ФАКТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ МЕЖДУ НОРМОТВОРЧЕСКИМИ И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ

ACTUAL IMPACT ASSESSMENT OF LEGISLATION AS AN ELEMENT OF FEEDBACK BETWEEN RULE-MAKING AND ENFORCEMENT AGENCIES

САТОЛИНА МАРИНА НИКОЛАЕВНА

кандидат юридических наук, заведующий сектором правового обеспечения социально-экономического развития Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Satolina Marina, Candidate of Legal Sciences, Head of the Sector for Legal Support of Socio-Economic Development of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of
Belarus

e-mail: Satolina@mail.ru

Аннотация. Автором сформулированы предложения по разработке регуляторной политики и принятии соответствующего Закона Республики Беларусь, который должен включить в том числе все стадии оценки регулирующего воздействия законодательства в экономической сфере (ОРВ и ОФВ). Предложены основные методологические подходы к проведению оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в экономической сфере. Обоснованы предложения по выделению оценки регулирующего воздействия в самостоятельную статью в законе о нормативных правовых актах как имеющую специфику в сфере правового регулирования.

Ключевые слова. Государственное управление, законодательство, оценка регулирующего воздействия, оценка фактического воздействия, регуляторная политика, экономическая сфера, эффективность правовых норм.

Abstract. The author formulated proposals for the development of a regulatory policy and the adoption of the relevant Law of the Republic of Belarus, which should include, among other things, all stages of assessing the regulatory impact of legislation in the economic sphere (RIA and OFV). The main methodological approaches to assessing the actual impact of regulatory legal acts in the economic sphere are proposed. Proposals for separating the assessment of the regulatory impact into an independent article in the Law on Normative Legal Acts, as having specificity in the field of legal regulation, have been substantiated.

Keywords. Public administration, legislation, regulatory impact assessment, actual impact assessment, regulatory policy, economic sphere, effectiveness of legal norms.

1. Государственное управление как деятельность органов государственной власти и их должностных лиц реализуется прежде всего в форме нормативных правовых актов. Государство разрабатывает и устанавливает общеобязательные правила поведения —

нормы права, с помощью которых многообразные отношения, возникающие в реальной жизни, оцениваются как правомерные либо как противоправные и может выбирать любой вариант санкционирования экономических отношений правом, хотя не всякий избранный им способ обеспечивает позитивные результаты [1].

Теория государственного управления различает правовой, политический и управленческий подходы к формулированию основных принципов государственного управления. Объединяющими для всех являются такие принципы, как следование принципу верховенства права и конституционным ценностям и целям, воле народа и цели получения необходимого социально-экономического результата. Качество государственного управления зависит от того, насколько реализованы данные подходы в управлении государством. Комплексным подходом к государственному управлению, который включил все ключевые ценности, стало «эффективное управление» (good governance). Однако управленческие решения по степени воздействия на общество могут иметь как положительное, так и отрицательное воздействие. Когда воздействие государства на экономику чрезмерно, оно становится негативным, ибо мешает ее свободному функционированию и развитию [2]. Для устойчивого и эффективного социально-экономического развития необходимы оптимальное сочетание экономической целесообразности с достигнутым уровнем конституционного развития, учет взаимного влияния правовых и экономических факторов при принятии государственных решений в сфере экономики.

Из этого следует, что в условиях глобализации и динамизма интеграционных процессов необходимы современные подходы к формированию законодательного регулирования в сфере экономики. При этом требуются обеспечение правовой определенности, стабильности и предсказуемости законодательства в сфере гражданского оборота, осуществления предпринимательской деятельности, создание необходимых условий для эффективной защиты права собственности и иных имущественных прав на основе конституционных ценностей, достижения баланса интересов личности, общества и государства [3].

Одной из основных причин неэффективности государственного управления называют отсутствие обратной связи между теми, кто разрабатывает решение, теми, кто принимает его, и теми, кто его применяет. Для правовой системы это означает, что нет надлежащей взаимосвязи между нормотворческим и правоприменительным процессами, тогда как они должны составлять единое целое в рамках правовой системы государства, правового механизма.

2. Для обеспечения оптимального результата необходимо действенное научное нормотворческое прогнозирование. После введения в действие Закона Республики Беларусь от 17.07.2018 «О нормативных правовых актах» (далее – Закон об НПА) данная проблема должна была бы решиться, поскольку кроме оценки регулирующего воздействия (далее – ОРВ), в Законе закреплены такие институты, как правовой мониторинг, прогнозирование последствий (социальных, экономических, экологических и др.) принятия НПА, и общественные обсуждения. Однако их утверждение на законодательном уровне и принятие методических документов автоматически не привело и не

приведет к повышению эффективности нормотворчества. Практика показывает, что подготавливаемые заключения об осуществлении ОРВ носят в большинстве случаев формальный характер. Следовательно, само по себе внедрение института ОРВ не может повысить инвестиционную привлекательность страны и обеспечить благоприятные условия для бизнеса. ОРВ дает эффект, если является элементом общегосударственной стратегии стимулирования бизнеса и экономического роста, которую согласованно реализуют не только уполномоченный орган, а все органы государственного управления, оказывающие существенное влияние на создание условий для развития экономики страны. Полноценное включение перечисленных правовых институтов в нормотворческую деятельность, создание механизмов и систем реализации, методологии и методических рекомендаций требуют не только определения, но и «завоевания» своего места в правовом механизме среди иных способов определения эффективности правовых норм и эффективности правоприменения.

Несмотря на различие в нормативно установленных целях, задачах, методике, субъектах и объектах проведения, статусе результатов и заключений, степени «внедренности» в процесс правотворчества, прогнозирования, ОРВ, правовой мониторинг и др. имеют общую цель – повышение эффективности правового регулирования и нормотворческой деятельности в частности; все они являются способами изучения эффективности правовых норм и эффективности их применения. В свою очередь изучение эффективности правовой нормы и эффективности ее применения – это оценка эффективности управляющего воздействия со стороны государства на те или иные правоотношения, соотношение между фактически достигнутым, действительным результатом действия нормы права и той социальной целью, для достижения которой эта норма была принята. В.М.Сырых пишет, что «государство должно быть в первую очередь заинтересовано в том, чтобы максимально сократить период между появлением новых, соответствующих развившимся экономическим отношениям, норм предпозитивного права и их переводом на уровень позитивного права и тем самым обеспечить оперативную отмену устаревших, малоэффективных нормативных предписаний [3]. Появлению такого механизма перевода предпозитивного права в позитивное содействует включение в правовой механизм ОРВ, в целом механизмов выявления эффективности правовых норм. Требование о проведении ОРВ *ex post* (ОФВ) должно оказать положительное влияние на качество ОРВ, которая проводится *ex ante* (до вступления НПА в силу). Это связано с тем, что если орган, осуществляющий разработку проекта НПА, будет знать, что через определенное время результат ОРВ обязательно будет проверен, то это поможет исключить у регулятивных органов желание (которое могло бы возникнуть в ином случае) тем или иным образом «манипулировать» результатами анализа, чтобы «протолкнуть» норму, о которой идет речь в ОРВ [4]. Кроме того, оценка *ex post* (ОФВ) может помочь выявить системные ошибки в методологии ОРВ и тем самым способствовать улучшению методики анализа в будущем. Разумеется, для того чтобы это произошло, необходимо, чтобы сами результаты оценки *ex post* тоже систематически оценивались [5].

3. Регуляторная политика является частью экономико-правовой политики государства, а ОФВ в экономической сфере – неотъемлемым элементом всего регуляторного

цикла, одним из этапов нормотворческого и, несомненно, правотворческого процесса в широком смысле этого слова, выявления эффективности государственно-властного решения, принятого в виде НПА и регулирующего определенные процессы в сфере оборота материальных благ, – при их создании (производстве), обмене, распределении и потреблении. Таким образом, в государстве необходимо последовательно выработать (сформулировать) регуляторную политику, с которой следует сопрягать политику правовую и законодательную, ориентируя законодателя на принятие тех НПА, которые «ложатся» в общую канву основных целей самого государства. Рассмотрение ОРВ в качестве встроенного в правовую систему механизма, позволяет не упустить взаимосвязь между право(нормо-) творчеством и правореализацией и не потерять важнейшее звено принятия правильного управленческого решения – обратную связь.

ОРВ/ОФВ регуляторных актов (для нашей страны – в сфере предпринимательства) необходимо рассматривать как самостоятельный механизм оценки эффективности правовых норм на стадии «до» (планирование и подготовка нормативного правового акта) и на стадии «после» принятия нормативного правового акта, поскольку в силу множественности количественных и качественных критериев оценки, так он даст большую эффективность для совершенствования регуляторной политики.

Целью ОФВ является определение и оценка фактических положительных и отрицательных последствий введенного правового регулирования, устанавливающего избыточные обязанности, запреты и ограничения, необоснованные расходы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. При этом возможно классифицировать эффективность регулирующего воздействия по отношению к параметрам деятельности хозяйствующих субъектов как отрицательное, то есть влекущее возникновение негативных экономических эффектов; нейтральное, то есть в совокупности не оказывающее никакого экономического эффекта; положительное, то есть, например, способствующее оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов [6].

4. В рамках совершенствования государственного управления необходимо разработать основы регуляторной политики в области экономики и принять соответствующий Закон Республики Беларусь «О регуляторной политике», определив ее понятие, понятие и критерии результативности НПА, специальный орган, ответственный за осуществление регуляторной политики и т.д. Основная цель - устранение излишних барьеров в развитии экономики. Это позволит посмотреть системно на регуляторную политику государства, предусмотреть ОРВ на разных стадиях регуляторного цикла, а также расширить сферу применения ОРВ/ОФВ за счет включения в сферу ее действия всех регуляторных актов.

В свою очередь указанные действия должны быть обеспечены правовой политикой как системной, целенаправленной, правомерной и научно-обоснованной деятельностью, подчиненной единой социально-значимой конституционной цели – построению социального демократического правового государства. При этом особая роль должна отводиться законодательной политике как сфере деятельности государства, которая связана со стратегией и тактикой законотворчества, обеспечением его влияния на регулирование общественных отношений, укрепление конституционных основ общества и государства.

При разработке проекта Закона «О регуляторной политике» и дальнейшем развитии такого института, как оценка регулирующего (фактического) воздействия необходимо:

расширить сферу действия ОРВ/ОФВ и распространить ее на сферу всех регуляторных актов;

развести понятия ОРВ/ОФВ на условия осуществления экономической деятельности как часть регуляторной политики и предусмотреть их в Законе «О регуляторной политике», а прогнозирование и правовой мониторинг – в Законе «О нормативных правовых актах», как носящие общий характер;

установить, что комплексная система ОРВ осуществляется на всех этапах государственно-управленческого цикла, от разработки проектов нормативных правовых актов до ретроспективной оценки и упрощения действующего законодательства;

предусмотреть систему мер контроля за осуществлением ОРВ/ОФВ и виды ответственности как за ненадлежащее их проведение, так и за несвоевременное реагирование на их результаты;

определить, какие ресурсы (например, Национальный правовой интернет-портал) будут предоставлять возможность для ознакомления с результатами ОФВ.

5. При дальнейшем совершенствовании ст. 45 Закона Республики Беларусь «О нормативных правовых актах» в части развития прогнозирования последствий принятия (издания) нормативных правовых актов необходимо предусмотреть самостоятельную статью «Оценка регулирующего (фактического) воздействия на условия осуществления предпринимательской деятельности» как имеющую специфику в сфере правового регулирования. Вариантом совершенствования правового регулирования в этой части на период разработки проекта Закона «О регуляторной политике» является дополнение части второй статьи 75 Закона «О нормативных правовых актах» «Правовой мониторинг» за счет осуществления оценки фактического воздействия НПА, а также дополнение Закона статьей 75-1 «Оценка фактического воздействия НПА», в которой необходимо закрепить дефиницию ОФВ, предусмотрев цели и задачи, которые реализуются в рамках данной процедуры.

6. В качестве основных методологических подходов к ОФВ можно предложить:

6.1. Общие положения:

предусмотреть системное планирование ОФВ (в том числе установление сроков и критериев (показателей) в самом НПА), разработку программ плановых пересмотров и постоянно действующих механизмов, которые позволят формулировать рекомендации по изменению существующих инструментов регулирования;

на ранних стадиях разработки проекта регуляторного НПА определять критерии эффективности, которые будут использоваться при ОФВ;

продумать структуру и организацию аналитических процедур с тем, чтобы анализ мог давать весомые результаты;

проводить анализ наиболее существенных законов и стандартов независимо от ведомств, которые управляют их применением;

применять комплексные подходы к ОФВ в случаях, когда одни инструменты регулирования действуют и применяются в комбинации с другими, а также с административными процедурами (например, при проведении ОФВ в рамках отрасли);

установить индикативные показатели для определения эффективности ОФВ, рассмотреть возможность их установления в отдельных случаях на этапе подготовки проекта НПА в самом НПА;

при проведении ОФВ должны приниматься во внимание предыдущие оценки, а также подготовленные другими учреждениями, включая парламент и независимые органы, необходимо определять, достигнуты ли основные политические и социальные цели регулирования, а также учитывать все побочные эффекты применения НПА;

для обеспечения качественного ОФВ и объективных результатов необходимо предусмотреть подготовку и переподготовку тех должностных лиц и служащих, которые будут ее проводить.

6.2. Предусмотреть, что к принципам ОРВ/ОФВ, наряду с законностью (конституционностью), прозрачностью и другими общими принципами, должны относиться: всесторонность и широкий временной охват; целенаправленность и соразмерность; своевременность; создание эффективных механизмов консультаций; независимость там, где это уместно; институциональный надзор; исключение коррупции; ответственность за результаты.

Следует предусмотреть, что ОФВ, кроме запланированных заранее случаев (предусмотрено в плане, либо обязанность периодического проведения ОФВ предусмотрена в самом законе), может проводиться, если:

НПА вступил в силу без надлежащего ОРВ или без надлежащего обсуждения и как следствие – он не работает;

необходимость его проведения следует из:

результатов проведения конкретных исследований либо из результатов инвентаризации как отраслевой, так и регулирования экономики в целом;

сопоставительного анализа на основе эталонных (лучших) показателей как процесса определения и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования с целью улучшения собственной работы;

углубленных аналитических обзоров, направленных на выявление и оценку серьезности макроэкономических дисбалансов.

ОФВ должна быть направлена на решение следующих основных вопросов:

является ли регулирование все еще уместным и обоснованным;

эффективны ли нормы по достижению намеченных результатов (есть ли последствия);

определение наиболее экономически эффективного решения данной проблемы и того, нет ли непреднамеренных (неожидаемых) последствий их применения.

Кроме того, должна быть обеспечена обратная связь между правотворческим органом и органом, осуществлявшим ОФВ, в том числе – предусмотрена отмена введения или пересмотр тех норм, которые мешают функционированию НПА в соответствии с определенной в нем целью.

Самостоятельного исследования в будущем заслуживает изучение взаимосвязи между использованием новых информационных технологий и качеством ОРВ/ОФВ, что связано с широтой охвата мнений, быстротой и прозрачностью получаемых результатов. Такой цели может служить прежде всего переход на индексацию (классификацию) правовой нормы еще на стадии ее создания. Полагаем, что возможности государственной системы правовой информации, входящего в нее Национального правового Интернет-портала и расположенного на его платформе Правового форума могут содействовать широкому внедрению ОРВ/ОФВ. Предлагается в связи с этим проработать вопрос о возможности создания в рамках государственной системы правовой информации как общегосударственной организационно-технической системы обеспечения полной, достоверной и актуальной нормативной правовой информацией субъектов правоотношений на основе Национального реестра и ЭБДПИ, специализированный инструмент для осуществления ОРВ/ОФВ. Значительные изменения в оценку регуляторного воздействия принесет и постепенный переход к цифровому праву.

Литература

1. Сырых, В. М. Проблемы гармонизации позитивного и социального (предпозитивного) частного права [Электронный ресурс] / В. М. Сырых // Научная библиотека «КиберЛенинка», 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemuy-garmonizatsii-pozitivnogo-i-sotsialnogo-predpozitivnogo-chastnogo-prava>. – Дата доступа: 25.05.2020.
2. What is good governance? [Electronic resource] // United Nations Economic and Social Council for Asia and Pacific, 2020. – Mode of access: <https://web.archive.org/web/20060428063306/http://www.unescap.org/huset/gg/governance.htm>. – Date of access: 25.05.2020.
3. О состоянии конституционной законности в Республике Беларусь в 2013 году [Электронный ресурс] : решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 21 янв. 2014 г., № Р-915/2014 / ilex // ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2020.
4. Тихомиров, Ю. А. Правовой мониторинг: учебное пособие / Ю. А. Тихомиров, Д. Б. Горохов // Электронная библиотека iknigi.net, 2013-2020. – Режим доступа: <https://iknigi.net/avtor-kollektiv-avtorov/109337-pravovoy-monitoring-nauchno-prakticheskoe-posobie-kollektiv-avtorov/read/page-7.html>. – Дата доступа: 25.05.2020.
5. Детерминанты качества анализа регулирующего воздействия ОЭСР [Электронный ресурс] // Организация экономического сотрудничества и развития, 2020. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/regreform/regulatory-policy/42047676.pdf>. – Дата доступа: 24.05.2020.
6. Буровцев, В. В. Системный анализ эффективности регулирующего макроэкономического воздействия [Электронный ресурс] / В. В. Буровцев // Научная библиотека «КиберЛенинка», 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnyy-analiz-effektivnosti-reguliruyuschego-makroekonomicheskogo-vozdeystviya/viewer>. – Дата доступа: 25.05.2020.

**ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ И ОЦЕНКА
ФАКТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ
АКТОВ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ДЕКРИМИНАЛИЗАЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ**

**ASSESSMENT OF THE REGULATORY IMPACT AND ASSESSMENT OF THE
ACTUAL IMPACT OF REGULATORY LEGAL ACTS AS TOOLS FOR
DECRIMINALIZING ECONOMIC RISKS**

ШАБЛИНСКАЯ ДИАНА ВИКТОРОВНА

кандидат юридических наук, доцент,
заведующий сектором правового обеспечения экономической безопасности
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Diana Shablinskaya, Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor,
Head of the Section of Legal Support for Economic Security of the Institute of Economics of
the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: shablinskaya@economics.basnet.by

Аннотация. Статья посвящена изучению инструментов ОРВ и ОФВ при декриминализации экономических рисков. Сделан вывод о наличии системных связей между ОРВ и ОФВ как единого процесса (цикла) исследования перспектив развития правовых явлений и процессов на уровнях правотворчества и правореализации. Предлагается повысить роль ОРВ и ОФВ в процессе принятия регулирующего решения. С внедрением инструментов прогнозирования в нормотворческую деятельность видится целесообразным рассмотреть вопрос об использовании систем поддержки принятия решений, позволяющих активировать возможности работы экспертов с информацией для идентификации и решения задач.

Ключевые слова. Декриминализация экономических рисков, нормативный правовой акт, оценка регулирующего воздействия, оценка фактического воздействия, правовое регулирование, прогнозирование

Abstract. The article is devoted to the study of the tools of RIA and AIA in the decriminalization of economic risks. It is concluded that there are systemic links between RIA and AIA as a single process (cycle) of researching the prospects for the development of legal phenomena and processes at the levels of lawmaking and law implementation. It is proposed to increase the role of RIA and AIA in the regulatory decision-making process. With the introduction of forecasting tools in rule-making, it seems expedient to consider the use of decision support systems that enable experts to work with information to identify and solve problems.

Keywords. Decriminalization of economic risks, regulatory legal act, regulatory impact assessment, actual impact assessment, legal regulation, prediction

Программа социально-экономического развития Беларуси на 2016-2020 годы предусматривает решение важной задачи – подготовка предложений о декриминализации экономических рисков субъектов хозяйствования. Распоряжением Премьер-министра Республики Беларусь от 23 февраля 2017 г. № 58р создана межведомственная экспертная группа по выработке предложений по указанному вопросу, которой было поручено проанализировать правоприменительную практику привлечения к уголовной ответственности за преступления против порядка осуществления экономической деятельности, а также практику признания экономического (делового) риска обоснованным (в качестве обстоятельства, исключающего преступность деяния).

По итогам проведенной работы в 2017-2019 гг. в Уголовный кодекс Республики Беларусь (далее – УК) действительно внесен ряд изменений, призванных либерализовать ответственность субъектов экономических отношений. Анализ внесенных изменений в УК показывает, что декриминализация экономики в своей основной части реализовалась посредством декриминализации преступлений против порядка осуществления экономической деятельности. Соответственно снятием барьера для развития экономических отношений стал пересмотр общественной опасности целого ряда деяний, ранее относившихся к преступным. К сожалению, при подготовке указанных проектов законов о внесении изменений в УК еще не требовалось осуществлять прогноз последствий принятия (издания) нормативного правового акта, в том числе оценить регулирующее воздействие проекта нормативного правового акта на условия осуществления предпринимательской деятельности, соответствие проекта нормативного правового акта социально-экономическим потребностям и возможностям общества и государства, а также целям устойчивого развития. Данные требования стали обязательными для разработчика проекта нормативного правового акта после вступления в силу Закона Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. № 130-З «О нормативных правовых актах» (далее – Закон о НПА).

Работа по декриминализации экономических рисков в нашем государстве не завершена, в связи с чем следует детально изучать все возможные инструменты в ходе ее выполнения. В рамках данного научного исследования проанализируем, как могут быть применимы процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов (далее – ОРВ) и оценки фактического воздействия нормативных правовых актов (далее – ОФВ) при принятии решений в сфере декриминализации экономических рисков.

В первую очередь представляется важным отметить, что при помощи ОРВ и ОФВ необходимо спрогнозировать (задача ОРВ) или установить в ходе правоприменения (задача ОФВ) позитивные и негативные результаты правового регулирования отношений, обеспечивающих развитие сферы экономической деятельности, а также результаты уголовно-правового регулирования ответственности за совершение преступлений против порядка осуществления экономической деятельности. ОРВ должна помочь смоделировать возможность возникновения противоречий в виде избыточных обязанностей, запретов, ограничений и барьеров, необоснованных расходов для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а ОФВ – выявить и констатировать подобные противоречия.

Следует признать наличие системных связей между инструментами ОРВ и ОФВ. Основная разница в данных процедурах заключается в том, что ОФВ признается второй ступенью выявления последствий нормативного правового акта, инструмент определения того, достигнута ли цель правового регулирования и работает ли нормативный правовой акт эффективно. По сути, ОФВ проверяет регулирующее воздействие действующего и применяемого нормативного правового акта. Этимологически правильно было бы именовать оценкой (анализом) регулирующего воздействия именно инструменты ОФВ, так как проект нормативного правового акта, выступающий предметом ОРВ, регулирующего воздействия как таковой не имеет, при ОРВ осуществляется не оценка, а только прогноз регулирующего воздействия. Другим существенным отличием между ОРВ и ОФВ, отмечаемым в научной литературе, является стадия, на которой реализуются данные инструменты: ОРВ на стадии правотворчества, ОФВ – на стадии правоприменения.

В ходе данного исследования нами выдвигается гипотеза о неразрывном цикле ОФВ и ОРВ. И при такой постановке проблемы заключение о том, что ОФВ является второй стадией ОРВ, будет неправильным. С.В. Синюков справедливо полагает, что правореализация все более рассматривается как равнозначный правообразованию элемент правового регулирования, выполняющий функции правообразования на индивидуальном уровне [1, с. 114]. Правоприменители формируют требования, которые предъявляют к поведению других участников правоотношений. Постепенно данные требования могут приобрести общий характер, что придаст правовому регулированию нужное единообразие, стабильность и эффективность (сложившаяся правоприменительная практика). Несмотря на то, что ОФВ проводится на стадии правоприменения, полагаем результаты такого мониторинга являются начальным этапом нового цикла нормотворчества. В качестве аргумента своей позиции отметим, что целый ряд нормотворческих инициатив в своем обосновании содержит указание на то, что подобные изменения законодательства предлагаются по итогам практики применения, то есть по результатам оценки эффективности той или иной нормы в ходе ее функционирования.

Подготовка проекта нормативного правового акта начинается не с прогноза последствий его принятия (прогноз последствий принятия нормативного акта – этап работы с уже готовыми предложениями), а с оценки сложившейся социальной и правовой действительности, анализа накопленного опыта правореализации, по сути, с анализа фактического регулирования в той или иной сфере. В данном аспекте приоритет отдается способности законодателя «уловить» социальные потребности. Разумеется, сказанное не в полной мере будет относиться к ситуациям, когда зарождаются абсолютно новые отношения, ранее не подлежавшие правовому регулированию (например, разработка и внедрение новых финансовых технологий). Изучив перспективы развития общественных отношений либо выявив противоречия, в том числе в модели их уголовно-правовой охраны, в конечном счете можно предложить комплекс мер по желательному их развитию либо предотвращению, принять те необходимые решения, которые позволят праву развиваться в желательном для различных групп участников экономических отношений направлении.

Таким образом, мы делаем вывод, что ОФВ не только является инструментом верификации прогноза, осуществленного в ходе разработки нормативного правового акта. Результаты ОФВ предваряют формулирование новой нормы права и соответственно выступают условием эффективности нового прогноза. В совокупности методы прогноза и методы верификации их результатов и постановки новых задач перед законодателем можно определить *единым процессом (циклом) – систематизированным исследованием перспектив развития правовых явлений и процессов на определенных уровнях – правотворчества и правореализации*. Соответственно, реализуя инструменты ОРВ и ОФВ, мы можем наблюдать процесс трансфера прогностической информации, ее последующей верификации и выхода на новый уровень формулирования задач перед субъектами нормотворческой инициативы. Совокупное применение механизмов ОРВ и ОФВ в их единстве позволит существенно повысить качество правового регулирования и эффективность правовых норм.

Поддержание стабильной эффективности правового регулирования общественных отношений требует проведения ОФВ с определенной периодичностью. Констатация факта подтверждения прогноза и эффективности регулирования общественных отношений в настоящем не должна свидетельствовать об окончании цикла. Как только при очередном проведении ОФВ будут выявлены противоречия между правовым регулированием и правоприменением, констатировано снижение эффективности правового регулирования, возникнет потребность совершенствования нормативного правового акта и соответственно – потребность в новой нормотворческой инициативе. В процессе функционирования правовых норм появляется новая информация, например, могут быть получены результаты научных исследований, новые прогнозы, которые при соотнесении с итогами ОФВ также могут выступить основой для постановки новых задач перед законодателем.

У ОРВ и ОФВ как инструментов декриминализации экономики имеется весьма значимое преимущество: их применение позволяет использовать информацию, исходящую от субъектов отношений, адресатов правового регулирования. Примером того, как общественное мнение может повлиять на подготовку проекта нормативного правового акта, может служить общественное обсуждение нового КоАП. По материалам БЕЛТА, Администрация Президента Республики Беларусь отказывается от идеи введения бальной системы для оценки нарушений ПДД в новый КоАП, так как против новой системы высказалось большинство участников дорожного движения [2].

ОРВ и ОФВ как инструменты декриминализации экономики не являются самоцелью. Выступая своеобразным инструментом координации мнений, применение процедур ОРВ позволит получать обратную связь, выявить «запрос» на регулирование отношений. Не менее действенно изучение общественного мнения при применении ОФВ. Данные методики направлены на выявление специфических ценностей различных социальных групп, социально-психологические стереотипов и предрасположений, для них характерных. Применение метода опроса общественного мнения при ОФВ позволит установить, про-

изошла ли выработка и усвоение требуемых стандартов поведения либо норма не воспринята субъектами экономической деятельности или препятствует развитию экономических отношений.

Весьма эффективен метод ОФВ, который не доступен при проведении прогнозирования, – изучение и анализ правоприменительной практики, которая складывается по итогам применения конкретных норм права. Именно данный критерий должен выступать ключевым при оценке эффективности правового регулирования и качества применения инструментов прогнозирования. Полагаем целесообразным проведение на основе результатов ОФВ последующего разъяснения нормативного правового акта, которое будет отражать содержание основных сложившихся подходов к его толкованию.

В Законе о НПА ОФВ прямо не урегулирована. Вместе с тем на стадии реализации нормативных правовых актов ст. 75 Закона о НПА предусмотрено осуществление деятельности по систематическому анализу и оценке качества законодательства, практики правоприменения, эффективности правового регулирования общественных отношений – правового мониторинга. Исходя из анализа содержания деятельности, составляющей правовой мониторинг, можно заключить об определенном сходстве инструментов правового мониторинга и ОФВ. Согласно п. 11 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 30 января 2019 г. № 65 «О порядке проведения правового мониторинга», в ходе его проведения нормативный правовой акт анализируется и по такому показателю, как последствия принятия (издания) нормативного правового акта, в том числе правовые, финансово-экономические, социальные, экологические и иные, достижение результатов прогнозирования последствий принятия (издания) нормативного правового акта. Изложенное позволяет заключить, что одним из содержательных аспектов правового мониторинга выступает ОФВ. Таким образом, национальное законодательство предусматривает возможность проведения ОФВ, но не наделяет данный вид оценки нормативного правового акта самостоятельным статусом, что нельзя признать правильным. Вместе с тем данная норма является предпосылкой для институционализации ОФВ и демонстрирует прямую корреляцию между ОРВ, как видом прогнозирования и ОФВ как компонентом правового мониторинга. Более того, толкование положений Закона о НПА позволяет также выявить связь между результатами правового мониторинга и прогнозирования. В соответствии с п. 3 ст. 45 Закона о НПА прогнозирование последствий принятия (издания) нормативного правового акта включает, помимо прочего, проверки и оценки проекта нормативного правового акта субъектами нормотворческой деятельности и правоприменения, в том числе по результатам правового мониторинга.

С учетом тесной методологической связи ОРВ и ОФВ полагаем целесообразным институционализацию данных инструментов как оценок последствий правового регулирования в самостоятельном структурном элементе Закона о НПА, а в дальнейшем – на уровне отдельного нормативного правового акта. Полагаем, это будет способствовать повышению эффективности правового регулирования общественных отношений и повысит качество правотворчества и правореализации. Также видится целесообразным усилить роль результатов правового мониторинга (в том числе ОФВ) в нормотворчестве. В соот-

ветствии с п. 2 ст. 75 Закона о НПА по результатам правового мониторинга подготавливаются предложения о совершенствовании законодательства и практики правоприменения, разрабатываются проекты нормативных правовых актов, принимаются меры по надлежащей реализации нормативных правовых актов. Вместе с тем ст. 33 Закона о НПА, посвященная общим вопросам подготовки проектов новых нормативных правовых актов, внесения изменений в нормативные правовые акты, официального толкования, приостановления, возобновления, продления действия, отмены и признания нормативных правовых актов (их структурных элементов) утратившими силу, не содержит упоминания о том, что является основанием для внесения изменений в нормативный правовой акт, предусматривая лишь основания подготовки проекта нового нормативного правового акта. Представляется, что включение в данную норму положений, раскрывающих основания и условия для внесения изменений в нормативный правовой акт, к числу которых можно отнести результаты правового мониторинга (включая результаты ОФВ), позволит существенно повысить значимость инструментов оценки последствий принятия нормативного правового акта, даст основание рассматривать ОРВ и ОФВ в качестве полного цикла контроля над принятием и реализацией управленческого решения в экономической сфере, усилит связь законодателя и правоприменителя.

Целесообразно обратить внимание еще на одно положение Закона о НПА. Согласно п. 3 ст. 45 данного Закона, прогнозирование последствий принятия (издания) нормативного правового акта в том числе включает выбор оптимального варианта правового регулирования соответствующих общественных отношений. Представляется, что выбор оптимального варианта правового регулирования не входит в число задач прогнозирования. Следует отметить, что ОРВ и ОФВ не могут быть рассмотрены в качестве путей разрешения спрогнозированных или выявленных противоречий и проблем, так как выступают лишь механизмом установления подобных противоречий и соответственно – лишь частью алгоритма принятия управленческого решения. ОРВ и ОФВ – это информация, база, условие, с учетом и на основе которых принимается решение. «ОРВ сама по себе не определяет и не заменяет собой решение, а скорее усиливает качество политической дискуссии и понимание других методов принятия регулирующих решений», – приходит к выводу В.В. Колегов (с. 24) [3].

Считаем, что роль ОРВ и ОФВ в процессе принятия регулирующего решения следует усилить. Без обязательного учета результатов ОРВ и ОФВ данные инструменты не видятся эффективными, т.к. представляют собой всего лишь констатацию наличия противоречий, барьеров, издержек. Как минимум видится необходимым установление обязанности разработчика нормативного правового акта провести согласительное совещание по итогам проведения ОРВ. С другой стороны, придание результатам ОРВ статуса обязательных к учету в нормотворчестве может негативно сказаться на качестве ее проведения; действенный инструмент прогнозирования рискует стать формальной и шаблонной отпиской.

Еще одним важным аспектом видится связь между различными видами прогнозирования последствий принятия нормативных правовых актов и их результатами в ходе декриминализации экономики. В задачи ОРФ и ОФВ не включаются прогноз и мониторинг

сферы уголовно-правовых отношений, это задачи уголовно-правового прогнозирования и мониторинга уголовного законодательства. Следует констатировать не только связь ОРВ и ОФВ между собой, но и тесное взаимодействие ОРВ как вида прогнозирования последствий принятия нормативных правовых актов с иными методами прогнозирования. Более того, результаты проведенных ОРВ и ОФВ могут оказать содействие в решении очень важной задачи – предупреждение преступлений. Имея данные о фактических последствиях правового регулирования, можно предотвратить переход противоречий, сложившихся в экономической сфере, в причины и условия преступности.

Как следует поступить разработчику нормативного правового акта, если различные виды прогнозирования показывают различные результаты, какие прогнозы предпочтет законодатель в случае их расхождения? Например, упрощение требований по соблюдению требований экологической безопасности сможет минимизировать издержки предпринимателей и повысить их доходы, однако отрицательно скажется на состоянии окружающей среды. Равно как снятие тех или иных барьеров может привести к различным результатам: например, декриминализация преступлений, охраняющих добросовестную конкуренцию, будет стимулировать занятие предпринимательской деятельностью, но вместе с тем участит факты имитации чужих товарных знаков и их заимствование, породив гражданско-правовые деликты. Прогнозирование – это системное исследование перспектив развития правовых явлений и процессов на определенных уровнях. Представляется целесообразным с внедрением инструментов прогнозирования в нормотворческую деятельность рассмотреть вопрос об использовании систем поддержки принятия решений (decision support system), позволяющих активировать возможности работы экспертов с информацией для идентификации и решения задач в процессе принятия решений (в том числе при прогнозировании последствий принятия нормативного правового акта). Подобные технологии призваны способствовать исключению возможности принятия норм, не согласованных с социальной обстановкой, с итогами прогнозирования. Эффективное решение должно интегрировать в себе информацию самого широкого спектра в соответствующей области, включая, разумеется, результаты ОРВ и ОФВ.

Литература

1. Синюков, С. В. О понятии правотворчества / С. В. Синюков // Известия Саратовского университета. – 2011. – Т. 11. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 2. – С. 114–117.
2. Балльной системы в новом КоАП не будет [Электронный ресурс] / БЕЛТА. – Режим доступа: <https://www.belta.by/society/view/balлноj-sistemy-v-novom-koap-ne-budet-394056-2020>. – Дата доступа: 09.09.2020.
3. Колегов, В. В. Совершенствование системы оценки регулирующего воздействия в государственном управлении на региональном уровне : дис. ... канд. экон. наук : 12.00.15 / В. В. Колегов. Специальность 08.00.05 кандидата экономических наук. – М., 2015. – 218 л.

**К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ПЛАТНОСТИ ПРАВА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ**

**ON THE ISSUE OF IMPLEMENTING THE PRINCIPLE OF PAYMENT FOR THE
NATURAL RESOURCES USAGE RIGHT IN THE LEGISLATION
OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

ШАХРАЙ ИРИНА СЕРГЕЕВНА

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры экологического и аграрного права
Белорусского государственного университета

Shakhrai Irina, PhD (Candidate of Sciences) in Law, Associate Professor, Associate Profes-
sor at the Belarusian State University, Law Faculty, Environmental and Agrarian Law Depart-
ment

e-mail: shakhrai@bsu.by

Аннотация. В статье анализируются проблемы реализации в отраслевом природо-
ресурсном законодательстве принципа платности права природопользования. Рассматри-
ваются особенности определения в природоресурсных кодексах и законах данного прин-
ципа, форм платы, соотношения арендной платы с иными видами платежей, случаев осво-
бождения от платы. Высказаны предложения по совершенствованию законодательства.

Ключевые слова. Право природопользования, принцип платности, формы платы,
льготы, природоресурсное законодательство.

Abstract. The article analyzes some problems of the implementation of the principle of
payment for privileges in the sectoral nature resource legislation. The features of fixing in nat-
ural resource codes and laws this principle, forms of payment, the ratio of rent with other types
of payments, cases of exemption from payment are considered. Suggestions were made for im-
proving the legislation.

Key words. The natural resources usage right, the principle of payment, forms of pay-
ment, privileges, natural resource legislation.

Платность специального природопользования провозглашается в ст. 4 Закона Рес-
публики Беларусь от 26 ноября 1992 г. № 1982-XII «Об охране окружающей среды» (в
редакции от 17 июля 2002 г. № 126-3 с изменениями и дополнениями) в качестве одного
из принципов охраны окружающей среды, который находит развитие в природоресурс-
ном законодательстве. Исторически закрепление платности природопользования было
связано с осуществлением экономических и правовых преобразований, начатых в 1990-
ые годы, однако советское законодательство также давало подобные примеры (так, право

лесопользования, предоставляемое в разрешительном порядке, за редкими исключениями, было платным на протяжении всего советского периода [1, с. 63-64]).

В правовой доктрине платность рассматривается также в качестве одного из признаков специального природопользования, не относящихся к основным [2, с. 134; 3, с. 34-35]. Примерами бесплатного осуществления специального пользования природными ресурсами являются пользование в научно-исследовательских, учебно-опытных и иных аналогичных целях (ст. 30 Закона Республики Беларусь от 10 июля 2007 г. № 257-З «О животном мире»), заготовка древесины при проведении лесохозяйственных работ (ст. 102 Лесного кодекса Республики Беларусь от 24 декабря 2015 г.), отдельные виды недропользования и обособленное пользование прудами-копанями, осуществляемые в установленных пределах землепользователями в границах предоставленных им земельных участков (ст. 17 Кодекса Республики Беларусь о недрах от 14 июля 2008 г., ст. 35 Водного кодекса Республики Беларусь от 30 апреля 2014 г.); не предусматривается внесение платы при осуществлении общего природопользования гражданами.

Указание на наличие таких исключений в ряде случаев делается непосредственно при формулировке соответствующего принципа. Например, в ст. 7 Кодекса о недрах и в ст. 8 Лесного кодекса закрепляется принцип платности пользования, за исключением случаев, предусмотренных соответствующим кодексом и иными законодательными актами, а в ст. 3 Водного кодекса – принцип платности водопользования, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 1 статьи 35 настоящего Кодекса (то есть имеется отсылка не к абстрактному перечню исключений, а к конкретной норме, которая тоже сформулирована как отсылочная: часть вторая п. 1 ст. 35 Водного кодекса предусматривает, что законодательными актами могут быть предусмотрены и иные случаи пользования водными объектами на безвозмездной основе).

По нашему мнению, формулировка принципа как основополагающего начала должна иметь лаконичную конструкцию. Исключения из общего правила следует определять в иных нормах – в рамках механизма реализации данного принципа. Такой подход мы видим в Кодексе Республики Беларусь о земле от 23 июля 2008 г., ст. 5 которого содержит краткую формулировку принципа платности землепользования, при этом закрепление многочисленных льгот в виде освобождения от уплаты земельного налога и арендной платы за земельные участки (ст. 239 Налогового кодекса Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г., п.п. 5, 12 Положения о порядке определения, исчисления и уплаты арендной платы, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 12 мая 2020 г. № 160), не ставит под сомнение содержание данного принципа.

Необходимо обратить внимание также на тот факт, что в отраслевом природоресурсном законодательстве не всегда имеется четкий перечень форм платы за пользование, что нельзя считать обоснованным. Так, в качестве положительного примера можно назвать ст. 32 Кодекса о земле, которая прямо формулирует: «формами платы за пользование земельными участками являются земельный налог или арендная

плата». Статья 35 Водного кодекса закрепляет две формы платежей, связанных с водопользованием, – налог и арендная плата, но вид налога при этом не уточняется. Обращение к Налоговому кодексу позволяет отметить, что это может быть экологический налог (объектом налогообложения является сброс сточных вод на основании разрешений на специальное водопользование или комплексных природоохранных разрешений – ст. 247) либо налог за добычу (изъятие) природных ресурсов (взимается при добыче поверхностной и подземной воды, минеральных вод, минерализованных промышленных вод – ст. 255).

В ст. 31 Кодекса о недрах лишь констатируется платность такого пользования, а формы платы не называются. Если обратиться к положениям иных нормативных правовых актов, можно прийти к выводу о существовании следующих форм платежей в сфере недропользования: 1) налог за добычу (изъятие) природных ресурсов – в данном случае объектом налогообложения является добыча полезных ископаемых, перечисленных в ст. 255 Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. (в редакции от 30 декабря 2018 г. с изменениями и дополнениями); 2) плата за право владения и пользования участком недр как объектом концессии, определенная в концессионном договоре (Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-З «О концессиях»). Таким образом, применительно ко многим видам пользования недрами (геологическое изучение недр, использование подземных пространств в целях, не связанных с добычей полезных ископаемых; использование геотермальных ресурсов недр) необходимость вносить плату не предусматривается, но и не указывается прямо на бесплатный характер пользования. Такие нечеткие нормы создают неопределенность и существенно осложняют правоприменение.

На основании анализа Лесного кодекса можно выделить следующие формы платежей: 1) плата за лесопользование (ее внесение является обязательным условием выдачи разрешительных документов – лесорубочного билета, ордера, лесного билета (п. 4 ст. 42, ст. 103), тогда как применительно к видам лесопользования, предоставляемым без выдачи перечисленных документов, указания на необходимость внесения платы в Лесном кодексе нет); 2) арендная плата за пользование участком лесного фонда, которая вносится в течение всего срока аренды ежемесячно равными частями (п. 7 ст. 47 Лесного кодекса), что не освобождает арендатора от платы за лесопользование (п. 4 ст. 103 Лесного кодекса).

Здесь следует остановиться на проблеме соотношения арендной платы и иных форм платежей применительно к природным ресурсам, которые могут предоставляться в аренду (в частности, объектами аренды могут являться земельные участки, водные объекты, участки лесного фонда, охотничьи и рыболовные угодья).

Согласно ст. 45 Лесного кодекса, в аренду могут предоставляться участки лесного фонда для заготовки древесины – юридическим лицам, производящим продукцию деревообработки и реализующим инвестиционные проекты, отвечающие установленным Советом Министров Республики Беларусь критериям; для заготовки живицы, второстепенных лесных ресурсов, побочного лесопользования и лесопользования в целях проведения культурно-оздоровительных, туристических, иных рекреационных и (или)

спортивно-массовых, физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий – любым юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Большинство перечисленных видов лесопользования (заготовка древесины, живицы, второстепенных лесных ресурсов, побочное лесопользование) может предоставляться и без заключения договора аренды. Следовательно, в части внесения платежей арендаторы ставятся в худшие условия по сравнению с лесопользователями, которым данное право предоставлено по внедоговорным основаниям, поскольку в течение всего срока пользования должны вносить и арендную плату (исчисляемую ежегодно исходя из таксовой стоимости и ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь), и плату за лесопользование (определяемую исходя из таксовой стоимости либо по результатам лесных аукционов) – ст.ст. 47, 103 Лесного кодекса. Такую ситуацию нельзя назвать обоснованной.

Следует отметить, что подобное дублирование не наблюдается при регулировании предоставления иных природных ресурсов в аренду, а также в концессию (в то же время необходимо указать, что в настоящее время практика заключения договоров концессии природных ресурсов отсутствует, хотя законодательством предусмотрена возможность возникновения на основе таких договоров права пользования недрами, водами, лесами, землями, находящимися в государственной собственности). Так, законом «О концессиях» предусмотрено внесение разового платежа, уплачиваемого концессионером за право владения и пользования объектом концессии (то есть по сути – это плата за предоставление такого объекта), а обязанность внесения платы за лесопользование реализуется в соответствии с природоресурсным законодательством.

Изложенное свидетельствует о непоследовательности законодателя в регулировании форм платы за природопользование в различных природоресурсных актах. Полагаем, что в каждом из природоресурсных кодексов и законов должен быть закреплён исчерпывающий перечень форм платежей, перечислены случаи, когда вносится соответствующий вид платы, а также названы все виды пользования, при осуществлении которых внесение платы не требуется.

Как отмечено выше, природоресурсное законодательство предусматривает немало случаев освобождения от платы за природопользование. При закреплении таких случаев можно отметить ряд неточностей. Например, согласно Лесному кодексу, бесплатным является: а) осуществление гражданами тех видов пользования, которые исходя из доктринальных подходов можно отнести к общему лесопользованию (сбор дикорастущих ягод, грибов, плодов, орехов, лесной подстилки, опавших листьев, заготовка древесных соков, бересты и веток деревьев, дикорастущих растений и их частей, мха для собственных нужд без разрешительных документов; участие в проводимых на территории лесного фонда культурно-оздоровительных, туристических, иных рекреационных и (или) спортивно-массовых, физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятиях – ч. 1 п. 1 ст. 44); б) размещение гражданами ульев и пасек, сенокосение, пастьба скота на участках лесного фонда на основании лесного билета (ч. 4 п. 1

ст. 44); в) заготовка древесины при проведении лесохозяйственных мероприятий, побочное лесопользование, осуществляемые юридическими лицами, ведущими лесное хозяйство (п. 5 ст. 102).

Относительно последнего случая следует заметить, что юридические лица, ведущие лесное хозяйство, являясь особым субъектом лесных отношений, осуществляют право лесопользования как в целях выполнения задач по ведению лесного хозяйства, так и в иных случаях [4]. Так, например, осуществление побочного лесопользования является согласно п.п. 1.9, 1.10 ст. 21 Лесного кодекса правом, а не обязанностью юридических лиц, ведущих лесное хозяйство; при этом заготовку, сбор дикорастущих плодов, ягод, орехов, шишек, семян, изъятие путем выкапывания дикорастущих растений для использования при воспроизводстве лесов они осуществляют без разрешительных документов, а в иных случаях побочного лесопользования оформляют лесной билет на общих основаниях. Вызывает сомнение обоснованность освобождения лесохозяйственных организаций от платы за лесопользование, не связанное с ведением лесного хозяйства и лесовосстановлением, поскольку это создает необоснованные преимущества указанным юридическим лицам (формулируя данный вывод, мы оставим за рамками рассмотрения проблему разделения управленческих и пользовательских функций юридических лиц, ведущих лесное хозяйство, которая до сих пор не решена в Республике Беларусь).

Кроме того, обращает на себя внимание тот факт, что лесопользование в научно-исследовательских и образовательных целях не называется в ст. 103 или иных нормах Лесного кодекса в числе исключений, что означает распространение на субъектов указанного права общего требования о внесении платежей. Такая ситуация представляется спорной с учетом цели пользования (даже несмотря на то, что установленная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 ноября 2016 г. № 927 таксовая стоимость за данный вид лесопользования невысока). Вместе с тем применительно к иным видам природопользования в законодательстве реализован противоположный подход: например, бесплатно осуществляется пользование дикими животными в научных и культурных целях и пользование объектами растительного мира в научно-исследовательских и учебно-опытных целях, в том числе с изъятием их из среды их обитания и произрастания соответственно (ст. 30 Закона «О животном мире», ст. 48 Закона «О растительном мире»); Налоговый кодекс Республики Беларусь устанавливает ряд льгот в виде освобождения от земельного налога земельных участков, используемых в научных и образовательных целях, – плательщиками такого налога не признаются бюджетные организации (ст. 237), освобождаются от его уплаты земельные участки организаций, осуществляющих деятельность в сфере образования (получающих субсидии из бюджета, а также принадлежащих Федерации профсоюзов Беларуси), занятые опытными полями, используемыми для научной деятельности и в иных случаях (ст. 239). Сказанное подтверждает необходимость выработки согласованного подхода к установлению льгот и освобождению от внесения платежей за природопользование и за лесопользование в частности.

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости дальнейшего развития норм, обеспечивающих последовательную реализацию принципа платности права лесопользования, а именно:

закрепление перечней форм платы за пользование в каждом из природоресурсных кодексов и законов (включая указание на виды взимаемых налогов);

согласование обязанностей по уплате арендной платы и платы за лесопользование;

упорядочение предоставляемых льгот.

Литература

1. Шахрай, И. С. Право специального лесопользования / И. С. Шахрай. – Минск : Белорусская наука, 2006. – 214 с.

2. Экологическое право : учебник / С.А. Балашенко, Т.И. Макарова, В.Е. Лизгаро. – Минск : Вышэйшая школа, 2016. – 383 с.

3. Шингель, Н.А. Природоресурсное право: учеб. пособие / Н.А. Шингель, И.С. Шахрай. – Минск: Вышэйшая школа, 2017. – 399 с.

4. Шахрай, И.С. Правовые формы лесопользования в процессе ведения лесного хозяйства: проблемы правового закрепления / И.С. Шахрай // Право в современном белорусском обществе : сборник научных трудов / редколлегия: В. И. Семенков (гл.ред.) [и др.] . – Минск: Белпринт, 2014. – С. 429-234.

К ВОПРОСУ О ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ РОБОТОТЕХНИКИ (ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА)

TOWARDS LEGAL PERSONALITY OF ROBOTS (ARTIFICIAL INTELLIGENCE)

АНАНЕВИЧ ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

ассистент кафедры государственно-правовых дисциплин

Белорусского государственного экономического университета

Ananevich Elena, Assistant of the Department of State Law of the Belarusian State Economic
University

e-mail: elena-an@tut.by

Анотация. В статье анализируется возможность рассмотрения робототехники (искусственного интеллекта) в качестве субъекта права. Показано, что понятия субъекта права и человеческой личности не являются идентичными и не отождествляются в юридической доктрине. Конструкт субъекта права может быть использован правовой наукой как гражданско-правовая форма в качестве юридико-технического средства регулирования введения технологий искусственного интеллекта в систему правоотношений. Возможность использования теории «электронного лица» должна основываться на всестороннем учете имманентных черт таких технологий. Автором предпринята попытка сформулировать характеристики понятий искусственного интеллекта (робототехники), выявить базовые свойства их правосубъектности, которые могут стать основой для правового регулирования отношений с использованием робототехники (искусственного интеллекта), своеобразным фундаментом для обеспечения баланса интересов и адаптации права к изменениям социальной реальности.

Ключевые слова.

Субъект права, правосубъектность, робот, искусственный интеллект, электронное лицо, права и обязанности, правовая личность.

Abstract. This article is dedicated to the analysis of robottechnologies and artificial intelligence as law persons. According to law doctrine legal perceptions of law person and humane personality are not identical. Concept of law person can be used to regulate legal relations with robottechnologies and artificial intelligence. Possibility to use the electronic person theory should be relied on analysis of basic traits of such technologies. The author tries to formulate characteristics of legal personality as future fundamentals for legal regulation of artificial intelligence (robottechnologies).

Keywords. Law subject, legal personality, robot, artificial intelligence, electronic person, rights and duties, law personality.

Сегодня существенным образом изменилась роль информационных технологий. Можно со всей уверенностью утверждать, что теперь это не просто технические средства

подключения и коммуникации в виртуальном пространстве. Последние достижения в области разработок и практического внедрения информационных технологий свидетельствуют о том, что пространство, создаваемое указанными технологическими решениями, более не может рассматриваться как некая обособленная среда «виртуального» характера в узком смысле этого слова и существующая автономно от человека и социума. Теперь эта область социального бытия все больше становится своеобразным продолжением (расширением) доступного для человеческого взаимодействия среды, т.е. своеобразной информационной сферой со своими специфическими формами проявления и закономерностями существования и развития.

Право как система социального регулирования изначально характеризуется инертностью – конкретные решения юридических проблем и вызовов всегда запаздывают, поэтому первоначальное регулятивное воздействие при «виртуальном» социальном взаимодействии всегда происходит собственно через процесс саморегуляции, в том числе в такой его форме, как «soft law», а также посредством адаптации уже существующих правовых форм и методов к вновь возникающей и интенсивно развивающейся области общественных отношений. Тем не менее простое приспособление уже существующих правовых решений к новым видам отношений является точечным ответом на возникающие вызовы и каждый раз демонстрирует, что укоренившиеся подходы правового обоснования и стандарты правового мышления зачастую не готовы или просто не способны адекватно и в полной мере учитывать все особенности новых видов социальных взаимосвязей, возникающих при создании, внедрении и использовании информационных и технологических решений в цифровой экономике.

Один из серьезных вызовов – вопросы регулирования правом отношений по поводу внедрения и применения систем робототехники, искусственного интеллекта, а в будущем – киберфизических (биологических) систем. Одна из задач правовой доктрины состоит в том, чтобы выявив и изучив базовые черты (характеристики) соответствующих технологических явлений, разработать конкретные общие стандарты и механизмы правового регулирования. Решение любых вопросов правового регулирования новой сферы общественных отношений должно учитывать объективные характеристики таких явлений (иными словами, например, технологий искусственного интеллекта и робототехники). Полагаем, что к базовым особенностям технологий искусственного интеллекта и робототехники можно отнести следующие:

1. Бинарность природы таких технологий.

Указанным технологиям изначально присуща возможность рассмотрения правовой сущности робототехники и искусственного интеллекта как с позиции «правовой личности» или «правосубъектного образования», так и в качестве «объекта» права. Здесь возникают такие правовые вызовы, как возможность признания ограниченной правосубъектности робототехники и искусственного интеллекта, дискуссия о теории «электронной (цифровой) личности и лица», «электронного профиля физического лица», глобальная проблема делегирования «принятия решения» системам искусственного интеллекта и более узкая проблема ответственности, в том числе системы оценки рисков, возникающих

при использовании таких технологий. Признание «двойственной» природы существенным образом меняет стандартные подходы к решению «узких» специальных вопросов правового регулирования, к примеру, в отношении правового режима результатов интеллектуальной деятельности (виды и состав прав в сфере интеллектуальной собственности для искусственного интеллекта, сроки охраны таких результатов и др.).

2. Функциональное начало и программируемость искусственного интеллекта (робототехники).

Означают предустановленные границы функционирования (работы, использования) в определенной рабочей среде, что в принципе не исключает многозадачный характер таких технологий [1].

Данные базовые черты должны учитываться в случае признания за искусственным интеллектом (робототехникой) «правовой личности» в части определения границ и особенностей их правосубъектности. Полагаем, что в случае наделения способностью быть участником правоотношения, границы правосубъектности должны быть специализированы с учетом технологических особенностей конкретного вида робототехники (искусственного интеллекта), т.е. по функциональному назначению (роли).

3. Высокая степень автономности и саморегулятивного начала робототехники и искусственного интеллекта.

Степень автономности можно рассматривать в качестве одного из базисных критериев правового регулирования робототехники (искусственного интеллекта). Развитие конкретных функций дает возможность робототехнике (системам искусственного интеллекта) действовать независимо и осуществлять когнитивные процессы, что, безусловно, свидетельствует: такие программно-технологические механизмы со временем смогут стать своеобразными агентами по взаимодействию с окружающей действительностью.

4. Базовые черты, отражающие особенности отношения таких технологий к окружающей среде, их восприятие и взаимодействие (мобильность, адаптивность, интерактивность, самообучение и др.).

5. Искусственный характер (начало) создания таких технологий (в контексте производного, «неестественного» механизма происхождения).

Право по своей сути антропоцентрично; искусственное начало исследуемых технологий, более того, возможное законодательное закрепление данного аспекта, должно еще раз подчеркнуть определенную «подчиненную» роль технологии по отношению к человеку [2]. С точки зрения вопросов правового регулирования следует учитывать данную характеристику при разработке принципов правового регулирования робототехники (искусственного интеллекта), этических стандартов внедрения и использования указанных технологий.

Следует понимать, что искусственный характер таких технологий не следует сводить исключительно к «вторичности», «подчиненности» по отношению к человеку. Это та объективная характеристика явления (технологии искусственного интеллекта,

робототехники), которая должна непосредственно учитываться при разработке стандартов правового регулирования новых общественных отношений, при выборе решений конкретных правовых проблем.

В частности, можно вернуться к существующей дискуссии и спорам по поводу возможности наделения свойствами субъекта права роботов и юнитов искусственного интеллекта. Сегодня это одна из правовых проблем, вызывающих серьезные опасения. Так в 2016-2017 гг. Комитет по правовым делам Европарламента высказал серьезные возражения против возможности в перспективе признания правосубъектности так называемого «электронного лица» в отношении роботов или искусственного интеллекта. И хотя безусловная обоснованность таких опасений не вызывает сомнения, все же приведенная аргументация свидетельствует об определенном юридико-методологическом непонимании существа правовой проблемы правосубъектности. Главным доводом таких аргументов служило указание на тот факт, что признание робота (юнита искусственного интеллекта) правосубъектным образованием повлечет за собой необходимость «уравнивания» в правовой сфере с другими правосубъектными образованиями – физическими и юридическими лицами. Как следствие возникнет вопрос о необходимости признания за роботом (искусственным интеллектом) базовых прав из ядра «прав и свобод человека»: право на жизнь (читай: «право на неразрушение»), свобода мнений, право на достоинство и деловую репутацию, право на равенство с человеком и т.д. в указанном контексте.

«На самом деле, сторонники варианта правосубъектности имеют нереальное представление о роботе, вдохновленное научно-фантастическими романами и кино. Они рассматривают робота – особенно, если он подпадает под классификацию «умного» как подлинное мыслящее искусственное творение, человеческое alter ego. Мы полагаем, что было бы неправильным и неуместным не только признавать существование электронного субъекта, но даже создавать такую юридическую личность. Это приведет не только к риску наделения правами и свободами того, что является простым инструментом, но и нарушит границы между человеком и машиной, сделает размытой грань между живым и не живым, человеком и нечеловеческим. Более того, создание нового типа личности – электронной – посылает сильный сигнал, который может разжечь страх не только перед искусственными существами, но и поставить под сомнение гуманистические основы Европы. Таким образом, присвоение статуса личности неживой, бессознательной сущности является ошибкой, поскольку в конечном счете человечество скорее всего будет сведено до уровня машины. Роботы должны служить человечеству и не должны играть никакой другой роли, кроме как в сфере научной фантастики» [3].

Полагаем, что полемика и споры в данном ключе всегда будут, поскольку в определенной сфере это вопрос области метафизики, а их решение в заявленном контексте всегда будет отрицательным в отношении признания правосубъектности за искусственным интеллектом.

Вместе с этим приведенные выше аргументы имеют существенные «изъяны» в своей логике. Признание возможности участвовать в правоотношении, т.е. правосубъектности, за искусственным интеллектом (роботом) не означает наделение его человеческой личностью со всеми вытекающими последствиями, в том числе в правовой сфере. Вся история развития правового института «лица» (субъекта) свидетельствует об обратном. Никогда не существовало ни в доктрине, ни в законодательстве смешения правового понятия «субъекта права» («лица») и понятия человеческой личности. Рабы в Древнем Риме, институт юридического лица и др. – прямые доказательства. И здесь опять же нужно напомнить об искусственной природе явления робототехники и искусственного интеллекта. Данная имманентная характеристика указанных технологий не должна восприниматься как «фигура речи» или «абсолютно научная» дефиниция. Это данность, предопределяющая всю логику и ход принимаемых правовых решений. Поэтому странными будут выглядеть рассуждения о правах роботов (искусственного интеллекта) в брачно-семейной сфере, в области наследования и др. Аналогичным должны быть рассуждения, например, в отношении проблематики исключительных прав в области интеллектуальной собственности. Выбор конкретного юридико-технического стандарта правового регулирования здесь должен также осуществляться с учетом одной из базовых характеристик явления – его искусственной природы. Так, корректной будет постановка вопроса о пересмотре набора прав автора произведения, которые могут признаваться за искусственным интеллектом (роботом), о сокращенных сроках охраны исключительных прав и др. Таким образом, происходит не пересмотр стандартов и критериев признания произведенного искусственным интеллектом (роботом) продукта в качестве произведения литературы, искусства и науки, а адаптация или изменение применяемых юридико-технических приемов регулирования, выбор конкретных гражданско-правовых форм. Творческие возможности свойственны только биологическим организмам, а именно человеку. Отрицание этого приводит все рассуждения опять же в область метафизики, т.е. оставляет все поставленные вопросы, в том числе юридико-технического свойства, без ответа.

Полагаем, что дальнейшее исследование проблематики правосубъектности искусственного интеллекта (роботов) должно осуществляться с учетом следующих базовых свойств, которые характеризует способность таких «лиц» участвовать в правоотношениях, а именно:

- изначально ограниченный характер правосубъектности, т.е. возможность быть носителем прав и обязанностей в строго лимитированной сфере общественных отношений;
- функциональный характер правосубъектности, т.е. набор конкретных прав и обязанностей, основания и порядок их возникновения, реализации и прекращения предопределяется функционально-целевым назначением конкретного юнита искусственного интеллекта (робота);
- на данном этапе развития робототехнологий и технологий искусственного интеллекта признание агентской составляющей (функции представителя);

- конвенциональная условность (эластичность, гибкость) правосубъектности, т.е. черта, позволяющая варьировать объем и характеристики прав и обязанностей, осуществлять выбор юридико-технического решения регулирования соответствующих отношений по модели «от инструмента к «электронному лицу»».

Литература

1 Аналитический обзор мирового рынка робототехники Сбербанка 2019 год // Официальный сайт Сбербанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/pdf/sberbank_robotics_review_2019_17.07.2019_m.pdf. - Дата доступа: 10.09.2020.

2 Rome Calls for AI Ethics // Pontifical Academy for Life [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.academyforlife.va/content/dam/pav/documenti%20pdf/2020/CALL%2028%20febbraio/AI%20Rome%20Call%20x%20firma_DEF_DEF_.pdf. - Дата доступа: 12.09.2020.

3. Nievans N. European Civil Law Rules in Robotics. Study. European Parliament's Legal Affairs Committee [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/571379/IPOL_STU\(2016\)571379_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/571379/IPOL_STU(2016)571379_EN.pdf). – Режим доступа: 12.09.2020.

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ ПО ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

TO THE QUESTION OF THE QUALITY OF WORK PERFORMED UNDER THE CONSTRUCTION CONTRACT

ВЕРБИЦКАЯ Ирина Константиновна

доцент кафедры гражданского права и процесса

Частного учреждения образования «БИП-Институт правоведения»

Viarbitskaya Irina, associate Professor of the Department of Civil Law and process of the Private educational institution «BIP - Institute of law»

e-mail: verb_irina@mail.ru

Аннотация. В настоящей статье автором рассмотрена дефиниция «качество работ» применительно к договору строительного подряда, а также правовое обеспечение качества выполненных работ и ответственность подрядчика. В силу различных доктринальных подходов в изучении и трактовке исследуемого института, отсутствует единообразный научный подход к определению понятия качества, что негативно сказывается на правоприменении видов ответственности за нарушение условий договора. Единообразие теории и практики поможет избежать значительного числа споров, связанных с нарушением подрядчиком принятого на себя обязательства. Наука гражданского права эволюционна, что позволяет не только изменять и дополнять доктринальные понятия, но и расширять предмет их правового регулирования. Данному обстоятельству посвящена настоящая статья.

Ключевые слова. Строительство, договор, качество работ, ответственность подрядчика.

Abstract. In this article, the author considers the definition of "quality of work" in relation to a construction contract, as well as legal assurance of the quality of work performed and the responsibility of the contractor. Due to different doctrinal approaches to the study and interpretation of the institution under study, there is no uniform scientific approach to the definition of quality, which negatively affects the enforcement of types of liability for violation of the terms of the contract. Uniformity of theory and practice will help to avoid a significant number of disputes related to the violation of contractors' obligations. The science of civil law is evolutionary, which allows not only to change and Supplement doctrinal concepts, but also to expand their subject of legal regulation. This article is devoted to this circumstance.

Keywords. Construction, contract, quality of work, contractor's responsibility.

Споры, связанные с некачественно выполненными работами в сфере строительства следует отнести к особой категории дел, рассматриваемых экономическими судами Рес-

публики Беларусь, для которых характерна определенная длительность, зачастую необходимость привлечения независимых экспертов и даже проведение дополнительной судебной экспертизы. Следует отметить, что ни общими положениями о договоре подряда, ни нормами о договоре строительного подряда понятие качество работ не закреплено. Наука гражданского права предлагает ряд доктринальных подходов к определению исследуемого понятия.

В.Ф. Чигир в работе «Договор подряда по капитальному строительству» акцентировал, что «ввод в эксплуатацию высококачественных объектов дает экономию общественного труда и материальных ценностей, приводит к сокращению сроков и снижению стоимости строительства, а также к более длительному служению объектов и уменьшению расходов по ремонту» [1, с.166]. При этом качество строительства ученый видел в прямой взаимосвязи с качеством самих проектов строительства.

В.Ф. Яковлева в понятие качества вкладывала особый авторский взгляд на проблематику: «это совокупность свойств правового и материального объектов договора, обеспечивающих возможность нормального использования предмета, либо способность предмета служить своему целевому назначению» [2, с.56]. Во главу анализируемого вопроса правовед ставит исключительно целевое назначение возведенного объекта. Чуть позже параллельную точку зрения можно встретить у В.С. Толстого, также включающего в понятие качества «совокупность свойств правового и материального объектов договора, обеспечивающих возможность нормального использования предмета» [3, с.31]. Мы не разделяем выдвинутую позицию авторов, так как качество выполненных работ должно быть взаимосвязано исключительно с технической возможностью использования объекта в течение установленного нормативами срока.

Современные исследования поставленной проблемы показали более глубокий правовой анализ вопроса понятия качества работ в строительстве. Так, А.Х. Бербеков учитывает совокупность четырех факторов (признаков): 1) это технические параметры, предъявляемые к результату работ; 2) защита окружающей среды от ущерба, вызванного выполнением данных работ, и защита прав и законных интересов других лиц; 3) соответствие результата с условиями договора, требованиям закона, либо обычаям делового оборота; 4) гарантия возможности эксплуатации в течение установленного срока. Объединив данные условия, ученый формулирует следующее определение «качества результата работ» подрядчика: «это свойства результата выполненной работы подрядчика, определяющие его способность в течение установленного законом или договором срока соответствовать условиям договора, требованиям закона, иных актов, а при отсутствии таких условий – обычаям делового оборота или иным обычно предъявляемым требованиям, обязательным для сторон строительным нормам и правилам, а также удовлетворять интересы заказчика, не наносить ущерб окружающей среде и не нарушать прав и законных интересов других лиц» [4, с.35]. Предложенное определение видится нам более полным и объективным, связывающим признаки профессиональной деятельности подрядчика по возведению объекта строительства с результатами, отвечающими требованиям закона и нормативным правовым актам.

Анализ норм действующего гражданского законодательства в вопросе регламентации качества выполненных работ оперирует такими понятиями, как: недостатки, препятствующие цели использования; допущенные отступления от проектно-сметной документации; недостижение производственной мощности предприятия. При этом мелкие отступления законодатель не причисляет к недостаткам качества. Так, п.4 ст.710 ГК Республики Беларусь (далее по тексту – ГК) определяет, что к недостаткам (дефектам) следует отнести лишь не достижение объектом строительства указанных в проектно-сметной документации показателей и невозможность эксплуатации объекта в соответствии с договором [5].

Верный ли путь избрал законодатель в вопросе определения качества через названные дефиниции? Что собой представляет производственная мощность предприятия и возможно ли возложить ответственности за ее недостижение на подрядчика, как за некачественно выполненную работу и как итог решения данного вопроса – необходимо ли законодательное определение дефиниции «качество работ» для науки и правоприменительной деятельности? Думается, что данная категория в большей степени отнесена к экономической составляющей. П.Д. Подшиваленко отмечает, что «освоение мощности предприятия, то есть достижение запроектированных показателей зависит от таких факторов, как квалификация специалистов, наличие рабочей силы, износостойкость техники и т.д.» [6, с.44]. В дополнение к данным факторам мы можем добавить месторасположение объекта, источники его финансирования, возможность инвестиций и так далее. Таким образом, останавливаясь лишь на категории «качество объекта равно производственная мощность предприятия», отметим, что это практически все те факторы и показатели, на которые подрядчик повлиять своим волевым поведением не может, соответственно доказать необходимую нам причинно-следственную связь между противоправным действием подрядчика и некачественно выполненной работой (не достижение производственных мощностей) мы не сможем.

Второе заявленное законодателем основание ответственности подрядчика за некачественно выполненную работу – отступление им от требований, предусмотренных проектно-сметной документацией. По сути, процесс строительства является одним из технически сложных, многоступенчатых и многопрофильных видов предпринимательской деятельности. При этом законодатель в заявленном следствии «качество» причиной видит отступление от требований. Причем о каком конкретно отступлении идет речь, не разъясняется. Лишь далее в п.2 ст.709 ГК конкретизировано, что за мелкие отступления от проектно-сметной документации подрядчик ответственности не несет, если докажет, что они не повлияли на качество объекта [5].

Ст. 673 ГК регламентированы виды недостатков, которые могут явиться следствием гражданско-правовой ответственности. К ним законодатель относит явные и скрытые недостатки, которые соответственно могут быть выявлены заказчиком при обычном способе приемки (явные), так и те, которые не могли быть установлены при обычном способе приемки (скрытые недостатки), в том числе умышленно скрытые подрядчиком. Регла-

ментировано время заявления о данных недостатках: при обнаружении явных недостатков заказчик заявляет при приеме результата работы, при обнаружении скрытых – в разумные сроки.

Думается, наличие законодательно закрепленного понятия (дефиниции) «качество работ» окажет положительный эффект на правоприменительную практику и в вопросах ответственности за нарушение условий о качестве выполненных подрядчиком работ, и в вопросах надлежащего исполнения сторонами принятого на себя обязательства.

Анализируя нормы, регламентирующие договор строительного подряда, стоит отметить, что они носят специальный характер. Поэтому, если данными нормами не урегулировано то либо иное правоотношение, мы обращаемся к общим нормам договора подряда, в частности, ст. 676 ГК, регулирующей ответственность подрядчика за ненадлежащее качество работы. Гипотеза данной нормы закрепляет правило относительно отступлений подрядчика от условий договора, ухудшивших результат работы, или с иными недостатками, которыми делают объект непригодным для использования. Заказчик вправе по своему выбору потребовать от подрядчика безвозмездного устранения недостатков в разумный срок, либо соразмерного уменьшения установленной за работу цены, либо возмещения своих расходов на устранение недостатков. Тем самым законодатель фактически к ответственности приравнивает право требования заказчика. По справедливому замечанию О.Г. Ершова, данные меры, которыми заказчик вправе воспользоваться, не относятся к мерам гражданско-правовой ответственности. Полемизируя на данную тему, автор обращает внимание на то, что «у подрядчика не возникает дополнительных имущественных обязанностей за нарушение условий договора строительного подряда» [7, с. 81]. Мы полностью разделяем такую точку зрения, так как права пусть даже пострадавшей стороны обязательства не могут приравниваться к мерам имущественного воздействия на правонарушителя в обязательстве.

Возвращаясь к правовому регулированию форм гражданско-правовой ответственности и ее размера, отметим, что п.85 Правил заключения и исполнения договоров строительного подряда, утвержденные постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 сентября 1998 г. № 1450 [8] установлено - за несвоевременное устранение дефектов, указанных в актах заказчика (в том числе выявленных в период гарантийного срока), неустойка взыскивается в размере 2 процента стоимости работ по устранению дефектов за каждый день просрочки, начиная со дня окончания указанного в акте срока. В данном случае законная неустойка не является препятствием для заказчика истребовать от подрядчика возмещения и причиненных данным нарушением убытков. Необходимо учитывать, что убытки, в том числе составляющие расходы заказчика на устранение недостатков собственными силами либо с привлечением третьих лиц, возмещаются подрядчиком в части, не покрытой неустойкой. Помимо этого, в договоре строительного подряда стороны могут предусмотреть случаи, когда убытки будут взысканы в полной сумме сверх неустойки.

Наличие определяемой доктриной гражданского права и законодательством совокупности необходимых оснований наступления гражданско-правовой ответственности

демонстрирует исследователю и правоприменителю правовую проблему, требующую нового, но при этом индивидуального подхода к вопросу взыскания таких видов ответственности, как убытки, неустойка и проценты за пользование чужими денежными средствами. Отметим лишь, что требование заказчика к подрядчику возместить причиненные убытки возможно лишь в случае, когда доказанная вина подрядчика в ненадлежащем качестве строительных работ привело к невозможности использования объекта (результата строительных работ) и эти недостатки являются явно неустраняемыми (абз. 8 ч. 1 п. 25 Правил) [8].

Вопросы ответственности подрядчика за ненадлежащее качество работ напрямую связаны и с вопросами гарантии качества. Дефиниция гарантии закреплена ст. 710 ГК [5]. В соответствии с данной нормой подрядчик гарантирует достижение объектом строительства указанных в проектно-сметной документации показателей и возможность эксплуатации объекта в соответствии с договором строительного подряда на протяжении гарантийного срока. Ответственность за недостатки, которые будут обнаружены в пределах гарантийного срока лежат на плечах подрядчика, если он не докажет, что они возникли вследствие нормального износа объекта, его неправильной эксплуатации, ненадлежащего ремонта объекта, произведенного заказчиком или привлеченными третьими лицами. Таким образом законодатель закрепил правило, согласно которому для возложения ответственности на подрядчика заказчику необходимо доказать факт наличия недостатков в объекте строительства, выполненного подрядчиком. Фактически подобные правоотношения между сторонами можно назвать ддящимися в силу того, что обязанности подрядчика продолжают и после выполнения им своих договорных обязательств.

Актуальным правовым аспектом в регулировании отношений качество-работа-результат законодатель выделяет гарантийное удержание, под которым следует понимать суммы денежных средств, которые заказчик вправе недоплатить подрядчику для возмещения расходов на устранение недостатков (дефектов) выполненных работ в течение гарантийного срока. При отсутствии указанных недостатков (дефектов) заказчик перечисляет удержанные суммы (их остаток) подрядчику.

Таким образом, минимизация риска наступления гражданско-правовой ответственности подрядчика за нарушение условий договора о качестве выполненной работы предполагает неукоснительное соблюдение требований закона и договора строительного подряда.

Литература

1. Чигир, В. Ф. Избранные труды / В. Ф. Чигир. – Минск : Ред. журн. «Промышленно-торговое право», 2014. – 560 с.
2. Яковлева, В. Ф. О роли норм советского гражданского права в борьбе за высокое качество продукции / В. Ф. Яковлева // Совет. государство и право. – 1954. – № 3. – С. 54–67.
3. Толстой, В. С. Исполнение обязательств / В. С. Толстой. – М. : Юрид. лит., 1973. – 207 с.

4. Бербеков, А. Х. Проблемы определения качества результата работ по договору строительного подряда / А. Х. Бербеков // Нотариус. – 2007. – № 4. – С. 33–35.

5. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 7 дек. 1998 г., № 218-3 : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2018 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020

6. Подшиваленко, П. Д. Совершенствование экономических отношений в строительстве и финансы / П. Д. Подшиваленко. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 190 с.

7. Ершов, О. Г. Об ответственности подрядчика за качество работ по договору строительного подряда / О. Г. Ершов // Современ. право. – 2009. – № 4. – С. 77–82.

8. Об утверждении Правил заключения и исполнения договоров строительного подряда [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 сент. 1998 г., № 1450: в ред. от 10.04.18г. № 274 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

ПОНЯТИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

THE CONCEPT AND LEGAL BASIS OF THE ACTIVITIES OF PUBLIC ASSOCIATIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

ГЛАДКАЯ ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА

магистр юридических наук, старший преподаватель кафедры
гражданско-правовых дисциплин Международного университета «МИТСО»
Gladkaya Katerina, Master of Laws, Senior Lecturer of the Department
civil law disciplines of the International University «MITSO»
e-mail: gladkaya_mitso@mail.ru

Аннотация. Исследование, проведенное в настоящей статье, позволило выявить отдельные проблемы в правовом регулировании деятельности общественных объединений. К таковым были причислены: множественность нормативных правовых актов, регулирующих деятельность общественных объединений, отсутствие унифицированных норм об общественных объединениях, сохранение ограничений в реализации права на свободу объединений, которые не соответствуют современным условиям развития гражданского оборота. На основании полученных результатов были внесены предложения по внесению изменений в Закон Республики Беларусь от 4 октября 1994 г. № 3254-XII «Об общественных объединениях». Внесенные предложения направлены на решение некоторых проблем, выявленных в ходе исследования.

Ключевые слова. Общественные объединения, понятие «общественные объединения», правовые основы деятельности общественных объединений, проблемы правового регулирования деятельности общественных объединений, участники общественных объединений, право на свободу объединений.

Abstract. The research carried out in this article made it possible to identify certain problems in the legal regulation of the activities of public associations. These included: a plurality of normative legal acts regulating the activities of public associations, the absence of unified norms on public associations, the preservation of restrictions on the exercise of the right to freedom of association, which do not correspond to modern conditions for the development of civil circulation. Based on the results obtained, proposals were made to amend and supplement the Law of the Republic of Belarus dated October 4, 1994 No. 3254-XII "On public associations". The proposals made are aimed at solving some of the problems identified during the study.

Keywords. Public associations, the concept of «public associations», the legal basis for the activities of public associations, problems of legal regulation of the activities of public associations, members of public associations, the right to freedom of association.

По мнению Н. А. Карпович, «в переходный период особенно важное значение приобретают социально-экономические и социально-культурные права граждан» [1, С. 56]. К таковым правам относится право на свободу объединений, нашедшее свое отражение в ст. 36 Конституции Республики Беларусь [2]. Данное право может быть реализовано путем создания или вступления в некоммерческие организации, созданные в организационно-правовой форме общественного объединения.

Понятие общественных объединений закреплено в п. 1 ст. 117 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК Беларуси). В соответствии с указанным пунктом, под общественными организациями (объединениями) следует понимать добровольные объединения граждан, в установленном законодательством порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей [3]. В ч. 1 ст. 1 Закона Республики Беларусь от 4 октября 1994 г. № 3254-ХІІ «Об общественных объединениях» (далее – Закон об общественных объединениях) содержится схожая правовая норма, в которой уточняется, что деятельность общественных объединений должна быть направлена на достижение уставных целей [4].

Отметим, что согласно ч. 4 ст. 1 Закона об общественных объединениях, его положения не распространяются на политические партии, профессиональные союзы, религиозные организации, их союзы (ассоциации), республиканские государственно-общественные объединения, органы территориального общественного самоуправления, иные общественные формирования, поскольку порядок их создания и деятельности устанавливается соответствующими законодательными актами [4]. К последним относятся: Закон Республики Беларусь от 5 октября 1994 г. № 3266-ХІІ «О политических партиях» (далее – Закон о политических партиях); Закон Республики Беларусь от 22 апреля 1992 г. № 1605-ХІІ «О профессиональных союзах»; Закон Республики Беларусь от 17 декабря 1992 г. № 2054-ХІІ «О свободе совести и религиозных организациях»; Закон Республики Беларусь от 19 июля 2006 г. № 150-3 «О республиканских государственно-общественных объединениях» и другие. Необходимость в нормативных правовых актах, определяющих правовое положение отдельных видов общественных организаций (объединений), обусловлена особенностями их правового статуса и сферой деятельности.

Несмотря на положения ч. 4 ст. 1 закона об общественных объединениях, каждая из перечисленных выше некоммерческих организаций сохраняет за собой гражданско-правовой статус общественного объединения. В связи с этим вызывает сомнение необходимость полного исключения таких юридических лиц из-под действия норм закона об общественных объединениях. Обратим внимание, что в отдельных странах ЕАЭС закону, регулирующему деятельность общественных объединений, отведена системообразующая роль. К таким странам относятся: Российская Федерация (ч. 1 ст. 2 Федерального закона от 19 мая 1995 г. № 83-ФЗ «Об общественных объединениях» [5]); Республика Казахстан (ч. 2 ст. 3 Закона Республики Казахстан от 31 мая 1996 г. № 3-І «Об общественных объединениях» [6]) и др. В законодательстве указанных стран закон, регулирующий деятельность общественных объединений, наделен основополагающим значением для любого общественного объединения, а имеющиеся из данного правила исключения носят единственный характер.

В настоящее время в Республике Беларусь закончилось обсуждение проекта закона «Об изменении законов по вопросам деятельности политических партий и других общественных объединений» [7]. Согласно положениям указанного проекта, значимая часть изменений касается и общественных объединений, и политических партий одновременно. В связи с этим предлагается внести равнозначные изменения и в закон об общественных объединениях, и в закон о политических партиях. В случае если бы закон об общественных объединениях носил системообразующее значение, изменения вносились бы только в него, а к политическим партиям применялись по аналогии. Основанием для этого будет служить формирование условий ее применения, которые обозначены в качестве таковых в юридической литературе [8, с. 511]. Все это упростило бы применение указанных законодательных актов и послужило экономии нормативного материала. По этой причине считаем необходимым пересмотреть подход к определению роли закона об общественных объединениях в законодательстве Республики Беларусь и исключить ч. 4 ст. 1 из данного нормативного правового акта.

К иным нормативным правовым актам, составляющим правовую основу деятельности общественных объединений, относятся: Декрет Президента Республики Беларусь от 26 января 1999 г. № 2 «О некоторых мерах по упорядочению деятельности политических партий, профессиональных союзов, иных общественных объединений»; Закон Республики Беларусь от 9 ноября 1999 г. № 305-З «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений в Республике Беларусь», а также отдельные положения ряда нормативных правовых актов: гл. 11 Кодекса Республики Беларусь о культуре от 20 июля 2016 г. № 413-З; ст. 117 Кодекса Республики Беларусь об образовании от 13 января 2011 г. № 243-З; ст. 39 Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2011 г. № 334-З «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь»; гл. 8 Закона Республики Беларусь от 11 ноября 1991 г. № 1224-ХП «О социальной защите инвалидов в Республике Беларусь»; ст. 46–48 Закона Республики Беларусь от 9 января 2002 г. № 90-З «О защите прав потребителей»; ст. 53 Закона Республики Беларусь от 18 июня 1993 г. № 2435-ХП «О здравоохранении»; ст. 28 Закона Республики Беларусь от 17 апреля 1992 г. № 1594-ХП «О ветеранах»; ст. 14 Закона Республики Беларусь от 3 ноября 1992 г. № 1904-ХП «О Вооруженных Силах Республики Беларусь»; ст. 20 Закона Республики Беларусь от 21 июля 2008 г. № 419-З «О Государственной границе Республики Беларусь».

Таким образом, к отличительным признакам законодательства Республики Беларусь об общественных объединениях следует отнести множественность нормативных правовых актов, регулирующих деятельность общественных объединений, и отсутствие унифицированных норм о них. Оба признака свидетельствуют о низком уровне правовой регламентации гражданско-правового статуса общественных объединений и необходимости его повышения.

Как было сказано ранее, общественные объединения представляют собой добровольные объединения граждан, деятельность которых направлена на удовлетворение их духовных или иных нематериальных потребностей. В связи с этим юридические лица не могут быть участниками данного вида некоммерческих организаций. Вопрос об исключении индивидуальных предпринимателей из числа участников общественных объединений, на наш

взгляд, носит дискуссионный характер.

Гадлевская Е. В. утверждает, что индивидуальные предприниматели не могут выступать в качестве участников общественного объединения [9]. По нашему мнению, это не так. Из существа п. 1 ст. 22 ГК Беларуси вытекает, что индивидуальный предприниматель – это гражданин, которому с момента государственной регистрации предоставлено право осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица [3]. Согласно п. 1 ст. 121 ГК Беларуси, индивидуальные предприниматели наряду с коммерческими и некоммерческими организациями могут создавать объединения в форме ассоциаций или союзов [3]. Вместе с этим цель таких объединений строго определена – координация деятельности участников таких объединений, представление и защита общих интересов. Таким образом, цели создания ассоциаций и союзов не предусматривают удовлетворение духовных или иных нематериальных потребностей индивидуальных предпринимателей и сугубо связаны с осуществлением ими предпринимательской деятельности. В связи с этим исключение последних из числа возможных участников общественных объединений влечет за собой ущемление предоставленного им права на свободу объединений. Кроме того, законодательство Республики Беларусь не содержит прямого запрета на участие индивидуальных предпринимателей в общественных объединениях. Так, например, в силу п. 1 ст. 26 ГК Беларуси, несовершеннолетний, достигший шестнадцати лет, с согласия родителей может заниматься предпринимательской деятельностью [3]. Наряду с этим, на основании ч. 1 ст. 5 Закона Республики Беларусь от 9 ноября 1999 г. № 305-З «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений в Республике Беларусь», такое лицо в возрасте до семнадцати лет имеет право быть участником детского объединения, а до тридцати одного года – участником молодежного объединения [10].

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что наличие у гражданина статуса индивидуального предпринимателя не препятствует ему быть учредителем или участником общественного объединения. Так, указанные лица для защиты своих интересов, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, вправе создавать и (или) быть участниками ассоциаций (союзов), а для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, не связанных с осуществлением ими предпринимательской деятельности, – могут выступать учредителями или участниками общественных объединений.

Законом об общественных объединениях установлены пределы осуществления гражданами права на свободу объединений. В соответствии с положениями ст. 2 указанного Закона, граждане Республики Беларусь имеют право по своей инициативе создавать общественные объединения и вступать в действующие общественные объединения [4]. Иностранцы граждане и лица без гражданства могут вступать в действующие общественные объединения, если это предусмотрено их уставами. Учредителями иностранные граждане могут выступать только в отношении международных общественных объединений, создаваемых на территории Республики Беларусь.

Из существа приведенной статьи вытекает, что право иностранных граждан и лиц без гражданства на свободу объединений на территории Республики Беларусь носит ограниченный характер. Во-первых, указанные лица лишены права участвовать в создании обществен-

ных объединений, за исключением международных. Во-вторых, в случае, если уставом общественного объединения не предусмотрено вступление в их состав иностранных граждан и лиц без гражданства, они не могут стать членом этих организаций. Следует отметить, что на практике общественные объединения, как правило, не пользуются подобным изъятием. Согласно уставам ведущих общественных объединений Республики Беларусь, иностранным гражданам, а в ряде случаев и лицам без гражданства, наравне с гражданами Республики Беларусь предоставляется право членства в этих организациях (п. 14 Устава РОО «Белая Русь» [11], п. 3.1 Устава Белорусского общественного объединения ветеранов [12], п. 4.1 Устава ОО «БРСМ» [13] и другие).

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время назрела необходимость пересмотра положений ст. 2 закона об общественных объединениях. Полагаем, что их дальнейшее применение в неизменном виде может привести к необоснованному ограничению права иностранных граждан и лиц без гражданства на участие в общественных объединениях, а значит, нарушению принципа гражданского права – равенства участников гражданских отношений. Ввиду этого предлагается в ч. 2 ст. 2 закона об общественных объединениях слова «если это предусмотрено их уставами» заменить словами «если это не противоречит особенностям их деятельности». Предложенное изменение позволит в известной степени уравнивать граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства в реализации права на свободу объединений.

Подводя итог, отметим, что проведенное исследование позволило выявить некоторые недостатки правового регулирования деятельности общественных объединений в законодательстве Республики Беларусь. Среди них: множественность нормативных правовых актов, регулирующих деятельность общественных объединений, отсутствие унифицированных норм об общественных объединениях, сохранение ограничений в реализации права на свободу объединений, которые не соответствуют современным условиям развития гражданского оборота. Полученные результаты исследования позволили внести ряд предложений по совершенствованию отдельных положений закона об общественных объединениях.

Литература

1. Карпович, Н. А. Деятельность Конституционного Суда Республики Беларусь по защите прав и свобод граждан / Н. А. Карпович // Конст. правосудие. Вестн. Конф. органов конст. контроля стран новой демократии. – 2015. – Вып. 4 (70). – С. 56–63.
2. Конституция Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/konstitutsiya-respubliki-belarus/>. – Дата доступа: 04.09.2020.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 7 дек. 1998 г., № 218-З : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

4. Об общественных объединениях [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 4 окт. 1994 г., № 3254-ХП : в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.11.2013 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
5. Об общественных объединениях [Электронный ресурс] : Федер. закон, 19 мая 1995 г., № 83-ФЗ : в ред. Федер. закона от 20.12.2017 г. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2020.
6. Об общественных объединениях [Электронный ресурс] : Закон Респ. Казахстан, 31 мая 1996 г., № 3-І : в ред. Закона Респ. Казахстан от 25.05.2020 г. // online.zakon.kz. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1005615#pos=33;-165&sdoc_params. – Дата доступа: 04.09.2020.
7. Об изменении законов по вопросам деятельности политических партий и других общественных объединений [Электронный ресурс] : проект Закона Респ. Беларусь // Правовой форум Беларуси. – Режим доступа: <http://forumpravo.by/forums/npa.aspx?forum=15&topic=13545>. – Дата доступа: 07.09.2020.
8. Халецкая, Т. М. Аналогия как способ преодоления пробелов в праве / Т. М. Халецкая // Научные труды Белорусского государственного экономического университета / М-во образования Респ. Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т ; редкол.: В. Н. Шимов (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2016. – Вып. 9. – С. 508–514.
9. Гадлевская, Е. В. Профессиональный союз как организационно-правовая форма некоммерческой организации : в 2 ч. [Электронный ресурс] / Е. В. Гадлевская // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Ч. 1.
10. О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 9 нояб. 1999 г., № 305-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
11. Устав РОО «Белая Русь» [Электронный ресурс] // РОО «Белая Русь» : офиц. сайт. – Режим доступа: <https://belayarus.by/docs/informatsionnyy-tsentr/ustav/>. – Дата доступа: 20.09.2020.
12. Устав Белорусского общественного объединения ветеранов [Электронный ресурс] // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://mintrud.gov.by/system/extensions/spaw/uploads/files/USTAV-BOOV-2016-UTOChNENNYJ-posle-pravok.pdf>. – Дата доступа: 20.09.2020.
13. Устав ОО «БРСМ» [Электронный ресурс] // Белорусский республиканский союз молодежи : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://brsm.by/about/info/statute/>. – Дата доступа: 20.02.2020.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМАТИВНОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

SOME ISSUES OF IMPROVING THE LEGAL REGULATION OF ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF BELARUS

ДОРОЖКИН СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ

старший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси

Dorozhkin Sergei Yurievich, Senior researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: sdorozkin@yandex.ru

Аннотация. Совершенствование правового регулирования предпринимательства способствует устойчивому и инновационно-ориентированному росту экономики Республики Беларусь. Правовое регулирование заключается в установлении общеобязательных правовых норм, регламентирующих отношения между гражданами, юридическими лицами и государством. Нормы разрабатываются государством, обеспечивающим их соблюдение, сочетая положительные и отрицательные стимулы. В настоящей работе рассмотрены проблемные вопросы действующего законодательства о предпринимательстве и даются предложения по усовершенствованию критериев МСП, внедрению теста по оценке регулирующего воздействия (ОРВ) на малый бизнес и механизма «регулятивных песочниц».

Ключевые слова. Регулирование, МСП, критерии, оценка регулирующего воздействия, «регулятивная песочница»

Abstract. Improving the legal regulation of entrepreneurship contributes to the sustainable and innovation-oriented growth of the economy of the Republic of Belarus. Legal regulation consists in establishing generally binding legal norms regulating relations between citizens, legal entities and the state. Standards are developed by the state that enforces them, combining positive and negative incentives. This paper examines the problematic issues of the current legislation on entrepreneurship and provides suggestions for improving the criteria for SMEs, the introduction of a test for the regulatory impact assessment (RIA) on small business and the mechanism of «regulatory sandbox».

Keywords. Regulation, SME, criteria, regulatory impact assessment, «regulatory sandbox»

Совершенствование правового регулирования предпринимательства способствует устойчивому и инновационно-ориентированному росту экономики Республики Беларусь. Правовое регулирование заключается в установлении общеобязательных правовых норм,

регламентирующих отношения между гражданами, юридическими лицами и государством. Нормы разрабатываются государством, обеспечивающим их соблюдение, сочетая положительные и отрицательные стимулы [1].

В настоящей работе рассмотрены проблемные вопросы действующего законодательства о предпринимательстве и даются предложения по усовершенствованию критериев МСП, внедрению теста по оценке регулирующего воздействия (ОРВ) на малый бизнес и механизма «регулятивных песочниц».

Доступность программ финансирования и других видов государственной поддержки зависит от законодательно закрепленных критериев малого и среднего предпринимательства. Закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства» является основным нормативно-правовым актом в сфере развития МСП в Республике Беларусь. К субъектам малого предпринимательства отнесены индивидуальные предприниматели и микро-, малые и средние коммерческие организации. Критерием является средняя численность сотрудников за календарный год. Для микроорганизаций она составляет от 1 до 15 чел.; для малых – от 16 до 100 чел.; для средних – 101-250 чел.

Дополнительные условия предусмотрены для получения права на государственную финансовую поддержку. В 2020 г. предельные размеры выручки без учета НДС установлены: для ИП – 394 тыс. руб.; для микроорганизаций – 2888 тыс. руб.; для малых – 10896 тыс. руб.; для субъектов среднего предпринимательства Оршанского района – 21120 тыс. руб. [2].

В Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 г. указано на необходимость изменения критериев отнесения субъектов хозяйствования к микро-, малым и средним организациям. Министерством экономики Республики Беларусь с учетом опыта ЕС по установлению критериев предложена новая градация МСП: микроорганизации – до 9 чел., малые организации – от 10 до 49 чел., средние организации – от 50 до 250 чел. (в ЕС – до 249 чел.). Это позволит применять одинаковые критерии для всех видов поддержки и в перспективе участвовать в программах регионального сотрудничества со странами ЕС. Предусмотрено включение в число критериев субъектов МСП и годового объема выручки [3].

Для эффективной работы механизмов поддержки предпринимательства большое значение имеет критерий самостоятельности (независимости, автономности), отражающий характер юридических и хозяйственных связей того или иного малого бизнеса с физическими лицами, частными инвесторами и государством. О серьезности вопроса свидетельствует то, что SBA (Управление по делам малого бизнеса США) разработало специальное руководство по определению размеров малого бизнеса и правилам его аффилированности [4].

В таблице 1 приведены критерии самостоятельности МСП используемые в Беларуси.

Таблица 1 – Критерии самостоятельности малого бизнеса при оказании финансовой поддержки малому бизнесу в Республике Беларусь

<p>Закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства»</p>	<p>Доля в уставном фонде РБ, ее административно-территориальных единиц, иностранных юридических лиц, иностранных граждан и лиц без гражданства, общественных объединений, союзов (ассоциаций), фондов, одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не превышает 49 % (за исключением субъектов инфраструктуры поддержки МСП)</p>
<p>Банк развития Республики Беларусь</p>	<p>Доля в уставном фонде субъекта МСП, принадлежащая Республике Беларусь, ее административно-территориальным единицам, не должна превышать 25 %</p> <p>Суммарная доля собственности нерезидентов Республики Беларусь не более чем 49% уставного фонда субъекта МСП</p> <p>Субъект МСП не признается независимым, если 25 % и более его уставного фонда принадлежит юридическому лицу, которое не удовлетворяет критериям МСП</p>

Установленные законом критерии применяются в ходе реализации программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 гг. при предоставлении помощи из республиканского и местных бюджетов и за счет средств Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей (БФФП). Банк развития, выполняя эту же программу, подходит к этому вопросу по-другому (табл. 1) [5].

И тот, и другой подход вступает в противоречие с понятиями «взаимозависимые лица» содержащимися в Налоговом кодексе (НК), и «аффилированные лица» из закона «О хозяйственных обществах». В них учитываются и другие варианты прямого и (или) косвенного участия, их доли установлены не в 49 %, а в 20 %.

Помимо этого в НК и законе «О хозяйственных обществах» отражены различные виды контроля со стороны физических лиц, менеджмента, родственников и т.д.

Международный опыт указывает на необходимость учета и других факторов.

При определении структуры собственности малого бизнеса в США учитываются следующие признаки аффилированного лица:

физическое, юридическое лицо или группа компаний, владеющие или контролирующие пакет акций, чей размер значительно превышает доли других акционеров;

если два или более физических или юридических лица владеют или контролируют менее 50% голосующих акций, то при примерном равенстве их долей и превышении доли других акционеров каждый из них считается имеющим контроль над компанией;

голосующие акции принадлежат широкому кругу акционеров и ни один из пакетов акций недостаточно велик по сравнению со всеми остальными, считается, что компания находится под контролем совета директоров и исполнительного директора или президента компании, т.е. любой контролируемый ими бизнес является аффилированным с данной компанией [4].

Помимо этого, во внимание принимаются:

наличие общности управления;

общность интересов;

договорные отношения или экономическая зависимость;

между основным подрядчиком и субподрядчиком;

лицензионные соглашения.

Одним из направлений совершенствования институциональной среды в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. является «дальнейшее улучшение нормативного правового регулирования сферы МСП с учетом интересов общества, бизнеса и власти». В целях реализации поставленных задач предусматривается в том числе введение института оценки регулирующего воздействия (ОРВ).

Министерство экономики приняло «Методические рекомендации по проведению оценки регулирующего воздействия проекта нормативного правового акта на условия осуществления предпринимательской деятельности». Рекомендации предназначены для органов, ответственных за прогнозирование последствий принятия нормативного правового акта (НПА), в части проведения теста ОРВ на условия осуществления предпринимательской деятельности.

Оценка производится в отношении проекта НПА, предусматривающего:

введение новых административных процедур;

установление и (или) увеличение размера платы, взимаемой при осуществлении административных процедур;

увеличение сроков осуществления административных процедур;

расширение перечней документов и (или) сведений, представляемых заинтересованными лицами в уполномоченный орган для осуществления административных процедур;

сокращение сроков действия справок, иных документов, выдаваемых при осуществлении административных процедур;

иные дополнительные обязанности, запреты и ограничения, расходы для субъектов хозяйствования.

Оценка включает подготовку и анализ следующей информации:

описание проблемы;

анализ соответствующего международного опыта;

цель принятия НПА;

предполагаемые негативные последствия;

предлагаемые мероприятия;
сведения о публичном обсуждении проекта;
круг лиц и объектов правового регулирования, на которых будет распространяться действие НПА;
новые функции, полномочия, права и обязанности государственных органов (организаций);
новые обязанности, запреты и ограничения для субъектов хозяйствования;
предполагаемое влияние на условия конкуренции, создание и эффективное функционирование товарных рынков;
изменение доходов и расходов для микро-, малых и средних предприятий.

Практика указывает на необходимость определения круга проектов НПА, подлежащих процедуре оценки регулирующего воздействия и прогнозируемых издержках после их принятия. Процедура ОРВ, проводимая в полном объеме, требует немалых затрат и в силу этого не может применяться в отношении всего массива НПА, затрагивающих деятельность малого бизнеса.

В рекомендациях для определения значимости проблемы предлагается определить, является ли она вопросом республиканского, регионального, местного уровней и как может воздействовать на различные социальные группы или организации.

В соответствии с международным опытом ОРВ надо проводить с учетом степени регулирующего воздействия положений, содержащихся в подготовленном проекте. Эта градация должна учитывать определенное пороговое значение годового эффекта на экономику. Чем больше предполагаемые затраты, тем более детальным должен быть анализ.

В Канаде проекты, затрагивающие интересы малого бизнеса, делятся на 3 категории:

а) выполнение предлагаемого законоположения не требует затрат. Разработчику необходимо описать ожидаемые выгоды и письменно заверить, что его введение не приведет к дополнительным расходам;

б) выполнение предлагаемого нормативного документа не требует значительных затрат. При планируемых ежегодных расходах менее 1 млн долл. выгоды и издержки должны быть представлены в качественных терминах или при наличии данных приводиться в денежном выражении;

в) затраты более 1 млн долл. Выгоды и издержки должны быть даны в денежном выражении, если это невозможно - необходима развернутая качественная оценка желательно с использованием инструментария многокритериального анализа или SWOT [6].

Важным элементом ОРВ служит постоянный мониторинг эффективности принятых нормативных актов и выявление нормативной базы, нуждающейся в пересмотре. Он может включать анализ:

эффективности действующего регулирования для достижения целевых задач;

инструментария, уровня вмешательства и нормативности;

ясности регулирования для пользователей,

а также комплексную оценку влияния на условия конкуренции, в том числе на кредит, инвестиции и инновации.

Планирование, установление приоритетов и сроков, а также измерение и представление результатов мониторинга должны определяться в тесном сотрудничестве с деловым сообществом.

В последнее время появился ряд механизмов, способствующих созданию особых правовых условий для развития предпринимательства и инноваций, в том числе «регулятивные песочницы». Регулятивная песочница (regulatory sandbox) – это экспериментальная правовая среда с контролируруемыми параметрами, позволяющая частным фирмам испытывать инновации под надзором регулятора в ограниченных масштабах, без регулятивного риска.

В Республики Беларусь понятие «регулятивной песочницы» не закреплено в законодательстве. В ноябре 2018 г. по итогам заседания Евразийского межправительственного совета страны-участницы подписали распоряжение «О разработке концепции применения специальных режимов («регулятивных песочниц») в рамках реализации цифровой повестки Союза». В нем указано, что специальным режимом должны определяться временные регуляторные рамки реализации пилотного проекта и порядок взаимодействия его участников; при формировании содержания специального режима для каждого пилотного проекта определяются порядок мониторинга, контроля, ожидаемые результаты, условия изменения, продления и завершения применяемого специального режима. Финансовый рынок был исключен из сферы применения специального режима.

В настоящее время регулятивные песочницы являются одним из инструментов развития цифровых инноваций преимущественно в сфере финансовых услуг. Для их успешного функционирования в Республике Беларусь целесообразно:

1) законодательно включить продвижение инноваций в число задач регуляторов финансовых и иных рынков и предоставить им возможность идентифицировать инновационные продукты (услуги, технологии) и проводить соответствующий надзор и контроль;

2) определить нормативными правовыми актами регуляторов порядок создания и деятельности экспериментальных регулятивных режимов;

3) разрешить допуск к участию в «песочнице» любых зарегистрированных в Беларуси субъектов хозяйствования, действующих или планирующих работать в сфере финансовых услуг;

4) проводить публичные консультации для определения тематики и обеспечения прозрачности деятельности «песочниц»;

5) установить специальные ограничения на деятельность «песочниц» (территориальные, по числу клиентов, размеру обязательств и иные);

б) определить общие рамки для специальных регулятивных режимов:

особые требования для участников (размеры компании, предоставление определенного перечня документов);

особые условия для малого бизнеса в отношении ресурсов, клиентской базы и соблюдения правил регулирования;

сроки тестирования;

методика оценки успешности результатов, оценка рисков для клиентов и рынка, а также соответствующие механизмы страхования рисков и защиты потребителей.

Литература

1. Рожкова М.А. Нормативное регулирование (правовое, техническое, этическое) – что это такое и каким образом его разграничивать? [Электронный ресурс] // Закон.ру. 2020. 21 апреля. – Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2020/4/21/normativnoe_regulirovanie_pravovoe_tehnicheskoe_eticheskoe_ch
2. Постановление СМ РБ № 118 «О предельных значениях выручки за 2019 год для целей государственной финансовой поддержки» от 26 февраля 2020 г.
3. Минэкономики Беларуси предлагает изменить критерии определения субъектов малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://interfax.by/news/policy/ekonomicheskaya_politika/1261908/
4. A Guide to the SBA's Size Program and Affiliation Rules [Electronic resource] // SBA https://www.sba.gov/sites/default/files/affiliation_ver_03.pdf
5. Поддержка МСП. Каталог продуктов [Электронный ресурс] // Банк развития <https://brrb.by/activity/support-to-smes/catalog-of-products-within-the-program/>
6. Policy on Limiting Regulatory Burden on Business [Electronic resource] // Treasury Board of Canada Secretariat <https://www.canada.ca/en/treasury-board-secretariat/services/federal-regulatory-management/guidelines-tools/policy-limiting-regulatory-burden-business.html#toc8>

ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК ОДНО ИЗ СРЕДСТВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

THE REGULATORY IMPACT ASSESSMENT OF CRIMINAL LEGISLATION AS ONE OF THE MEANS OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

КОЛЕСЕНЬ НИКОЛАЙ ГЕОРГИЕВИЧ

младший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси

Kolesen Nikolai Georgievich, Junior Researcher of the Institute of Economics of the National
Academy of Sciences of Belarus
e-mail: kolesen_nick@rambler.ru

Аннотация. В данной статье рассматривается возможность проведения оценки регулирующего воздействия (далее – ОРВ) при подготовке проекта нормативного правового акта, содержащего уголовный запрет применительно к отечественной нормотворческой деятельности. Освещен передовой зарубежный опыт реализации данного механизма в контексте нормотворчества отдельных государств.

Ключевые слова. Оценка регулирующего воздействия, преступление, уголовный запрет, предпринимательская деятельность, нормативный правовой акт.

Abstract. This article discusses the possibility of conducting a regulatory impact assessment in the preparation of a draft regulatory legal act containing a criminal prohibition in relation to domestic rule-making activities, and also highlights the best foreign experience in implementing this mechanism in the context of the rule-making of individual states.

Keywords. Regulatory impact assessment, crime, criminal prohibition, business, regulatory act.

Совершенствование уголовного закона представляет собой трудоемкий процесс, обусловленный спецификой содержащихся в нем норм. Данная специфика объясняется серьезной государственной, экономической и социальной нагрузкой, возложенной на исследуемое регулирование. При этом наибольшую сложность представляет процесс наделения конкретного деяния статусом преступления, что в общем виде включает в себя формулирование непосредственного содержательного значения рассматриваемого деяния, выявление и обоснование его общественной опасности, а также определение вида и размера ответственности за его совершение (санкции). Данный процесс именуется криминализацией, которая признается одним из методов уголовно-правовой политики Республики Беларусь.

Важность грамотной реализации исследуемого процесса, включающего в себя выявление общественно опасных форм поведения человека, признания необходимости воздействия на него уголовно-правовыми средствами и закрепления в уголовном законе выявленного деяния с учетом соблюдения требований юридической техники объясняются значительными последствиями, которые влечет принятие такой нормы. В частности, ошибки и недочеты, допущенные при криминализации деяния (например, неоднозначная формулировка диспозиции), могут повлечь в дальнейшем серьезные трудности при квалификации преступлений, а также нарушить основные принципы уголовного права [1]. В связи с этим особую значимость приобретает институт прогнозирования последствий принятия (издания) таких норм, целью которого является обеспечение наиболее эффективного законодательного регулирования различных правоотношений.

Наиболее перспективным механизмом прогнозирования последствий принятия нормативного акта является ОРВ, реализованная в отечественном законодательстве с целью обеспечения интересов предпринимательской сферы, исключения излишних и необоснованных обременений для предпринимателей. В общем виде оценка регулирующего воздействия представляет собой процедуру анализа проблем и целей государственного регулирования, поиска допустимых альтернативных вариантов достижения этих целей, а также связанных с ними выгод и издержек субъектов предпринимательской и иной деятельности, потребителей, государства, подвергающихся воздействию регулирования, для определения наиболее эффективного варианта регулирующего решения [2]. При этом ОРВ преследует цель повышения качества регулирования посредством детального формализованного анализа создаваемых им последствий как для отдельных социальных групп, так и для общества в целом [2].

В теоретическом аспекте ОРВ подлежат проекты нормативных правовых актов всех правовых отраслей в части регулирования деятельности субъектов хозяйствования, за исключением установленных законодательством отдельных ограничений [3]. Однако на практике рассматриваемая процедура реализуется в отношении проектов нормативных правовых актов, определяющих процедуру регистрации предпринимательской деятельности, устанавливающих отдельные аспекты функционирования субъектов хозяйствования, включая условия и порядок их взаимодействия с государственными органами, регулирующих установление и порядок оплаты рассматриваемыми субъектами обязательных платежей в пользу государства. Такой узкий перечень проектов законодательных актов, в отношении которых проводится ОРВ, возможно объяснить новизной исследуемой процедуры для сформированной в Республике Беларусь нормотворческой практики. Вместе с тем необходимо учитывать непосредственную направленность ОРВ на сферу предпринимательской деятельности, что объясняет ее большее распространение при создании гражданско-правовых норм. При этом обратим внимание, что в настоящее время в Республике Беларусь отсутствует опыт использования ОРВ при создании или изменении норм Уголовного кодекса (далее – УК) и, как следствие, процесс криминализации деяний осуществляется без учета результатов проведения данной процедуры.

Очевидно, что вопрос отнесения различных деяний в разряд преступлений и установление за их совершение уголовной ответственности также в определенной степени

может оказывать влияние на субъектов предпринимательской деятельности. Так, криминализация либо декриминализация отдельно взятого деяния, а равно изменение санкции статьи Особенной части УК, устанавливающей наказание за совершение такого преступления, может непосредственным образом повлиять на решение как потенциальных, так и существующих предпринимателей об осуществлении ими конкретного вида хозяйственной деятельности, возложить на указанных лиц дополнительные бременения, снизить предпринимательскую инициативу в государстве в целом, а также повлиять на рост теневого бизнеса в отдельно взятой сфере. В качестве примера рассматриваемых преступлений можно указать составы, содержащиеся в разделе VIII УК «Преступления против собственности и порядка осуществления экономической деятельности» в части преступлений против порядка осуществления экономической деятельности.

Обратим внимание, что в настоящее время отсутствуют какие-либо законодательные ограничения по проведению ОРВ уголовного законодательства. Соответственно существует минимально необходимая правовая основа для проведения ОРВ при криминализации отдельных деяний, связанных с порядком осуществления предпринимательской деятельности.

Возможность реализации ОРВ в контексте уголовно-правового регулирования можно рассмотреть на конкретном примере. В соответствии с частью первой статьи 233 УК преступлением признается осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии), если такая деятельность сопряжена с получением дохода в крупном размере [4]. В данном случае наиболее значимым аспектом для предпринимателя является величина конкретного денежного выражения, которое в рамках указанной нормы признается полученным доходом в крупном размере, поскольку названное значение определяет отнесение совершенного деяния в разряд преступлений или административных правонарушений. Логично предположить, что для отдельно взятого предпринимателя наказание в рамках административно-деликатных правоотношений будет более мягким, нежели наказание, предусмотренное санкцией соответствующей статьи УК. Соответственно определение крупного размера дохода для статьи 233 УК при ее дальнейшей корректировке должно сопровождаться всесторонними исследованиями с учетом анализа общественной опасности рассматриваемого преступления. И в данном случае применение ОРВ в рамках работы над проектом нормативного правового акта, изменяющего указанную норму, представляется целесообразным и оправданным, поскольку именно данный механизм, в силу своего широкого содержательного значения и специфического инструментария, позволит выявить оптимальный размер дохода, который в дальнейшем будет признан крупным. При этом, поскольку процедура ОРВ в т.ч. подразумевает проведение публичных консультаций, возможно предположить, что принятая впоследствии норма будет наиболее положительно воспринята заинтересованными субъектами.

Отметим, что в приведенном примере указывается лишь один из содержательных аспектов, проверяемых при ОРВ в рамках изменения отдельно взятой статьи. Так, поскольку уголовный запрет, установленный исследуемой статьей, непосредственно направлен на сферу предпринимательства, то любое ее изменение предварительно

должно сопровождаться проведением процедуры ОРВ. Аналогичные требования целесообразно предъявлять ко всем проектам нормативных правовых актов, вносящим изменения в законодательство в части уголовно-правовых запретов, содержание которых включает в себя сферу предпринимательства.

При этом о применении ОРВ необходимо говорить не только на стадии внесения изменений в отдельно взятую статью УК. Наиболее эффективно действующую уголовно-правовую норму можно получить при изначальном проведении ОРВ проекта нормативного правового акта, который включает нормы, криминализирующие деяния, ранее не содержащиеся в структуре УК. Указанное действие объясняется необходимостью создания «стабильных» норм, которые не будут подвергаться систематическим корректировкам в дальнейшем. В настоящее время данное обстоятельство имеет существенное значение, поскольку действующий УК в научной и практической литературе характеризуется как нестабильный, поскольку в рассматриваемый правовой источник с частой периодичностью вносятся существенные корректировки. Указанному процессу также подвергаются составы преступлений, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности, что порождает некоторую неопределенность для субъектов хозяйствования.

Системный подход при криминализации деяний в сфере хозяйственной деятельности, включающий ОРВ проекта нормативного правового акта, содержащего исследуемые нормы, значительно повышает дальнейшую эффективность их реализации. Данный тезис подтверждается успешным зарубежным опытом реализации рассматриваемого механизма. В частности, в соответствии с Методическими рекомендациями по проведению анализа регуляторного воздействия Польши (процедура аналогична ОРВ), любая правовая норма, влияющая на сферу предпринимательства, подлежит обязательному анализу регуляторного воздействия (далее – АРВ) [5]. В связи с этим, начиная с 2007 г. все изменения, внесенные в Уголовный кодекс Польши в части криминализации деяний, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, а равно изменение их содержательного значения и размера санкций, сопровождается проведением АРВ. Вместе с тем в литературе отмечается, что АРВ уголовного законодательства в Польше доказало свою наибольшую эффективность при определении размера санкций. В частности, с 1997 по 2007 г. санкции статей Уголовного кодекса Польши подвергались изменениям 49 раз. С внедрением АРВ в нормотворческий процесс исследуемого государства в 2007 г. частота корректировок санкций исследуемых норм снизилась более чем в 2 раза (по данным на 2018 г.) [6]. Вместе с тем в рассматриваемом государстве в настоящее время идет работа над созданием проекта нового Уголовного кодекса, который должен соответствовать специфическим унифицированным требованиям Европейского союза. Польские ученые отмечают, что грамотное создание такого кодифицированного источника затруднительно без использования механизма АРВ [6].

Активное применение при криминализации деяний исследуемая процедура получила в Республике Казахстан, где ее реализация осуществляется в соответствии с требованиями Правил проведения анализа регуляторного воздействия, утвержденных Приказом Министра национальной экономики Республики Казахстан от 21 января 2015 года № 32 (далее – Правила проведения АРВ). Как и в рассмотренном ранее примере польского

регулируемого АРВ, в Республике Казахстан предусмотрено проведение данной процедуры применительно ко всем проектам нормативных правовых актов, потенциально затрагивающих интересы предпринимателей, за исключением некоторых ограничений, установленных специальным законодательством. Соответственно криминализация исследуемых деяний также сопровождается АРВ. Однако обратим внимание на существенное отличие требований к проведению АРВ в Республике Казахстан в сравнении с другими государствами. В частности, в соответствии с Аналитической формой по результатам анализа регуляторного воздействия вводимых новых регуляторных инструментов и ужесточения регулирования, содержащейся в Приложении к Правилам проведения АРВ, любое нововведение или изменение законодательства, которое предусматривает проект нормативного правового акта, в отношении которого проводится АРВ, подлежит дополнительному анализу с позиции возможности установления в дальнейшем административной или уголовной ответственности в рамках правоотношений, возникающих в контексте создания нового правового регулирования [7]. На практике это означает, что АРВ проекта нормативного правового акта, не связанного со сферой уголовно-правового регулирования, может послужить основанием для криминализации новых деяний в сфере предпринимательства. При этом проект нормативного правового акта, устанавливающего рассматриваемый вид ответственности, на этапе его разработки и принятия также подвергнется АРВ. Столь ресурсоемкий процесс создания и совершенствования правового регулирования позволяет обеспечить высокую эффективность действующих правовых норм.

В контексте рассмотренного примера особый интерес представляет следующий момент. В Республике Казахстан АРВ, будучи механизмом, призванным обеспечивать соблюдение интересов субъектов хозяйствования, на практике может применяться шире, распространяясь за пределы вопроса установления адекватного регулирования предпринимательской деятельности. В частности, предложения по установлению уголовной ответственности, возникшие в результате проведения АРВ проекта нормативного правового акта, не связанного с установлением такой ответственности, но связанного с деятельностью хозяйствующих субъектов, могут относиться к криминализации деяний, не имеющих взаимосвязи с предпринимательством (например, уголовные запреты в сфере природопользования, распространяющиеся на граждан). И несмотря на отсутствие в указанном составе преступления влияния на представителей хозяйственной деятельности, проект нормативного правового акта, содержащего такую норму, также подлежит АРВ, поскольку основанием для его создания послужил иной нормативный акт, на стадии разработки и принятия которого проводился АРВ. Примером такого многогранной реализации исследуемого механизма является АРВ проекта Правил содержания и защиты зеленых насаждений в Акмолинской области Республики Казахстан. Проект данного нормативного акта включал для предпринимателей в сфере осуществления их деятельности на конкретной территории. Однако в результате АРВ была установлена необходимость введения специфических запретов для граждан в части режима природопользования на данной территории с сопутствующим установлением административной или (или) уголовной ответственности за нарушение указанных требований [8].

Полагаем, что отдельные положения из исследованного зарубежного опыта регулирования механизма ОРВ возможно рассматривать и при разработке отечественной методики проведения ОРВ проектов нормативных правовых актов, криминализирующих отдельные деяния, имеющие взаимосвязь с осуществлением предпринимательской деятельности.

Таким образом, подводя логический итог рассмотренному вопросу, необходимо отметить, что ОРВ проектов нормативных правовых актов, содержащих уголовный запрет, представляется целесообразным и оправданным, поскольку данная процедура позволяет сформировать «стабильные» нормы, которые не будут подвергнуты частой корректировке. Вместе с тем при проработке механизма непосредственной реализации ОРВ уголовного законодательства в отечественном законодательстве, необходимо учитывать зарубежный опыт применения описанной процедуры.

Литература

1. Шеслер, А.В. Криминализация и декриминализация как направления правотворческой политики [Электронный ресурс] / А.В. Шеслер // Журнал «Киберленинка». – М., 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriminalizatsiya-i-dekriminalizatsiyakak-napravleniya-pravotvorcheskoy-politiki/viewer>. – Дата доступа: 25.09.2020.

2. Об утверждении Методики проведения оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Иркутской области [Электронный ресурс]: Приказ Губернатора Иркутской обл. Российской Федерации, 6 фев. 2018 г., № 10-мпр // Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации «Техэксперт». – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/446665265>. – Дата доступа: 25.09.2020.

3. О прогнозировании последствий принятия (издания) нормативных правовых актов [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 25 января 2019 г., № 54 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

4. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 9 июля 1999 г., № 275-3 : с измен. и доп. от 11 ноября 2019 г. № 253-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

5. The Guidelines of Regulation Impact Assessment in Poland [Electronic resource]: Warsaw, 2007. – Mode of access: <http://regulatoryreform.com/wp-content/uploads/2015/02/Poland-Guidelines-Regulation-Impact-Assessment-2007.pdf>. – Date of access: 25.09.2020.

6. Польский уголовный кодекс – Polish Penal Code [Электронный ресурс] / Открытая онлайн энциклопедия «qve.wiki». – Режим доступа: https://ru.qve.wiki/wiki/Polish_Penal_Code#:~:text=Кодекс%20Karny%20является%20Польша%20уголовно,были%20внесены%20поправки%2049%20раз. – Дата доступа: 25.09.2020.

7. Об утверждении Правил проведения анализа регуляторного воздействия [Электронный ресурс]: Приказ Министра нац. экономики Респ. Казахстан, 21 янв. 2015 г., № 32 / Официальный сайт Министерства юстиции Республики Казахстан. – Режим доступа:

https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan_premier_ministr_rk/hozyaystvennaya_deyatelnost/id-V1500010312/. – Дата доступа: 25.09.2020.

8. Аналитическая форма по результатам анализа регуляторного воздействия регуляторных инструментов «Об утверждении Правил содержания и защиты зеленых насаждений в Акмолинской области [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГУ «Управление предпринимательства и промышленности Акмолинской области». – Режим доступа: http://upp.akmo.gov.kz/page/read/Analiticheskaya_forma_po_rezultatam_analiza_regulyatornogo_vozdejstviya_regulyatornyh_instrumentov_Ob_utverzhenii_Pравил_soderzhaniya_i_zacshity_zelenyh_nasazhdenij_v_Akmolinskoj_oblasti.html?lang=ru. – Дата доступа: 25.09.2020.

**К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВАХ ОЦЕНКИ
РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ И ОЦЕНКИ ФАКТИЧЕСКОГО
ВОЗДЕЙСТВИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ
ПРАВОНАРУШЕНИЯХ**

**ON THE QUESTION OF THE METHODOLOGICAL BASIS FOR REGULATORY
IMPACT ASSESSMENT AND ACTUAL IMPACT ASSESSMENT OF THE
LEGISLATION ON ADMINISTRATIVE OFFENSES**

КОЧЕРГА ОЛЬГА РУСЛАНОВНА

младший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Kocherga Olga Ruslanovna, Junior Researcher

of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: olga.kocherga.94@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена исследованию методологических аспектов оценки регулирующего воздействия и оценки фактического воздействия административно-деликтного законодательства. Отмечается необходимость обеспечения системного и комплексного подхода к проведению ОРВ административно-деликтного законодательства. Обосновываются отдельные особенности методики ОРВ нормативных правовых актов, устанавливающих административную ответственность.

Ключевые слова. Административно-деликтное законодательство; оценка регулирующего воздействия; оценка фактического воздействия; административно-деликтное законодательство.

Abstract. The article is devoted to the study of the methodological aspects of the regulatory impact assessment and the actual impact assessment of the legislation on administrative offenses. The need to ensure a systematic and comprehensive approach to conducting RIA of legislation on administrative offenses is noted. Separate features of the RIA methodology of regulatory legal acts establishing administrative responsibility are substantiated.

Keywords. The legislation on administrative offenses; regulatory impact assessment; actual impact assessment; administrative-tort lawmaking.

Как показывает практика привлечения субъектов хозяйствования к административной ответственности, охранительные отрасли права, к которым относится и административно-деликтное, нуждаются в повышении эффективности своего воздействия не меньше, чем регулятивные. Особенно актуальной указанная проблема становится в условиях необходимости осуществления либерализации экономической деятельности. Меха-

низмом, потенциально способствующим повышению эффективности охранительных отраслей права, выступает оценка регулирующего воздействия (ОРВ). При этом методические особенности осуществления оценки регулирующего воздействия законодательства об административных правонарушениях обусловлены прежде всего спецификой рассматриваемой отрасли и несколько отличны от методик ОРВ регулятивного законодательства.

Так, административно-деликтное право, как и уголовное, признается охранительной отраслью права. Особенность охранительных отраслей проявляется в их функциональной роли – охране позитивных общественных отношений, регулируемых нормами других отраслей права. Кроме того, как отметил С.Г. Дробязко, законодатель, будучи «связанным» объективными факторами, имеет возможность определенного выбора в направленности регулирования отношений соответствующим актом и избирает такую плоскость регламентации, которая представляется ему наиболее рациональной. Так, регулируя «по горизонтали», законодатель «связан» с объективными закономерностями, как правило, однородного порядка. При регулировании «по вертикали» имеет место одновременное регулирование различных «горизонтальных» слоев и направлений общественных связей. Естественно, при этом законодатель вынужден считаться со всеми объективными тенденциями «пересекаемых» им общественных отношений [1, с. 17]. Административно-деликтное право относится как раз к отраслям, регулируемым «по вертикали» и вынуждено учитывать специфику множества разнородных общественных отношений.

Таким образом, специфика ОРВ административно-деликтного законодательства проявляется уже на этапе определения проблемы, которую предполагается решить с помощью регулирования, поскольку невозможно и нецелесообразно в рамках методики ОРВ выделять типичные для данной отрасли проблемы и их особенности, т.к. они будут определяться в первую очередь состоянием и спецификой отраслевого законодательства, регулирующего соответствующие общественные отношения. Следовательно, процедура ОРВ НПА, устанавливающих административную ответственность, должна быть сопряжена с ОРВ соответствующего отраслевого законодательства и в первую очередь ориентирована на состояние отраслевого регулирования, поскольку эффективность охранительного воздействия законодательства об административных правонарушениях, особенно в части правонарушений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, в первую очередь зависит от эффективности воздействия на экономические отношения мер регулятивных отраслей права (а также мер неправового воздействия).

Отсюда следует, что особенностью методики ОРВ административно-деликтного законодательства будет выступать ее «дополнительный» характер. Это также обусловлено охранительным характером воздействия законодательства об административных правонарушениях. Иными словами, первична оценка целесообразности применения соответствующих регулятивных мер, а затем уже определение специфики их охраны.

В результате в самом общем виде процедура ОРВ проекта нормативного правового акта на условия осуществления предпринимательской деятельности будет состоять из двух блоков: оценка положительных и отрицательных последствий введения регулирования и выбор на этой основе наиболее приемлемого его способа (непосредственно оценка

регулирующего воздействия), а также оценка возможных способов и форм охраны соответствующих общественных отношений с целью определения оптимальных формы и объема государственного принуждения (оценка охранительного воздействия).

Таким образом, при оценке охранительного воздействия разработчику соответствующего законопроекта необходимо ответить на три базовых вопроса: нуждаются ли рассматриваемые общественные отношения в охране с помощью государственного принуждения, каким способом и в каком объеме.

Следовательно, такой этап ОРВ, как анализ вариантов достижения поставленной цели и решения обозначенной проблемы, должен включать в себя три блока:

1) оценку вероятного уровня соблюдения предлагаемых регулятивных норм, основу которой могут составлять рекомендации, предлагаемые во Вводном руководстве по проведению анализа регулирующего воздействия ОЭСР [2]. Так, для того чтобы определить вероятный уровень соблюдения предлагаемых норм регулирования, необходимо рассмотреть три основных вопроса. Первый из них касается степени вероятности добровольного соблюдения данных норм со стороны целевой группы. Добровольное соблюдение обеспечивается в том случае, если, по мнению целевой группы, эти нормы являются разумными и легитимными, если издержки их соблюдения не слишком высоки, или если их несоблюдение повлечет для целевой группы проблемы во взаимоотношениях с другими группами общества. Следующая задача заключается в том, чтобы проанализировать, насколько действенными будут меры принудительного воздействия с точки зрения повышения уровня соблюдения данных норм. Для этого нужно определить, достаточно ли ресурсов можно выделить для целей мониторинга и проверок, чтобы обеспечить эффективное выявление фактов несоблюдения. И, наконец, необходимо установить, насколько возможно будет применять санкции по отношению к лицам, не соблюдающим данные нормы, и достаточно ли будет этих санкций для общей и частной превенции;

2) анализ и выбор оптимальной формы (меры) государственного принуждения, направленного на обеспечение охраны соответствующих общественных отношений. В каждом конкретном случае выбора мер регулирующего воздействия разработчику проекта НПА необходимо оценить и выбрать оптимальный путь охраны регулируемых общественных отношений посредством анализа возможностей и особенностей различных отраслевых видов юридической ответственности. Для оценки возможности установления административного запрета при проведении ОРВ административно-деликтного законодательства необходимо установить, в какой мере деликтизируемое деяние посягает на общественный порядок, на установленный порядок управления, собственность, личные, имущественные и иные блага граждан, насколько велик потенциальный вред (ущерб) общественным, корпоративным, личным интересам, т.е. необходимо констатировать наличие или отсутствие признака общественной вредности деликтизируемого деяния. При этом принципиально не установить конкретные критерии для определения общественной вредности или опасности потенциального правонарушения или преступления, а оценить в каждом отдельном случае, существует ли вообще такая вредность (опасность), в чем

она состоит, каким именно общественным отношениям причиняется или может быть причинен вред и какой именно, насколько высока установленная общественная вредность деяния, не достигает ли она уровня общественной опасности и т.д.;

3) анализ и выбор вида и размера взыскания. Так, эффективность воздействия административно-деликтного законодательства во многом зависит от вида и размера санкции за правонарушение. В то же время это не единственная переменная, влияющая на принятие индивидом решения о совершении правонарушения и, следовательно, на эффективность сдерживающей функции санкций. В частности, с позиции модели рационального выбора при принятии индивидом решений учитываются ожидаемые значения издержек и выгод, предполагается, что лица, действуя в собственных интересах, максимизируют собственную выгоду с учетом возможных частных эффектов нарушения установленных правил, каковой выступает санкция в виде, например, штрафа [3, с. 114]. При прочих равных условиях действенность штрафа проявляется в корректировке поведения, а не чистого выигрыша субъекта, к которому применяется соответствующее правило. Соответственно при прочих равных условиях размер штрафа должен быть не меньше, чем разница между выгодой от нарушения правил и выгодой от соблюдения правил в сопоставимых ситуациях [3, с. 114].

Кроме того, к издержкам совершения правонарушения, помимо величины санкции, относится и вероятность привлечения к ответственности. По формуле, предложенной Г. Беккером, «индивид совершает правонарушение в том случае, если ожидаемая полезность от этого действия превышает полезность, которую он мог бы получить, используя свое время и усилия иным образом» [4, с. 293]. Г. Беккер также предложил функцию для определения ожидаемой полезности индивида от правонарушения, на значение которой влияют следующие переменные: прибыль от совершения правонарушения, вероятность привлечения к ответственности, размер взыскания (в денежном эквиваленте). Повышение значения последних двух переменных уменьшают ожидаемую полезность, а их произведение определяет размер ожидаемых издержек.

Отсюда следует, что оказать воздействие на неправомерное поведение возможно путем (при прочих равных условиях): 1) повышения вероятности привлечения к ответственности; 2) повышения номинального значения санкции. При этом согласно теории Г. Беккера, применение указанных подходов с экономической точки зрения дает примерно одинаковый регулятивный эффект в плане превенции правонарушений. В то же время применение второго подхода существенно ограничивается принципами административной ответственности, в первую очередь, необходимостью соответствия размера ответственности степени общественной вредности деяния. Следовательно, предпочтительным с точки зрения общеохранительного воздействия оказывается второй подход. Кроме того, на принятие индивидом решения о совершении правонарушения возможно влиять не только посредством увеличения издержек от правонарушения, но и путем увеличения выгод от правомерного поведения. Иными словами, эффективность общеохранительного воздействия законодательства об административных правонарушениях в части правонарушений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности напрямую зависит от эффективности воздействия на экономические отношения мер регулятивных

отраслей права, что в очередной раз подтверждает необходимость комплексного подхода к повышению эффективности государственного регулирования экономической деятельности.

Важно учитывать, что независимо от качества проведенного ОРВ, фактические результаты воздействия регулятивных и охранительных норм на общественные отношения могут существенно отличаться от прогнозируемых, что свидетельствует о необходимости верификации результатов оценки регулирующего воздействия посредством проведения оценки фактического воздействия принятого акта.

В отношении методики осуществления ОФВ необходимо учитывать следующее. Установлено, что в основе как прогнозных методик ОРВ, так и методик ОФВ (методик оценки *ex post*, правового мониторинга), лежат единые теоретические импликации, определяющие подходы к установлению целей регулирования, и, следовательно, к выбору критериев эффективности НПА, а также к методам измерения их значений [5]. Как отмечают исследователи, оценка *ex ante* и *ex post* тесно взаимосвязаны как методологически, так и функционально, а их формирование возможно только на основе общих теоретических и ценностных предпосылок. Так, критерии эффективности проектов НПА должны учитывать выявленные ранее в рамках правового мониторинга (ОФВ) факторы, влияющие на эффективность правовых предписаний. Процедуры оценки эффективности действующего законодательства выполняют по отношению к методикам оценки *ex ante* функции проверки и уточнения методологии, а также контроля качества проводимых на практике процедур. В связи с этим специфика методик оценки *ex ante* и *ex post* не позволяет рассматривать их в качестве независимых одна от другой [5].

При ОФВ административно-деликатного законодательства в первую очередь подлжит оценке эффективность достижения целей регулирования, заявленных при ОРВ, а также фактические положительные и отрицательные последствия принятого регулирования. О достаточности мер административной ответственности будет свидетельствовать достижение целей охранительного воздействия, то есть уменьшение количества правонарушений. Последствия установления административной ответственности определяются в первую очередь состоянием государственного регулирования в соответствующей сфере и, следовательно, могут быть обусловлены наличием неэффективных регуляторных норм, а не охранительных. Важно отметить, что увеличение доходов республиканского бюджета, которое, как правило, рассматривается в рамках оценки в качестве выгоды от регулирования, не может выступать таковым при оценке эффективности охранительного воздействия, поскольку фискальная цель прямо противоречит цели охранительного воздействия.

В завершение отметим, что ОРВ административно-деликатного законодательства не заключается в применении какого-либо конкретного аналитического метода измерения последствий принятия меры воздействия, а представляет собой скорее общую систему механизмов, позволяющих рационализировать процессы выработки и принятия решений, учесть мнения всех заинтересованных групп и достичь консенсуса в отношении целей регулирования и наиболее действенных и эффективных путей их реализации. Кроме того, инструментарий ОРВ позволяет не просто выявить избыточные запреты при

прогнозировании последствий принятия НПА, устанавливающего административную ответственность, но и в целом сделать процесс принятия решения о деликтивизации более системным, методологически и содержательно обоснованным.

Литература

1. Дробязко, С. Г. Эффективность законодательства в создании материально-технической базы коммунизма (по материалам законодательства союзных республик в области промышленности): автореф. дис. ... докт. юрид. наук. – Ленинград, 1969. – 36 с.
2. Вводное руководство по проведению анализа регулирующего воздействия (АРВ) / ОЭСР. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/50240574.pdf>. - Дата доступа: 01.09.2020.
3. Шаститко, А.Е. Эффекты штрафных санкций: от теории к практике / А.Е. Шаститко, С.М. Плаксин // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013. – №3. – С. 110-131.
4. Беккер, Г. Человеческое поведение: экономический подход: Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников, предисл. М.И. Левин. – Москва: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
5. Кашанин, А.В. Практические методики оценки эффективности правовых предписаний / А.В. Кашанин // Эффективность законодательства в экономической сфере. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – Режим доступа: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/1167i21ejj/direct/67088739>. - Дата доступа: 01.09.2020.

**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО
НАЗНАЧЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА**

**SOME PROBLEMS IN DETERMINING THE PURPOSE OF LAND PLOTS FOR
HOUSING CONSTRUCTION**

КРАСУЦКИЙ ГЕОРГИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

магистр права, соискатель кафедры экологического и аграрного права юридического факультета Белорусского государственного университета
Krasutski Heorhi, master of law, applicant at the department of the environmental and agrarian law the law faculty of the Belarusian State University
e-mail: george-2013@tut.by

Аннотация. В статье автор обращает внимание на необходимость совершенствования правового регулирования правоотношений, связанных с жилищным строительством, как одного из основных механизмов экономического развития Республики Беларусь. В частности, проанализированы отдельные проблемные вопросы несогласованности земельного и градостроительного законодательства, и в аспекте последовательной экологизации правового регулирования градостроительной деятельности предложено обеспечить синхронизацию градостроительного планирования и землеустройства, обеспечивающую внутреннее единство целевого назначения земельных участков и назначения расположенных на них капитальных строений (зданий, сооружений).

Ключевые слова. Градостроительное планирование, землеустройство, целевое назначение земельного участка, жилищное строительство.

Abstract. In the article the author pays attention to the need to improve the legal regulation of legal relations related to housing construction, as one of the main mechanisms of economic development of the Republic of Belarus. In particular we have analyzed some problems of inconsistent land and urban planning legislation, and consistent in the aspect of greening of the legal regulation of urban development activities proposed to synchronize urban planning and land management, providing the internal unity of purpose of land and appointment located on their capital structures (buildings, constructions).

Keywords. Urban planning, land management, purpose of the land plot, housing construction.

В науке земельного права большое внимание уделяется изучению вопросов целевого назначения земельных участков как элемента их правового режима. Поскольку целевое назначение является одним из оснований для установления прав и обязанностей,

ответственности землепользователей, а также с учетом социальной и экономической значимости правоотношений, возникающих в сфере жилищного строительства, полагаем необходимым остановиться на некоторых проблемах определения целевого назначения земельных участков, предназначенных для такого строительства. Общеизвестным является тот факт, что жилищное строительство выступает одним из ключевых направлений в обеспечении устойчивого экономического развития Республики Беларусь, а значит, правовое регулирование соответствующих отношений должно отвечать современным общественным запросам и способствовать максимально простой реализации прав участников этих отношений.

Как известно, понятие «целевое назначение» имеет длительную историю формирования, поэтому в науке представлены различные точки зрения по вопросу о его правовой сущности. Так, в советский период М. Ф. Степаненко писал, что от строго целевого назначения земельного участка «зависит правовой режим этого участка, т.е. кому может быть предоставлен такой участок в пользование, кто может его предоставить и в каком размере, а также каковы права и обязанности лица в связи с предоставлением ему участка земли соответствующего назначения...» [1]. В современной белорусской науке высказано мнение о том, что «целевое назначение является основным признаком земельного участка, влияющим на его правовой режим, позволяет индивидуализировать земельный участок, определить все условия его использования и охраны» [2]. Среди российских ученых распространена следующая общепризнанная позиция: «целевое назначение означает определенную доминирующую цель использования земельного участка» [3].

Говоря о целевом назначении земельных участков для жилищного строительства, стоит констатировать, что правовое регулирование вопросов, касающихся таких земельных участков, имеет неоднозначный характер.

Так, в различных статьях Кодекса Республики Беларусь о земле (далее – КоЗ) цели, для которых могут предоставляться земельные участки для жилищного строительства, сформулированы по-разному: для «строительства и (или) обслуживания жилого дома» (ст.ст.12, 17 КоЗ), «строительства и обслуживания жилого дома» (ст.13 КоЗ), «строительства многоквартирных жилых домов..., обслуживания многоквартирных жилых домов», «строительства и (или) обслуживания капитальных строений (зданий, сооружений)» (ст. 15 КоЗ). Аналогичное многообразие нашло отражение и в Указе Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2007 года № 667 «Об изъятии и предоставлении земельных участков» (далее – Указ № 667). Кроме того, в законодательстве указывается и такая цель, как «содержание и обслуживание жилого дома» (ч. 3 п. 3 Положения о порядке обеспечения условий для заселения граждан в жилые помещения в завершенных строительством многоквартирных жилых домах, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 декабря 2015 года № 1079). Казалось бы, приведенные формулировки имеют незначительные отличия, однако законодатель прямо указывает, что вид вещного права на земельный участок определяется в зависимости от целей использования, в то время как круг субъектов зависит от вещного права (п. 1 Указа № 667).

Таким образом, целевое назначение земельных участков влияет на их правовой режим. Поэтому в Указе Президента Республики Беларусь от 26 декабря 2019 года № 485

«О совершенствовании земельных отношений и рассмотрения обращений граждан и юридических лиц» предложено единое целевое назначение земельных участков, предназначенных для размещения на них капитальных строений (зданий, сооружений) – для строительства и обслуживания капитального строения (здания, сооружения). В то же время в КоЗ и в Указе № 667 сохранилась прежняя терминология в наименовании видов целевого назначения, которая содержит указание на капитальные строения, для размещения которых они предназначены, что имеет значение для определения правового режима земельных участков. На наш взгляд, различия в понятийном аппарате негативно отражаются на правоприменительной практике, поэтому представляется целесообразным уточнить в земельном законодательстве, что при предоставлении земельного участка, предназначенного для строительства и (или) обслуживания объекта недвижимого имущества, либо при принятии решения о разрешении проведения проектных и изыскательских работ, строительства на таком земельном участке при указании целевого назначения необходимо конкретизировать вид (виды) капитальных строений (зданий, сооружений).

Надо сказать, что в науке в целом сформировались позиции по вопросу о сути целевого назначения земельных участков для жилищного строительства, которые сводятся к тому, что они используются для строительства, а по завершении строительства - в обслуживании дома и необходимых для его нормальной эксплуатации служебно-хозяйственных строений [4, с. 164; 5, с. 256]. При этом можно согласиться с мнением о том, что целевое назначение, сформулированное в решении о предоставлении земельного участка (либо измененное в последующем), следует понимать буквально, обращая внимание на то, для обслуживания каких капитальных строений он предоставлен, а также на число строений, указанных в соответствующем решении [6]. В то же время в КоЗ не регламентирован вопрос о том, необходимо ли перечислять в решении о предоставлении земельного участка все объекты недвижимого имущества, строительство которых на нем разрешено, тогда как понятие «занятие земельного участка» (ст. 1 КоЗ) подразумевает осуществление строительно-монтажных работ в соответствии с утвержденной проектной документацией, в том числе в отношении нежилых построек на придомовой территории на предоставленном земельном участке. На наш взгляд, такой правовой пробел может приводить к разной правовой оценке ситуаций при строительстве таких объектов, поскольку они не указаны ни в законодательном определении целевого назначения, ни в решении о предоставлении земельных участков, но могут быть отражены в проектной документации.

Необходимо обратить внимание и на то, что строго сформулированное целевое назначение земельного участка не всегда охватывает все возможные параметры его использования, что влечет возложение дополнительных обязанностей на правообладателей, в том числе связанных с необходимостью обращения в органы государственной власти за получением разрешений и согласований на выполнение различных строительных работ. При этом изменение целевого назначения является непростой процедурой, что не отвечает современным социально-экономическим, инвестиционным запросам, предполагающим диспозитивность отношений, их максимальную транспарентность и простоту в реализации правомочий.

Полагаем, что обозначенные проблемные вопросы являются следствием несогласованности земельного и градостроительного законодательства, как отмечается в правовой науке. Например, Н. А. Шингель предлагает рассматривать земли как природно-ресурсную основу территорий населенных пунктов, что позволит разграничивать земли населенных пунктов не только по земельно-правовому критерию – целевому назначению, а и по градостроительным признакам – значению в развитии территорий населенного пункта [7]. В связи с этим необходимо затронуть аспекты градостроительного планирования (зонирования), ведь именно в ходе его осуществления определяются параметры застройки на соответствующей территории. Согласно законодательству Республики Беларусь, в сфере административно-территориального устройства зонирование территорий осуществляется в целях установления единого порядка градостроительного освоения земельных участков и выполняется на основании планов зонирования территорий. В то же время в составе каждой зоны могут находиться земельные участки, имеющие разное целевое назначение, что может приводить к дисбалансу правового регулирования вопросов строительства жилых домов и иных объектов, необходимых для их обслуживания и содержания.

В отличие от белорусского законодательства, в ст. 85 Земельного кодекса Российской Федерации закреплена иной подход, согласно которому в состав земель населенных пунктов могут входить земельные участки, отнесенные в соответствии с градостроительными регламентами к перечисленным в этой статье территориальным зонам. Для земельных участков, расположенных в границах одной территориальной зоны, определяется единый градостроительный регламент, устанавливаемый правилами землепользования и застройки, которые утверждаются представительным органом местного самоуправления. Градостроительный регламент территориальной зоны определяет основу правового режима земельных участков, равно как всего, что находится над и под поверхностью земельных участков и используется в процессе застройки и последующей эксплуатации зданий, сооружений. При этом земельные участки могут использоваться в соответствии с любым предусмотренным градостроительным регламентом для каждой территориальной зоны видом разрешенного использования. С. А. Боголюбов по этому поводу отмечает: «Разрешенное использование земельных участков и иных объектов недвижимости в пределах границ населенных пунктов в ходе градостроительной деятельности означает использование этих объектов в соответствии с земельным и градостроительным законодательством» [8].

По пути зонирования земель пошел и законодатель Казахстана. Согласно п. 1 ст. 8 Земельного кодекса Республики Казахстан, зонирование – определение территории земель с установлением их целевого назначения и режима использования. Представляет интерес подход, закрепленный в п. 5 ст. 20 Земельного кодекса Украины: виды использования земельного участка в пределах определенной категории земель определяются ее собственником или пользователем самостоятельно в пределах требований, установленных законом к использованию земель этой категории, с учетом градостроительной документации и документации по землеустройству.

Приведенные примеры подтверждают, что в законодательстве указанных зарубежных государств предприняты попытки закрепить такие механизмы определения правового режима земельных участков, которые основываются на взаимосвязи земельного и градостроительного законодательства. К слову, о необходимости «последовательной экологизации правового регулирования градостроительной деятельности» высказываются и белорусские ученые [9]. Представляется, что реализация такого подхода (экологизации) позволит обеспечить организацию комплексного использования земель (территории) и устойчивое развитие населенных пунктов. Стоит заметить, что в ст. 1 Закона Республики Беларусь «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности» законодатель предписывает необходимость использования регламентов градостроительного развития и использования территорий при выделении территориальных зон определенного функционального назначения, однако в земельном законодательстве не предусмотрена взаимосвязь с ними.

Подводя итог, предлагаем закрепить в КоЗ механизм синхронизации градостроительного планирования и землеустройства, обеспечивающий внутреннее единство целевого назначения земельных участков и назначения расположенных на них капитальных строений (зданий, сооружений). Полагаем, что в рамках системного совершенствования законодательства предоставление земельного участка для жилищного строительства должно рассматриваться как достаточное для начала выполнения проектных и изыскательских работ, а в дальнейшем - строительства, без получения дополнительного решения о разрешении на их выполнение и осуществление, но с соблюдением требований, предусмотренных законодательством об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, в том числе в части получения иной разрешительной документации.

Литература

1. Степаненко, М.Ф. Право землепользования граждан / М.Ф. Степаненко, В.И. Чувичко. – Минск: Ураджай, 1984. – С.25-26.
2. Шахрай, И. Земельные участки и их части как объекты земельных правоотношений / И. Шахрай // Юстиция Беларуси. – 2015. – № 11. – С. 50–54.
3. Земельное право России : учебник / под ред. А.П. Анисимова. – М., 2009. – С. 26.
4. Балезин, В.П. Правовой режим земель городской застройки. – М.: Госюриздат, 1963. – 194 с.
5. Земельное право / Ин-т законодательства и сравнит. правоведения при Правительстве Рос. Федерации. – М.: Норма: Инфра-М., 1998. – С. 256.
6. Лашкевич, М. Ответственность за нецелевое использование земельного участка / М.Лашкевич // Юрист /учредитель ООО «Информационное правовое агентство Гревцова». – Минск: Информационное правовое агентство Гревцова, 2001, № 9,1, с. 17, 18.
7. Шингель, Н.А. Земли населенных пунктов как объект правового регулирования / Н.А.Шингель // Право и демократия: Сб. науч. тр. Вып. 16 / Редкол.: В. Н. Бибило (гл. ред.) и др. – Минск: БГУ, 2005. – 308 с.
8. Земельное право /С.А. Боголюбов. – 7-е изд., переработанное и дополненное. – Москва : Юрайт, 2017. – С. 170.

9. Шахрай, И. С. Планирование как функция государственного управления в области охраны окружающей среды и градостроительной деятельности: проблемы соотношения / И. С. Шахрай // Право в современном белорусском обществе : сб. науч. тр. / Нац. центр законодательства и правовых исследований. Респ. Беларусь ; редкол.: Н. А. Карпович (гл. ред.) [и др.]. – Минск: ООО «Бизнесофсет», 2017. – Вып. 12. – С. 606–614.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ,
СОЦИАЛЬНЫХ, ЭКОЛОГИЧЕСКИХ И ИНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ
ПРИНЯТИЯ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ ⁶**

**THEORETICAL FOUNDATIONS FOR ASSESSING THE ECONOMIC, SOCIAL,
ENVIRONMENTAL AND OTHER CONSEQUENCES OF THE ADOPTION OF
REGULATORY LEGAL ACTS**

Курилович Мария Петровна

младший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси
Kurylovich Maria, junior Researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: glushakova.maria@mail.ru

Аннотация. В статье анализируются теоретические основы оценки последствий принятия нормативных правовых актов в Республике Беларусь, делаются выводы о необходимости привлечения экспертов, специалистов, заинтересованной общественности к оценке последствий принятия правовых актов, о важности этапа прогнозирования в процессе правотворчества и правоприменения.

Ключевые слова. Прогнозирование; социальные, экологические, экономические последствия.

Abstract. The article analyzes the theoretical foundations for assessing the consequences of the adoption of normative legal acts in the Republic of Belarus, draws conclusions about the need to involve experts, specialists, as well as the interested public in the studied areas of public relations in assessing the consequences of the adoption of legal acts, as well as the importance of the forecasting stage in the process of lawmaking and law enforcement.

Keywords. Forecasting; social, environmental, economic consequences.

Зачастую этап прогнозирования сводится лишь к формальной процедуре без каких-либо практических результатов, однако важно отметить, что данный механизм активно работал еще в советское время [1; 2]. Так, прогнозы разрабатывались институтами Академии наук СССР, что позволило накопить некоторый научный потенциал в исследуемой сфере [3, с. 6]. Развитие предпринимательства после распада СССР, появление частных субъектов, осуществляющих экономическую деятельность, повлекло и соответствующее развитие законодательства, установление различного рода ограничений, стимулов, что в свою очередь породило и злоупотребление, коррупционные проявления. Закономерно

⁶ Статья подготовлена при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований.

встал вопрос о повышении эффективности законодательства, необходимости предварительной оценки нормативных правовых актов, последующей оценки действующих нормативных правовых актов (правовой мониторинг). Так, в 2002 г. была принята Концепция совершенствования законодательства Республики Беларусь [4], провозгласившая прогнозирование последствий принятия нормативных правовых актов решением проблемы ранней отмены актов. Важно и вовлечения субъектов экономической деятельности в решение возникающих проблем. Так, в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2035 г. отмечается, что в перспективе «основой устойчивого развития станет экономика, базирующаяся на инновациях и эффективном использовании национальных ресурсов ... и максимальном использовании частной инициативы» [5]. В целях развития предпринимательской инициативы был принят и Декрет Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 г. № 7 «О развитии предпринимательства». Внедрение прогнозирования как инструмента улучшения делового климата, повышения эффективности и результативности правового регулирования было предусмотрено и постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы» [6]. Встает и вопрос социальной ответственности бизнеса, которая рассматривается как ответственность субъектов, осуществляющих экономическую деятельность, за влияние результатов их деятельности на экономику, общество и окружающую среду. При этом ответственное ведение бизнеса предполагает в том числе и возможность субъектов, его осуществляющих, принимать участие в разработке законодательства.

На законодательном уровне прогнозирование последствий принятия нормативных правовых актов, а также оценка регулирующего воздействия законодательства на условия осуществления предпринимательской деятельности в Республике Беларусь получили закрепление только в 2018 г. с принятием нового Закона «О нормативных правовых актах» [7]. Таким образом, законодатель опытным путем пришел к выводу, что принятию нормативных правовых актов должна предшествовать оценка последствий их принятия как для государства, так и для отдельных субъектов, а также необходим анализ всех возможных рисков и вариантов развития событий. При этом важно учитывать, что правовая система государства является целостным взаимосвязанным образованием, однако порой требуется оценка отдельно действующего правового акта. Внедрение прогнозной оценки эффективности способствует своевременному внесению изменений в законодательство, изданию новых актов, разъяснению правовых норм, что содействует предотвращению негативных социальных и экономических последствий. Ее же отсутствие может породить правовую неопределенность, возникновение пробелов и коллизий в законодательстве. Каждое общественное отношение должно регулироваться нормой права, однако объективно и субъективно существующие обстоятельства порождают необходимость применения правовых инструментов, позволяющих своевременно устранять пробелы [8]. Прогнозирование и оценка проектов правовых актов позволяет выявлять и устранять проблемы в правоприменении еще до их возникновения.

Актуальность тематики исследования обусловлена тем фактом, что большинство разрабатываемых в республике законопроектов касается предпринимательской, экономической деятельности, что зачастую вызывает «зарегулированность» отрасли, ее громоздкость. Таким образом, право и экономика тесно взаимосвязаны, а нормотворчество выполняет роль регулятора экономических отношений. Отмечается, что «главными векторами в правовом регулировании предпринимательской, экономической деятельности определено ... повышение конкурентоспособности белорусской экономики и создание благоприятных условий для ее динамичного и устойчивого развития, совершенствование контрольной деятельности, исключение неоправданного вмешательства в деятельность субъектов хозяйствования, поддержка малого и среднего бизнеса, создание законодательства по вопросам перехода Республики Беларусь к «зеленой» экономике, развитие транспортно-логистической деятельности, развитие правовых механизмов привлечения инвестиций, защиты прав инвесторов» [9]. Не менее важно для стимулирования предпринимательской активности населения и привлечение к решению проблем законодательства, касающегося таких субъектов, широкого круга заинтересованных лиц, кроме привлечения экспертов; полезным является и привлечение самих субъектов экономической деятельности. Примером может быть краудсорсинг: привлечение заинтересованных сторон в процесс нормотворчества может указать регулирующим органам на трудности, неэффективность и решения, которые до сих пор не были приняты во внимание [10]. Обсуждение проектов нормативных правовых актов необходимо для обеспечения выбора оптимального варианта достижения цели регулирования на основе сопоставления выгод и издержек субъектов, осуществляющих экономическую деятельность, граждан и государства в целом. С.В. Поленина выделяет некоторые критерии качества нормативного решения, способствующего его эффективности: «социальный – степень адекватности закрепления в законе существующей реальности и точность ориентирования этих проектов на будущее; политический – степень соответствия выбранной законодателем моделей регулирования определенной области общественных отношений требованиям законодательной деятельности и задачам развития общества» [11, с. 55]. В.А. Тостик отмечает, что «качественным будет тот закон, который отвечает некой совокупности заранее определенных критериев. Эти критерии выявлены наукой, апробированы юридической практикой и могут быть разделены на две относительно самостоятельные разновидности: социальные и юридические. Для степени соответствия закона действительности зачастую используются термины «социальная адекватность закона» и «юридическая адекватность закона» [12, с. 159].

Определение понятия «прогнозирование последствий принятия (издания) нормативного правового акта» закреплено в статье 45 Закона Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. № 130-З «О нормативных правовых актах». Там же отмечается, что при прогнозировании осуществляются оценка финансово-экономических, социальных, экологических последствий принятия (издания) нормативного правового акта, оценка регулирующего воздействия проекта нормативного правового акта на условия осуществления предпринимательской деятельности, а также оценка иных последствий, которые возникнут в результате

принятия (издания) нормативного правового акта». Одним из направлений прогнозирования является оценка регулирующего воздействия проекта нормативного правового акта на условия осуществления предпринимательской деятельности. Цель проведения такой оценки – выявление положений, устанавливающих избыточные обязанности, запреты и ограничения, необоснованные расходы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Причины популярности института оценки регулирующего воздействия законодательства определяются особым правовым механизмом обсуждения проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы бизнеса и инвесторов, до момента их вступления в силу [13]. Суть процедуры состоит в возможности проведения публичных консультаций по проекту нормативного правового акта с участием заинтересованных предпринимателей, профессиональных экспертов. Оценка регулирующего воздействия может применяться и когда проект нормативного правового акта не разработан и существует лишь концепция правового регулирования. В таком случае эксперты могут представить обоснованные аргументы о том, действительно ли требуется принятие нормативного правового акта для достижения целей правового регулирования [13].

Влияние неэффективного законодательства на экономику страны, очевидно, может выражаться в снижении уровня инвестиций в экономику, недоверии субъектов, осуществляющих экономическую деятельность, к государству и т.д. При этом социальные последствия реализации нормативных правовых актов могут выражаться: в динамике расходов на образование, здравоохранение, культуру и иные отрасли социальной сферы; изменениях сети и статусов социальных учреждений; динамике объемов публичных услуг, оказанных гражданам различными социальными учреждениями; изменениях среднего уровня доходов и расходов граждан (по категориям); изменениях структуры жилищного фонда и показателей обеспеченности жильем разных категорий граждан; динамике показателей количества и качества коммунальных услуг. К экологическим последствиям реализации правовых актов можно отнести: влияние на изменение климата; сохранение биоразнообразия; динамика вредных воздействий на компоненты природной среды; динамика экологических правонарушений; степень использования экологического критерия при принятии и реализации правовых актов экономического и иного содержания; уровень экологического образования граждан [14].

В литературе отмечается, что существует несколько подходов к определению качества законопроектов. Так, первый подход – «технологический»; согласно ему, оценивается соответствие закона формально принятым процедурам законодательного процесса, соответствие целей закона и результатов его применения. Второй подход – «социологический», в нем оценке подлежит то, насколько закон отвечает социальным, экономическим и другим проблемам в обществе, направлен ли закон на их решение [15]. В социологическом понимании эффективность права определяется как степень соответствия государственно-рекомендуемой модели поведения социальным ожиданиям и стереотипам поведения [16, с. 176].

Механизмом последующей оценки эффективности правового акта является правовой мониторинг. Его проведение позволяет обнаружить разного рода дефекты правового регулирования (коллизии, пробелы, неопределенность и пр.), определить потребности и направления его совершенствования и систематизации. Указанный механизм имеет большое значение в обеспечении прозрачности управленческой деятельности посредством информирования населения о состоянии правовой системы государства, в установлении обратной связи правотворческих органов и общества, что способствует повышению уровня правовой культуры и правосознания граждан и обеспечивает более полную реализацию гражданских правотворческих инициатив [17]. Отметим, что предвидение состояния правовой системы страны в будущем, расчет возможных последствий и рисков принятия, изменения и отмены юридических норм (юридическое прогнозирование) во многом опирается на результаты правового мониторинга. То есть мониторинг позволяет выявить недостатки действующего правового регулирования, а прогноз в свою очередь предлагает альтернативные варианты их устранения [18, с. 3–14]. При этом необходимо иметь в виду, что результаты мониторинга и прогнозирования должны учитываться при планировании правотворческой деятельности [19, с. 41–50].

Методические рекомендации о прогнозировании принятия (издания) нормативных правовых актов в Республике Беларусь приняты и действуют [20], однако они пока крайне теоретические. Для того чтобы прогнозирование/оценка последствий принятия нормативных правовых актов применительно к условиям осуществления предпринимательской деятельности действительно работали, необходимо разработать подробную методику его осуществления с распределением сфер и полномочий государственных органов. Обосновано и проведение научной экспертизы нормативных правовых актов, представляющей собой привлечение научного сообщества к анализу проекта правового акта на предмет его влияния на процессы, происходящие в государстве. Важно и то, что затраты на прогнозную оценку должны быть разумными.

Результатом проведенного исследования могут стать следующие выводы:

при оценке проекта нормативного правового акта, последствий его принятия нельзя упускать ни одну из сфер общественных отношений – экономическую, экологическую, социальную, поскольку все они взаимосвязаны и каждая из них косвенно влияет на другие;

среди особенностей прогнозирования последствий принятия нормативных правовых актов, стимулирующих предпринимательскую активность, можно назвать: активную заинтересованность субъектов, осуществляющих экономическую деятельность, необходимость учета их мнения при принятии правового акта; привлечение большого круга заинтересованных лиц к процессу оценки последствий; недопущение затягивания процедуры принятия (издания); разумные траты на оценку эффективности;

юридическая экспертиза проектов правовых актов, а также правовой мониторинг как механизм последующей оценки являются рабочими средствами выявления неэффективных нормативных правовых актов;

необходимо привлечение экспертов, специалистов, а также заинтересованной общественности по исследуемым областям общественных отношений к оценке последствий принятия правовых актов;

разработка подробной методики проведения оценки регулирующего воздействия законодательства будет способствовать повышению качества ее осуществления.

Литература

1. Казимирчук, В. П. Право и методы его изучения. – М.: Юрид. лит., 1965. – 204 с.
2. Гаврилов, О. А. Стратегия правотворчества и социальное прогнозирование. – М.: Изд-во ИГип РАН, 1993. – 128 с.
3. Тихомиров, Ю.А. Прогнозы и риски в правовой сфере / Ю. А Тихомиров // Журнал российского права. – № 3. – 2014. – С. 5–16.
4. О концепции совершенствования законодательства Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь, 10 апреля 2002 г. № 205 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 04.09.2020.
5. Концепция Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2035 года [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 04.09.2020.
6. О государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 149 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
7. О нормативных правовых актах [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 17 июля 2018 г. № 130-3 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
8. Калинин, С. А. Прогнозирование эффективности применения нормативных правовых актов и анализ правоприменительной практики в Республике Беларусь / С. А. Калинин // Прогнозирование последствий принятия нормативных правовых актов и анализ правоприменительной практики: сб. материалов / Нац. центр законопроектной деятельности при Президенте Республики Беларусь, Программа развития ООН. – Минск, 2005. – С. 141–148.
9. Ипатов, В. Д. Приоритетные направления совершенствования нормотворческой деятельности в контексте обеспечения эффективной правовой политики в Республике Беларусь / В. Д. Ипатов // Вестник Института законодательства РК. – №1 (46). – 2017. – С. 50–55.

10. Зензинов, Г. А. Публичное обсуждение, как этап проведения оценки регулирующего воздействия / Г. А. Зензинов // Пробелы в российском законодательстве. – № 4. – 2017. – С. 127–132.
11. Поленина, С. В. Качество закона и эффективность законодательства / С.В. Поленина; под ред. Куник Я.А. – М.: издат. ИГиП РАН, 1993. – 56 с.
12. Толстик, В. А. Некоторые проблемы обеспечения социальной адекватности закона / В.А. Толстик // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской Академии МВД России. – 2013. – № 22. – С. 158–161.
13. Дидикин, А. В. Оценка регулирующего воздействия как инструмент профессиональной оценки рисков и повышения качества Российского законодательства / А. В. Дидикин // Вестник университета им. О. Е. Кутафина. – № 4. – 2018. – С. 136–143.
14. Тихомиров, Ю. А. Прогнозы и риски в правовой сфере / Ю. А. Тихомиров // Журнал российского права. – № 3. – 2014. – С. 5–16.
15. Глазунова, С. М. Оценка качества законопроектов депутатов Законодательного собрания Санкт-Петербурга в 2013 году [Электронный ресурс] / С. М. Глазунова // Социально-политические науки. – 2015. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsen-ka-kachestva-zakonoproektov-deputatov-zakonodatelnogo-sobraniya-sankt-peterburga-v-2013-godu>. – Дата доступа: 10.06.2020.
16. Карбонье, Ж. Юридическая социология / Жан Карбонье; Пер. [с фр.] и вступ. ст. [с. 5-26] В. А. Туманова. – М.: Прогресс, 1986. – 351 с.
17. Черногор, Н. Н. Правовой мониторинг: инструментальная ценность и векторы развития / Н. Н. Черногор, М. В. Залоило // Вестник Московского государственного областного университета. – Серия: Юриспруденция, 2018. – № 3. – С. 8–21.
18. Радченко, В. И. Практические аспекты прогнозирования законодательства и эффективности применения прогнозируемых норм / В. И. Радченко, О. А. Иванюк, И. В. Плюгина, А. М. Цирин, Г. Т. Чернобель // Журнал российского права. – 2008. – № 8. – С. 3–14.
19. Абрамова, А. И. Актуальные проблемы планирования законодательной деятельности / А. И. Абрамова // Журнал российского права. – 2012. – № 3. – С. 41–50.
20. Инструкция по прогнозированию последствий принятия (издания) нормативных правовых актов. Постановление Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 января 2019 г. № 54 «О прогнозировании последствий принятия (издания) нормативных правовых актов» // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

ПРАВОВАЯ МОДЕЛЬ ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

LEGAL MODEL OF THE ELECTRONIC PAYMENT SYSTEM IN THE REPUBLIC OF BELARUS

КУЧИНСКАЯ АННА АНАТОЛЬЕВНА

магистр права, магистр экономики, главный специалист Главного юридического управления Национального банка Республики Беларусь

Kuchinskaya Anna, Master of Laws, Master of Economics, chief specialist of the Legal Department of the National Bank of the Republic of Belarus

e-mail: kuchanna@tut.by

Аннотация. Широкое внедрение в странах мира электронных платежных систем создало принципиально новую конкурентную среду для развития платежных услуг. Автор рассматривает правовую модель электронной платежной системы как отражение норм законодательства и правоприменительной практики, которые через осмысление формального права и практики его применения формируют определенный целостный образ в представлении исследователя. Построение правовой модели электронной платежной системы позволит выявить имеющиеся проблемы, наметить пути повышения эффективности функционирования в Республике Беларусь электронных платежных систем.

Ключевые слова. Платежная система, электронная платежная система, правовая модель электронной платежной системы.

Abstract. The widespread introduction of electronic payment systems in the countries of the world has created a fundamentally new competitive environment for the development of payment services. The author considers the legal model of the electronic payment system as a reflection of the norms of legislation and law enforcement practice, which, through understanding the formal law and the practice of its application, form a certain holistic image in the mind of the researcher. The construction of a legal model of an electronic payment system will reveal the existing problems, outline ways to improve the efficiency of the functioning of electronic payment systems in the Republic of Belarus.

Keywords. Payment system, electronic payment system, legal model of an electronic payment system.

В настоящее время практически во всех странах мира ведется активная работа по повышению эффективности функционирования платежных систем с использованием в этих целях различных научных методов. Одним из наиболее эффективных, по нашему мнению, является метод теоретического моделирования.

Большинство исследователей под правовой моделью понимают образцы должного поведения субъектов, идеальный образец важнейших общественных отношений, мысленно представляемую или материально реализованную систему, идеальный, воспроизведенный в нормах права образ.

Раскрытию сущности правовой модели способствует также классификация моделей. В большинстве случаев модели в сфере права – идеальные (образные или знаковые). Они могут быть вербальными, графическими, статистическими и т. д. Возможны и смешанные модели [1, с. 52].

В теории и практике широкое распространение получила классификация правовых моделей с учетом выделяемого объекта познания (исследования) и решаемых задач. При этом выделяется две группы правовых моделей. Первую группу составляют правовые модели, отражающие нормы законодательства и правоприменительной практики, которые через осмысление формального права и практики его применения формируют определенный целостный образ. Во вторую группу входят правовые модели, понимаемые как некий план, перспективное видение развития правового регулирования, определенный концепт, который еще предстоит реализовать в законодательстве и правоприменительной практике [2, с. 137]. При проведении исследований главным образом используется первый подход.

Процесс теоретического моделирования, как правило, предполагает использование специального научного понятийного аппарата, в том числе таких важнейших, по мнению автора, понятий как субъекты, объект, предмет, принципы, источники и стадии правового моделирования [3, с. 7]. Под источниками правового моделирования понимаются правовые предписания (нормативные и индивидуальные), реализация которых моделируется [4, с. 25].

В целях обеспечения полноты правовой модели электронной платежной системы (ЭПС) автор исходил из учета всей совокупности выполняемых ЭПС функций, в том числе обеспечение: эмиссии, распространения, использования, погашения и обмена электронных денег (ЭД); устойчивости и бесперебойного функционирования ЭПС, простоты и доступности услуг для пользователей; безопасности расчетов с ЭД и защиты информации.

С учетом вышеизложенных методологических подходов дадим авторское определение правовой модели ЭПС.

Правовая модель электронной платежной системы – это теоретическая модель, воспроизводящая совокупность объектов и субъектов права, действующих в сфере функционирования ЭПС, обеспечивающая хранение, исследование и расширение знаний (информации) о правовом регулировании общественных отношений в данной сфере в целях позитивных преобразований и эффективного управления.

Предлагаемая модель ЭПС включает три основных функциональных блока:

1) совокупность государственных органов и высших должностных лиц государства, наделенных компетенцией по регулированию общественных отношений в сфере функционирования ЭД и ЭПС;

2) нормативные правовые предписания всей совокупности актов законодательства, регулирующих общественные отношения в сфере функционирования ЭД и ЭПС, принятых в установленном законодательством порядке;

3) элементы платежной системы Республики Беларусь, обеспечивающие функционирование ЭД в ЭПС и наделенные в этих целях соответствующими полномочиями.

1. В Республике Беларусь вся совокупность государственных органов и высших должностных лиц государства, наделенных компетенцией по регулированию общественных отношений в сфере функционирования ЭД и ЭПС, включает Президента РБ, Парламент РБ, Правительство РБ, Верховный Суд РБ, Генеральную прокуратуру РБ, Национальный банк, принимающий постановления Правления Национального банка, в том числе совместно с Правительством РБ или республиканскими органами государственного управления; иные нормотворческие органы, подчиненные (подотчетные) Президенту РБ, министерства, иные республиканские органы государственного управления, местные Советы депутатов, местные исполнительные и распорядительные органы, иные нормотворческие органы (должностные лица), нормативные правовые акты которых принимаются (издаются) в пределах их компетенции, установленной Конституцией и иными актами законодательства.

2. Система правового регулирования в сфере функционирования ЭД и ЭПС включает нормативные правовые предписания всей совокупности актов законодательства и может быть представлена в следующем виде:

2.1. Конституция РБ (далее – Конституция). В соответствии со ст. 136 Конституции на Национальный банк возложено исключительное право эмиссии денег, компетенция по регулированию кредитных отношений, денежного обращения, определению порядка расчетов.

2.2. Конституционные законы, включая законы о толковании Конституции (ст. 140 Конституции). Практика принятия указанных законов в настоящее время в стране отсутствует.

2.3. Программные законы. Принимаются в установленном Конституцией порядке и по определенным ею вопросам (ч. 4 ст. 104 Конституции). Практика принятия законов по вопросам функционирования ЭД и ЭПС в настоящее время в стране отсутствует.

2.4. Кодекс РБ. Системообразующим нормативным правовым актом, закрепляющим принципы и нормы правового регулирования в сфере гражданских правоотношений, является Гражданский кодекс РБ (далее – ГК). В ГК закреплены общие основополагающие нормы гражданского права, в том числе регулирующие деньги как вид объектов гражданских прав (ст. 128 ГК). Предусмотрено, что законным платежным средством, обязательным к приему по нарицательной стоимости, является белорусский рубль, а сами платежи осуществляются путем наличных и безналичных расчетов (ст. 141 ГК). В то же время ГК не раскрывает юридического значения денег как объекта гражданских прав и как объекта обязательств, вопросы регулирования общественных отношений в сфере функционирования ЭД и ЭПС также не нашли прямого закрепления в ГК.

Согласно статье 32 Банковского кодекса РБ (далее – БК) Национальный банк осуществляет управление функционированием платежной системы РБ и надзор за ней посредством установления правил осуществления платежей, ценовой политики в области расчета и взимания платы за расчетные услуги, управления ликвидностью, а также посредством сбора, накопления и анализа показателей, характеризующих состояние платежной системы РБ. Национальным банком принимаются нормативные правовые акты, регулирующие вопросы функционирования платежной системы РБ.

Законодательное регулирование понятия «электронные деньги», порядок выпуска в обращение (эмиссию) ЭД, права Национального банка по управлению функционированием платежной системы РБ устанавливаются ст. 14, 32, 274 БК. Иные вопросы регулирования общественных отношений в сфере функционирования ЭД и ЭПС не нашли прямого закрепления в БК.

2.5. Закон РБ. В настоящее время в РБ отсутствует специальный закон, который бы регулировал вопросы функционирования платежных систем и ЭПС.

Вместе с тем, в соответствии с п. 18 Плана подготовки законопроектов на 2018 г., утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 10 января 2018 г. № 9, проводится работа над проектом Закона Республики Беларусь «О платежных системах и платежных услугах», который содержит нормы, направленные на правовое регулирование платежной системы, обеспечивающей осуществление операций с ЭД (ст. 17 и др.).

В соответствии со статьей 8 Закона Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. № 165-З «О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения» лица, осуществляющие финансовые операции, проводят идентификацию участников финансовой операции при открытии электронного кошелька, совершении операций с ЭД.

2.6. Декрет Президента РБ. В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2014 г. № 6 «О неотложных мерах по противодействию незаконному обороту наркотиков» предусмотрена обязательная идентификация физических лиц – владельцев электронных кошельков, независимо от размеров сумм ЭД, числящихся в таких электронных кошельках.

В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики» для резидентов Парка высоких технологий предусмотрена возможность осуществления операций обмена ЭД одной системы расчетов с использованием ЭД на ЭД другой системы расчетов с использованием ЭД, а также обмен ЭД номинированных в различных валютах и эмитированных в рамках одной системы расчетов с использованием ЭД. Физические лица вправе совершать обмен токенов на ЭД.

2.7. Указ Президента РБ. Положением об осуществлении деятельности в сфере игорного бизнеса, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 10 января 2005 г. № 9 «Об утверждении Положения об осуществлении деятельности в сфере игорного бизнеса на территории Республики Беларусь», предусматривается возможность делать ставки в азартной игре с использованием ЭД, организатор букмекерской игры вправе открывать электронный кошелек, на который принимаются ставки в букмекерской игре.

2.8. Постановление Совета Министров РБ. К компетенции Совета Министров РБ отнесены разработка, принятие и обеспечение реализации государственных прогнозов, государственных программ социально-экономического развития, других государственных программ и концепций.

2.9. Акты Конституционного Суда РБ, акты Верховного Суда РБ, акты Высшего Хозяйственного Суда РБ, акты Национального банка, изданные в пределах их компетенции. Практика принятия Конституционным Судом РБ, Верховным Судом РБ, Высшим Хозяйственным Судом РБ, актов по вопросам регулирования ЭД и ЭПС отсутствует. В то же время в рамках компетенции указанных судебных органов принят ряд нормативных правовых актов, обеспечивающих косвенное регулирование данных вопросов.

К компетенции Национального банка относятся регулирование порядка расчетов, установление правил и порядка осуществления банковских операций, в том числе порядка эмиссии ЭД, а также выполнение иных функций, предусмотренных БК. Национальный банк обладает основной компетенцией в принятии актов законодательства в сфере функционирования ЭД.

Правлением Национального банка приняты постановления, в том числе: в соответствии со ст. 26, 32, 33 БК, в целях расширения рынка банковских услуг и совершенствования методологии проведения операций с ЭД приняты Правила № 201, Концепция развития платежной системы Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 декабря 2015 г. № 779.

2.10. Ряд вопросов, касающихся разработки и проведения единой экономической, финансовой и денежно-кредитной политики РБ отнесено к совместной компетенции Совета Министров РБ и Национального банка.

В целях создания условий для развития в РБ системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием современных электронных платежных инструментов и средств платежа, увеличения доли безналичного денежного оборота в розничном товарообороте и объеме платных услуг населению принято и реализовано постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 1 апреля 2013 г. № 246/4 «Об утверждении плана совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по развитию в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием современных электронных платежных инструментов и средств платежа на 2013 – 2015 годы».

2.11. Акты министерств и других республиканских органов с учетом их компетенции. Практика принятия правовых актов данного уровня в сфере регулирования ЭПС отсутствует.

2.12. Акты местных Советов депутатов и Акты местных исполнительных и распорядительных органов с учетом их уровня (областные, базовые, первичные). Практика принятия правовых актов данного уровня в сфере регулирования ЭПС отсутствует.

2.13. Локальные правовые акты. Основным локальным правовым актом банка, регулирующим функционирование ЭПС в РБ, являются правила системы расчетов с использованием ЭД, разрабатываемые с учетом требований национального законодательства, а также особенностей функционирования конкретной ЭПС.

2.14. Среди источников правового регулирования базовую роль выполняют универсальные международные правовые нормы. Конституция законодательно закрепляет приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивает им соответствие законодательства. Стратегия построения в стране высокоэффективной платежной системы определяется общепризнанными мировым банковским сообществом документами, в том числе следующими: Ключевые принципы для системно значимых платежных систем, разработанные Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов (Базель, Швейцария); Руководство для проведения оценки системно значимых платежных систем на соответствие Ключевым принципам для системно значимых платежных систем, разработанное Международным валютным фондом и Всемирным банком в сотрудничестве с Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов.

Таким образом, закрепление общественных отношений в сфере функционирования ЭД и ЭПС основано на использовании нормативных правовых актов различного уровня.

К документам первого уровня можно условно отнести: ГК, БК, другие законодательные акты (законы, указы, декреты Президента РБ), постановления Совета Министров РБ.

Второй уровень составляют специальные нормативные правовые акты Национального банка, регламентирующие правила осуществления эмиссии, распространения, использования и погашения ЭД.

К третьему уровню относятся акты Конституционного Суда РБ, Верховного Суда РБ, Высшего Хозяйственного Суда РБ, обеспечивающие косвенное регулирование общественных отношений в сфере функционирования ЭД и ЭПС.

К четвертому уровню относятся локальные акты банков-эмитентов, которые содержат порядок функционирования ЭПС (положения, правила и др.), права и обязанности участников и клиентов платежных систем.

3.оборот ЭД в ЭПС обеспечивается всей совокупностью элементов платежной системы РБ. По своей структуре платежная система РБ является многоуровневой и состоит из платежной системы Национального банка, платежных систем банков, расчетно-клиринговой системы по ценным бумагам, системы безналичных расчетов по розничным платежам, автоматизированной информационной системы единого расчетного и информационного пространства.

Система безналичных расчетов по розничным платежам обеспечивает проведение безналичных расчетов, в том числе с использованием банковских платежных карточек и ЭД.

По состоянию на 1 января 2020 г. система безналичных расчетов по розничным платежам платежной системы РБ состояла из 13 систем расчетов с использованием ЭД.

Таким образом, правовая модель ЭПС включает информацию о государственных органах, наделенных государственно-властными полномочиями на принятие актов законодательства в сфере функционирования ЭД, нормативных правовых актов различного уровня, конкретных правовых нормах, обеспечивающих функционирование (эмиссию, распространение, использование, погашение, обмен) ЭД и регулирующих общественные отношения, возникающие в сфере их функционирования, а также о совокупности элементов платежной системы РБ, обеспечивающих функционирование ЭД и наделенных в этих целях соответствующими полномочиями, правами и обязанностями.

Правовое регулирование общественных отношений в сфере функционирования ЭПС, осуществляется в рамках всей системы нормативных правовых актов гражданского законодательства, что объясняется многогранностью предмета правового регулирования, а круг источников правового регулирования функционирования ЭПС отличается многообразием.

В то же время существующая в стране система функционирования ЭД и ЭПС с учетом результатов проведенного исследования, на наш взгляд, еще далека от совершенства как в вопросах регулирования правомочий участников общественных отношений в сфере функционирования ЭД, так и по уровню правового регулирования, а также с точки зрения его полноты.

В частности, законодательство не устанавливает компетенцию Совета Министров РБ и республиканских органов государственного управления по вопросам регулирования общественных отношений в сфере функционирования ЭД и ЭПС. Не установлена компетенция Национального банка по определению порядка организации и функционирования ЭПС, контроля и надзора за их деятельностью и др. Не установлена компетенция эмитента ЭД, оператора и участников платежной системы, прав и обязанностей ее пользователей и др.

В стране отсутствует законодательный акт, комплексно регулирующий общественные отношения в сфере функционирования платежных систем. В настоящее время в РБ правовое регулирование ЭД, порядок создания и функционирования ЭПС, права и обязанности участников ЭПС в отличие от большинства стран мира и в том числе членов ЕС и ЕАЭС, где данные вопросы регулируются законодательными актами, регулируется нормативными правовыми актами Национального банка.

Указанные выше, а также иные вопросы правового регулирования общественных отношений в сфере функционирования ЭД и ЭПС должны найти свое соответствующее место в Законе Республики Беларусь «О платежных системах и платежных услугах», призванного обеспечить комплексное закрепление на уровне законодательного акта правовых основ функционирования платежных систем в РБ, работа над проектом которого в настоящее время ведется Национальным банком с участием заинтересованных, а также в ГК и БК.

Литература

1. Штофф, В.А. Моделирование и философия / В.А. Штофф ; Акад. наук СССР, Ленингр. каф. философии. – Л. ; М. : Наука, Ленингр. отд-ние, 1966. – 301 с.

2. Рафалюк, Е.Е., Кичигин, Н.В. Реализация правовых моделей: проблемы и поиск решений / Е. Е. Рафалюк, Н. В. Кичигин // Журнал российского права. – 2014. – № 5. – С . 135 – 140.
3. Волков, Д.Б. Бостонский зомби: Д.Деннет и его теория сознания. – М. : Либроком, 2012. – 320 с.
4. Салыгин, Е.Н. Моделирование в праве: проблемы и перспективы / Право. Журнал Высшей школы экономики. – 2013. – № 3. – с. 12–34. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-v-prave-problemy-i-perspektivy>. – Дата доступа: 04.08.2020.

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО
ВОЗДЕЙСТВИЯ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ В СФЕРЕ
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**SOME ASPECTS OF THE REGULATORY IMPACT ASSESSMENT OF LEGAL ACTS
IN THE DIGITAL ECONOMY SPHERE**

МАРКЕВИЧ ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА

младший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси
Markevich Darya, junior researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: dasha.markevich@gmail.com

Аннотация. С внедрением в национальную правовую систему оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов (далее – ОРВ), а также в связи с развитием общественных отношений в сфере цифровой экономики, выступающей объектом правового регулирования, включаемого в качестве составного элемента в систему государственного управления, возникает объективная потребность в разработке методологических подходов к ОРВ, позволяющих учитывать качественные характеристики общественных отношений в сфере цифровой экономики. В статье рассматриваются отдельные аспекты проведения ОРВ в данной области, выделяются наиболее важные проблемы, требующие правового регулирования, определяется круг источников информации, которые следует использовать в рамках процедуры, особое внимание уделяется проблеме индексов, используемых в качестве одного из возможных источников информации о состоянии развития цифровой экономики.

Ключевые слова. Оценка регулирующего воздействия, нормотворческая деятельность, цифровая экономика, регулирование хозяйственной деятельности, эффективность права.

Annotation. With the introduction into the national legal system of assessing the regulatory impact of draft legal acts (RIA), as well as in connection with the development of public relations in the digital economy, which is an object of legal regulation, included as a constituent element in the public administration system, there is an objective need to develop methodological approaches to RIA, which would take into account the qualitative characteristics of public relations in the digital economy. The article examines certain aspects of conducting RIA in this area, highlights the most important problems requiring legal regulation, determines the range of information sources that should be used within the procedure, special attention is paid to the problem of indices used as one of the possible sources of information on the state of digital economy development.

Keywords. Regulatory impact assessment, rule-making, digital economy, business regulation, legal efficiency.

Возникновение феномена цифровой экономики требует создания эффективных механизмов правового регулирования вновь возникающих общественных отношений в рамках различных отраслей права, а также совершенствования существующих подходов к правовому регулированию, в том числе посредством устранения барьеров, которые препятствуют образованию новых видов экономической деятельности, их эффективному функционированию. Все большее усложнение общественных отношений требует формирования новой парадигмы управления, которая будет основываться на принципах адаптивности, рефлексивности, а также на использовании трансдисциплинарных подходов к решению общегосударственных задач. В этом контексте развитие институтов нормотворческой деятельности, которые бы обеспечивали реализацию указанных требований, является весьма актуальным.

Опыт зарубежных государств, а также изучение теоретических разработок показывают, что введение оценки регулирующего воздействия способно гарантировать более гибкий и взвешенный подход к принятию и введению в действие новых регуляторных инструментов, однако только при условии разработки научно обоснованной методологической основы, позволяющей учитывать особенности данной процедуры применительно к разным видам общественных отношений. Так, например, межсекторальный характер общественных отношений в сфере цифровой экономики требует проведения комплексной оценки, которую в зарубежных государствах проводит специально созданное министерство либо иное ведомство (комиссия, комитет и др.).

В связи с этим необходима разработка методологических подходов к проведению оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов, которая позволяла бы учитывать качественные характеристики общественных отношений в сфере цифровой экономики, а также особенности инструментов правового регулирования, которые предполагается использовать для решения возникающих проблем.

Перечень проблем в сфере цифровой экономики является достаточно обширным, а их решение зависит от ряда ключевых факторов, одним из которых является эффективное правовое регулирование. Так, в сфере цифровой экономики, как правило, обнаруживаются следующие проблемы: усиление неравенства среди субъектов права; повышение концентрации рынка и богатства [1]; проблема доверия в цифровой среде; отсутствие необходимой инфраструктуры, кадрового обеспечения, а также наличие некоторых институциональных ограничений (например, правовых барьеров); появление новых цифровых форм нежелательного поведения, в том числе преступного; нарушение прав человека и гражданина; появление рисков и угроз информационной безопасности и государственному суверенитету и др.

Тем не менее ввиду многообразия форм общественных отношений, объектов, по поводу которых они могут складываться, и других обстоятельств сформулировать исчерпывающий перечень проблем в сфере цифровой экономики не представляется возможным, в то же время для правотворческого процесса большое значение имеет учет некоторых

особенностей, которые могут обуславливать содержание принимаемого регуляторного решения.

1. Возникновение большинства проблем в сфере цифровой экономики связано с формированием качественно новых общественных отношений или значительной трансформацией уже существующих.

Это вызывает угрозу отстающего правового регулирования (в зарубежной литературе The “Pacing Problem” [2]), обусловленную быстрым и нелинейным развитием цифровых технологий. Объективно появляется запрос на надлежащее социальное нормирование, однако социальные регуляторы (в особенности этика, мораль, право) просто не успевают выработать определенные образцы поведения, опираясь на свои основные принципы, а также с учетом характеристик самой технологии, которые могут быть просто неизвестны на данном этапе.

Возникает правовая неопределенность, в результате которой целый блок общественных отношений остается без надлежащего социального регулирования, что влечет за собой риски совершения противоправных действий, уход компаний в другие юрисдикции, которые могут им гарантировать эффективную защиту субъективных прав.

Для современного периода данная проблема является наиболее актуальной, так как, по утверждению Г. Бехманна, обусловлена «фундаментальным противоречием современной эпохи», состоящим, с одной стороны, в поиске решений, способных привести к устойчивому развитию, с другой стороны, с усложнением принятия решений в условиях возрастания неопределенности в технизированном мире [3, С. 9].

Указанное свойство обуславливает не только специфический характер проблемы, на которую следует направить регулирующее воздействие, но и требует выбора специфических средств ее решения, а также реализации принципа рефлексивного управления, что кроме всего прочего потребует проведения постоянного мониторинга реализации установленных государством мер с целью оценки их эффективности. Среди таких средств можно выделить: принятие акта в ускоренном порядке; саморегулирование или «совместное» регулирование; установление специального регулирования, в том числе специальных правовых режимов, правовых экспериментов, регуляторных песочниц; формат пререгулирования [4]; образование специализированных органов, которые осуществляют правоприменение в соответствующей сфере; действие принципа «захода солнца» (в западной юриспруденции), который обеспечивает автоматическое прекращение действия нормы в случае ее неподтверждения (для возобновления ее действия необходимо провести оценку эффективности ее реализации) [5]; периодический обязательный пересмотр программ, стратегий; создание независимых институтов, которые направлены на решение конкретных проблем; разработка принципов регулирования и использование инструментов мягкого права, позволяющих обеспечить гибкость регулирования.

2. Данные проблемы носят межотраслевой характер, а процессы цифровизации, как правило, одновременно пронизывают почти все сферы общественной жизни. Это приводит к тому, что правовое регулирование цифровой экономики представлено различными

уровнями и охватывает собой ряд отраслей права и законодательства, имеющих различные предметы и методы правового регулирования, а также направленных на разные сферы общественных отношений.

3. Еще одной особенностью проблем в сфере цифровой экономики следует считать трансграничный характер общественных отношений, в рамках которых данные проблемы могут возникать. Это связано с тем, что цифровое взаимодействие предполагает наличие специальной среды, для которой не действуют правила материального мира, – киберпространства, которое представляет собой глобальную внешне децентрализованную динамичную среду, не имеющую национальных границ и включающую пользователей, сети, вычислительные технологии, программное обеспечение, а также процессы, информацию, приложения, службы и системы, которые могут быть напрямую или косвенно связаны с Интернетом, телекоммуникациями и компьютерными сетями.

Наличие данной характеристики может означать необходимость решения проблемы на международном и региональном уровне, а также установления необходимых гарантий на уровне национального законодательства либо необходимость создания определенных предпосылок и (или) условий на уровне международного или регионального регулирования (например, разработка специальных правил по определению юрисдикции государств в цифровой среде, совместное устранение киберугроз и др.) для эффективной реализации внутригосударственных мер.

4. Проблемы в сфере цифровой экономики также отличает высокая технологичность, так как предполагается использование информационно-коммуникационных технологий, которые существенно преобразуют процессы производства, распределения, обмена, потребления, при этом отдельные характеристики данных технологий могут быть не изучены в достаточной степени или совсем неизвестны.

Выделение таких характеристик, рассмотрение влияния вводимых регуляторных инструментов на развитие отношений, связанных с внедрением и использованием технологии, может стать результатом самостоятельной оценки. В ЕС помимо оценки воздействий, связанных с цифровой экономикой и обществом, которая проводится Генеральным директоратом Европейской комиссии по коммуникационным сетям, контенту и технологиям (DG Connect), предусматривается оценка воздействий, относящихся к ИКТ, которая проводится Генеральным директоратом по информатике (DG DIGIT). Например, предлагаемые инициативы по цифровизации государственных услуг подвергаются «цифровой проверке» на предмет реализации принципа технологической нейтральности, наличия барьеров для цифрового обмена, а также для определения и оценки влияния ИКТ на заинтересованные стороны [6].

Разделение между двумя ведомствами оправдано необходимостью соблюдения принципа специализации и позволяет получать экспертные оценки при проведении основной процедуры. При этом для осуществления оценки воздействий, относящихся к ИКТ, предполагается более упрощенный порядок, включающий три основных шага: 1) определение объекта оценки ИКТ; 2) подготовительный этап; 3) проведение оценки.

В рамках первого этапа разрабатываются технические сценарии, по которым будет происходить реализация того или иного политического решения. При подготовке сценариев рекомендуется принимать во внимание следующие особенности: архитектуру технологии (централизованная, децентрализованная, гибридная); особенности программного обеспечения (с открытым исходным кодом или коммерческое); характеристики, относящиеся к безопасности (зависят от объема используемых данных, их структуры, целостности технического решения и др.); особенности, связанные с хостингом (возможность использования облачных хранилищ, наличие географических ограничений, резервирование и т.д.); наличие / отсутствие возможности многократного использования решений и данных ИКТ, так как повторное использование существующих решений ИКТ сведет к минимуму затраты и ускорит время реализации.

Таким образом, создание дополнительных инструментов, которые бы позволяли учитывать специфический характер проблем в сфере цифровой экономики, является весьма актуальным, как было показано выше, в ходе ОРВ орган, осуществляющий оценку, должен обладать полной информацией о рассматриваемой проблеме, понимать ее особенности и отличия от проблем правового регулирования, которые не требуют разработки специфических инструментов и методик регулирования общественных отношений.

В качестве источников на данном этапе могут рассматриваться: информация от разработчика нормативного правового акта; данные государственной и ведомственной статистики; результаты исследований, проводимых различными учреждениями и организациями; правовой анализ (экспертный, органами государственной власти); результаты публичных консультаций; данные судебной статистики; обращения граждан и предпринимателей; результаты социологических опросов и выборочных обследований предприятий (информация в открытом доступе, исследования по заказу органов власти); обобщенные результаты контрольно-надзорной деятельности и др. [7].

В качестве источников информации также могут использоваться данные ряда международных индексов. Например, индекс развития электронного правительства (The UN Global E-Government Development Index – EGDI) – средневзвешенное трех нормализованных субиндексов: «Объем и качество онлайн-услуг», «Развитость телекоммуникационной инфраструктуры» и «Человеческий капитал»; индекс электронного участия (E-Participation Index – EPART), который считается показателем развития сервисов активной коммуникации между гражданами и государством; индекс глобального подключения (Global Connectivity Index – GCI, Huawei), а также глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index – GII) и др. [8, с. 7-15]. Интерес представляет также индекс развития информационно-коммуникационных технологий, который публикуется Международным союзом электросвязи ООН и отражает уровень развития ИКТ инфраструктуры; интенсивность использования ИКТ (например, в повседневной жизни, в работе, учебе, в домашнем хозяйстве); конкретные результаты, которые были достигнуты с помощью ИКТ.

Согласимся с Г.Г. Головенчик, которая справедливо отмечает: международные индексы имеют ряд существенных недостатков, что требует разработки собственного подхода к оценке достигнутых результатов в сфере цифровой экономики. Так, данные индексы не учитывают специфику отдельных стран и используют усредненные оценки; направлены на оценку, в первую очередь, технических аспектов, что приводит к отождествлению понятий «развитие цифровой экономики» и «уровень ИКТ инфраструктуры»; игнорируется сложность и многоплановость цифровой экономики, факт ее действия на уровне индивида, микро- и макроуровнях [9]. К этому также можно добавить и то, что рассматриваемые показатели в большей степени свидетельствуют об уровне потребления ИКТ и не позволяют в полной мере оценить их влияние на макроэкономический рост.

Таким образом, возникает необходимость разработки собственной экономико-математической модели организации цифровой экономики, в основе которой должны лежать не субъективные оценки экспертов, а научная методология оценки готовности стран к цифровой экономике [10]. В качестве возможного индикатора стоит рассмотреть предлагаемый Г.Г. Головенчик рейтинговый индекс развития цифровой экономики (далее – ИРЦЭ), позволяющий оценивать текущее развитие и перспективы посредством пяти субиндексов: качество ИКТ-инфраструктуры и доступа в Интернет; интенсивность использования Интернета; человеческий капитал; цифровизация экономики; результативность цифровой трансформации экономики. Особую роль должен сыграть субиндекс «Результативность цифровой трансформации экономики», который учитывает долю валовой добавленной стоимости сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости по экономике, долю экспорта ИКТ-услуг в общем объеме экспорта услуг, объем экспорта ИКТ-услуг на 1000 долл. ВНД по ППС, удельный вес розничного товарооборота через Интернет [9].

Заслуживает внимания проект совокупного индекса развития цифрового общества, в состав которого включаются следующие блоки: Hard (H), Soft (S), Net (N), Artificial Intelligence (AI), Robots (R), Digital Economy (DE), E-government (EG). Как указывают авторы, данные компоненты в совокупном индексе представлены на уровне соответствующих первичных и вторичных технологий. Например, субиндекс H должен отражать способность страны разрабатывать и производить современное цифровое оборудование, а также использовать и производить вторичное цифровое оборудование. Они должны отражать степень соответствия осуществляемых мероприятий стратегическим целям цивилизационного проекта, а также целям устойчивого развития [11].

Таким образом, на самых ранних этапах проведения ОРВ принципиальной является правильная постановка проблемы, которая требует регулирующего вмешательства. Среди отличительных характеристик проблем в сфере цифровой экономики следует выделять их высокую технологичность, межотраслевой и трансграничный характер, а также то, что большинство из них связано с формированием качественно новых общественных отношений или значительной трансформацией уже существующих. Учет названных и иных особенностей является принципиальным, поскольку именно от них зависит содержание принимаемых мер социального нормирования.

В качестве источников информации при ОРВ могут использоваться данные статистики, результаты исследований, проводимых различными учреждениями и организациями и другие, кроме того, могут быть использованы данные ряда международных индексов. При этом следует учитывать их основные недостатки, а поэтому обеспечить разработку собственной экономико-математической модели развития цифровой экономики, а также соответствующих показателей.

Литература

1. Цифровое развитие: проблемы и возможности: Записка секретариата ЮНКТАД [Электронный ресурс] // ЮНКТАД, 2020. – Режим доступа: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb66_d5_ru.pdf. – Дата доступа: 02.06.2020.
2. The Growing Gap Between Emerging Technologies and Legal-Ethical Oversight / ed. Marchant, Gary E., Allenby, Braden R., Herkert, Joseph R. (Eds.) [Electronic resource] // Springer, 2011. – Mode of access: <https://www.springer.com/gp/book/9789400713550>. – Date of access: 02.06.2020.
3. Современное общество: общество риска, информационное общество, общество знаний / Готтхард Бехманн; пер. с нем. А.Ю. Антоновского, Г.В. Гороховой, Д.В. Ефременко, В.В. Каганчук, С.В. Месяц. – М.: Логос, 2010. – 248 с.
4. Вопросы правового регулирования цифровой экономики: аналитический отчет [Электронный ресурс] // Фонд «Центр стратегических разработок», 2019. – Режим доступа: https://cpur.ru/research_pdf/Regulatory%20issues%20of%20the%20digital%20economy.pdf. – Дата доступа: 02.06.2020.
5. Оценка принятия законопроектов и эффективности их правоприменения (международный опыт) (презентация) [Электронный ресурс] / ГУ ВШЭ, Институт оценивания политик и программ, 2005. – Режим доступа: <https://thepresentation.ru/uncategorized/297034-gu-vsheinstitut-otsenivaniya-politik-i-programm>. – Дата доступа: 02.06.2020.
6. New European Interoperability Framework: Promoting seamless services and data flows for European public administrations [Electronic resource] // European Union, 2017. – Mode of access: https://ec.europa.eu/isa2/sites/isa/files/eif_brochure_final.pdf. – Date of access: 02.06.2020.
7. Сборник методических материалов по проведению оценки регулирующего воздействия [Электронный ресурс] // Министерство экономики Удмуртской Республики, 2020. – Режим доступа: <http://economy.udmurt.ru/prioriteti/orv/doc/SbornikMat.pdf>. – Дата доступа: 02.06.2020.
8. Головенчик, Г.Г. Рейтинговый анализ уровня цифровой трансформации экономик стран ЕАЭС и ЕС / Г.Г. Головенчик // Цифровая трансформация. – 2018. – № 2 (3). – С. 5–18.
9. Головенчик, Г.Г. Новая методика расчета индекса развития цифровой экономики [Электронный ресурс] / Г.Г. Головенчик // Библиотека Белорусского государственного

экономического университета, 2020. – Режим доступа: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/77292/1/Golovenchik_G.G._s._144_150.pdf. – Дата доступа: 02.06.2020.

10. Ведута, Е.Н., Джакубова, Т.Н. Big Data и экономическая кибернетика / Е.Н. Ведута, Т.Н. Джакубова // Государственное управление. Электронный вестник № 63 (август 2017) [Электронный ресурс] / Факультет государственного управления МГУ имени М.В.Ломоносова, 2017. – Режим доступа: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2017/vipusk__63._avgust_2017_g./strategii_zifrovoi_ekonomiki/veduta_dzhakubova.pdf. – Дата доступа 02.06.2020.

11. Колесников, А. В., Сиренко, С. Н., Малинецкий, Г.Г. Проблема оценки и разработки критериев развития цифрового общества в системе Союзного государства России и Беларуси [Электронный ресурс] / А.В. Колесников, С.Н. Сиренко, Г.Г. Малинецкий // Библиотека БГТУ, 2020. – Режим доступа: https://elib.belstu.by/bitstream/123456789/33037/1/Kolesnikov_Problema_ocenki.pdf. – Дата доступа: 02.06.2020.

**НЕУРЕГУЛИРОВАННЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЕМ ПРОБЛЕМЫ
ВОЗМЕЩЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРОВ В ЧАСТИ
РАЗДЕЛИТЕЛЬНОГО БАЛАНСА**

**PROBLEMS OF COMPENSATION OF CREDITORS ' CLAIMS IN THE PART OF
THE SEPARATION BALANCE THAT ARE NOT REGULATED BY THE
LEGISLATOR**

Синявская Наталья Владимировна

соискатель кафедры управления экономическими системами
Академии управления при Президенте Республики Беларусь
Sinyavskaya Natallya Vladimirovna, postgraduate student Department of economic systems
management of the Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus
e-mail: nata-msk@lenta.ru

Аннотация. Автором статьи исследуется методологическое регулирование разделительного баланса в законодательстве Республики Беларусь. Особое внимание обращается на актуальность данного вопроса для кредиторов. На основании сравнительно-правового и научного анализа вносятся предложения по совершенствованию пробелов в регулировании указанного явления. Как один из важнейших документов, позволяющих определить распределение прав и обязанностей реорганизуемых лиц, разделительный баланс предполагает наличие в нем указанной информации. Вместе с тем отсутствие в законодательстве определенной формы составления данного документа (в отличие от бухгалтерского баланса) позволяет недобросовестным должникам уходить от долгов, тем самым не оставляя кредитору возможности удовлетворить свои требования из имущества должника. В связи с этим актуальность поставленной автором проблемы требует разрешения не только с точки зрения научного интереса, но для применения в правоохранительной сфере.

Ключевые слова. Разделительный баланс; реорганизация; кредитор, должник, разделение, выделение; реструктуризация; сделки.

Abstract. The author of the article examines the methodological regulation of the separation balance sheet in the legislation of the Republic of Belarus. Particular attention is paid to the relevance of this issue for creditors. On the basis of comparative legal and scientific analysis, proposals are made to improve the gaps in the regulation of this phenomenon. As one of the most important documents allowing to determine the distribution of rights and obligations of the reorganized persons, the separation balance sheet assumes the presence of the specified information in it. At the same time, the absence in the legislation of a certain form of drawing up this document (in contrast to the balance sheet)

allows unscrupulous debtors to get away from debts, thereby leaving the creditor no opportunity to satisfy his claims from the debtor's property. In this regard, the urgency of the problem posed by the author requires a solution not only from the point of view of scientific interest, but for application in the law enforcement sphere.

Keywords. separation balance sheet; reorganization; creditor, debtor, division, allocation; restructuring; deal.

Вступая между собой в гражданско-правовые отношения, юридические лица пытаются предотвратить неисполнение контрагентом обязательств перед ними. Обычной практикой при заключении договора является проведение всевозможных проверок с целью установить имущественное положение контрагента, его возможность выполнить принятые на себя обязательства, его способность нести имущественную ответственность в случае нарушений данных обязательств. Для выполнения этих целей используются различные методики, в том числе исследуются различные официальные реестры, деловая репутация потенциального контрагента, затребуются бухгалтерские балансы и т.д.

Но несмотря на это, после заключения договора и вступления в правоотношения с контрагентом кредитор не застрахован от изменения «личности» должника без согласия кредитора. Речь идет не о договорах перевода долга, в которых в силу требований ст. 362 ГК Республики Беларусь согласие кредитора является обязательным [1]. Речь идет о правопреемстве должника при реорганизации последнего в формах разделения и выделения, установленном в соответствии с разделительным балансом.

В соответствии со ст.53 ГК Республики Беларусь существует пять форм реорганизации любого юридического лица: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование [1].

Если при слиянии, присоединении и преобразовании вновь возникшее юридическое лицо принимает на себя все права и обязанности реорганизуемых юридических лиц, то при разделении и выделении у реорганизуемого должника существует «соблазн» неравномерного распределения прав и обязанностей. В таком случае должник оставляет в результате реорганизации за одним юридическим лицом ликвидные активы, минимум обязательств, а за другим - неликвидные активы, безнадежную к взысканию дебиторскую задолженность и основную часть обязательств. В данном случае целью подобной реорганизации является снижение долговой нагрузки для должника (уход от долгов), поскольку юридическое лицо, которому в результате реорганизации перешло больше прав и меньше обязанностей, сможет более успешно осуществлять свою деятельность в дальнейшем. При этом кредиторам остается возможность удовлетворить свои требования лишь из имущества более экономически слабого должника, созданного в результате реорганизации.

На первый взгляд, данная ситуация урегулирована ст. 56 ГК Республики Беларусь [1], в соответствии с которой кредитор реорганизуемого юридического лица вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это юридическое лицо, и потребовать возмещения убытков

Но кредитор при этом поставлен перед сложной задачей: при отсутствии надлежащей информации о пропорции распределения прав и обязанностей он в короткий срок должен сделать правильный выбор способа защиты своих интересов. Он должен либо потребовать досрочного исполнения обязательств (что не всегда экономически выгодно кредитору), либо допустить переход прав и обязанностей по сделке на нового должника, личность которого как «новорожденного» участника гражданских правоотношений никому не известна в принципе. Не зная, какими активами и пассивами будут наделены новые реорганизованные юридические лица, кредитор только интуитивно может сделать правильный выбор. При этом любое из возникших юридических лиц может оказаться как платежеспособным, так и неплатежеспособным. Таким образом, можно сделать вывод, что кредитор должен принимать важное решение, основываясь только на самом факте реорганизации.

А ведь последствием принятия со стороны кредитора неправильного решения может стать неплатежеспособность самого кредитора.

При этом правовое регулирование процесса реорганизации юридического лица ограничивается наличием нескольких статей в Гражданском кодексе Республики Беларусь, оставляя остальные неурегулированные вопросы на усмотрение инициаторов реорганизации. В связи с этим процесс реорганизации иногда стал использоваться недобросовестными должниками как способ ухода от долгов. Действующим законодательством не установлена обязанность справедливого распределения прав и обязанностей при реорганизации юридического лица. С позиций экономической науки принцип справедливого распределения прав и обязанностей соответствует понятию эквивалентности (равного соотношения переданных прав и обязанностей).

В область правового регулирования данный принцип прямо не перенесен. Во всяком случае, в ст.2 ГК Республики Беларусь, определяющей принципы гражданского законодательства, он не закреплен [1].

Таким образом, то, что с экономической точки зрения считается несправедливым, является вполне легальным с точки зрения закона. Данное положение вредит участникам гражданского оборота, поскольку им дан карт-бланш на такое поведение.

В ситуации возможного неравного распределения прав и обязанностей в результате вышеописанной реорганизации кредитор лишается возможности получить удовлетворение своих требований из имущества нового реорганизованного должника, которому перешли обязательства перед данным кредитором. При этом единственным документом, доступным кредитору, позволяющим определить объем переданных прав и обязанностей является передаточный акт или разделительный баланс.

Общее правовое регулирование передаточного акта и разделительного баланса закреплено в ст. 54 ГК Республики Беларусь, которой предусмотрено, что права и обязанности при реорганизации юридических лиц определяются в соответствии с передаточным актом при таких формах реорганизации, как слияние, присоединение и преобразование [1]. При остальных двух формах реорганизации – разделении и выделении – права и обязанности реорганизованных юридических лиц определяются в соответствии с разделительным балансом.

Поскольку, как указано выше, неравномерное распределение прав и обязанностей как способ ухода от долгов происходит при разделении и выделении, в дальнейшем речь пойдет о пробелах в правовом регулировании именно разделительного баланса.

Несмотря на сходство названия разделительного и бухгалтерского балансов, в отличие от бухгалтерского баланса, форма и содержание разделительного баланса, составляемого при реорганизации юридического лица, действующим законодательством не предусмотрены.

Единственным специальным требованием к содержанию разделительного баланса является установленное ст. 55 ГК Республики Беларусь требование о включении в разделительный баланс положений по всем обязательствам юридических лиц в отношении всех его кредиторов и должников, включая обязательства, оспариваемые сторонами [1]. Кроме того, данной статьей предусмотрено обязательное утверждение разделительного баланса учредителями (участниками) юридического лица, принявшими решение о ликвидации, и обязательное представление разделительного баланса вместе с учредительными документами для регистрации вновь возникших юридических лиц. Остальные положения разделительного баланса составляются по усмотрению самого должника.

При этом у кредитора имеется интерес, чтобы разделительный баланс максимально отражал информацию о платежеспособности должника, а интерес должника состоит в минимизации предоставляемой для кредитора информации. Полное отсутствие правового регулирования разделительного баланса дает возможность абсолютно свободного толкования понятия «разделительный баланс». По сути, разделительным балансом можно именовать абсолютно любой документ (несколько документов), что и происходит на практике.

Вместе с тем отсутствие минимальных требований со стороны закона к форме и содержанию разделительного баланса дает должнику возможность указать в разделительном балансе сведения в таком минимальном объеме, который для кредитора станет непреодолимым препятствием для получения информации о платежеспособности должника.

Форма бухгалтерского баланса и порядок его составления утверждены постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 «Об утверждении национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», внесения дополнений и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. № 46 и признании утратившими силу отдельных структурных элементов некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь» [2]. К форме разделительного баланса, как указано выше, законодатель никаких конкретных требований не предъявляет.

К порядку составления разделительного баланса законодательство предъявляет одно требование - составлению разделительного баланса, как и бухгалтерского баланса, предшествует обязательная инвентаризация для обеспечения достоверности учетных данных (статья 13 Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности») [3].

В связи с отсутствием законодательно закрепленных требований к форме разделительного баланса его следует рассматривать, скорее, как программный документ, нежели

документ бухгалтерской отчетности, фиксирующий финансовое состояние субъекта хозяйствования на отчетную дату.

Если бухгалтерский баланс (в соответствии со ст.ст. 1 и 15 Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности») является составной частью бухгалтерской отчетности организации, которая представляет собой систему показателей, содержащую достоверную и полную информацию об имущественном и финансовом положении организации, а также о финансовых результатах ее деятельности на отчетную дату, то разделительный баланс такой информации не содержит [3]. Кроме того, несмотря на утверждение разделительного баланса определенной датой, законодательство не предусматривает, чтобы именно все обязательства были указаны на определенную единую дату. Например, одно обязательство может передаваться на одну дату, а другое обязательство – на совершенно другую дату. Это приводит к тому, что систему показателей, содержащихся в разделительном балансе, невозможно соизмерить и проанализировать с целью установления платежеспособности должника.

Такая неясность правового регулирования позволяет инициатору реорганизации в разделительном балансе в качестве конкретного обязательства указывать не определенную сумму, а абстрактное обязательство без указания его размера в денежном эквиваленте, например, «обязательства, вытекающие из договора №...», или «обязательства, которые могут возникнуть в дальнейшем с А...». Данная ситуация ставит кредитора в положение полной неопределенности касательно размера имеющегося перед ним обязательства у реорганизованного юридического лица, а также не позволяет судить об имущественном и финансовом положении должника.

Ознакомившись с таким разделительным балансом, кредитор не в состоянии выяснить, имеется ли у реорганизованного юридического лица финансовая возможность удовлетворить требования как перед ним, так и перед иными кредиторами, не усматривается ли срыв возмещения убытков кредитору, а также не в состоянии выяснить вопрос – а платежеспособно ли вообще реорганизованное юридическое лицо? Это затрудняет для кредитора оценку вероятности возврата долга должником, сроки поступления от должника денежных средств, что приводит к менее качественному планированию финансово-хозяйственной деятельности самого кредитора.

В связи с этим, необходимо изменить правовое регулирование реорганизации юридических лиц в форме разделения или выделения, установив конкретные требования к разделительному балансу и его содержанию, возможно, приблизив требования, предъявляемые к разделительному балансу, к требованиям, предъявляемым законодателем к бухгалтерскому балансу. Это позволит превратить разделительный баланс из декларативного документа в документ, реально отражающий финансовое положение должника. Кроме того, указание в законе конкретных требований к разделительному балансу дисциплинирует недобросовестных должников. Это поможет пресечь их злоупотребление правом в виде неравномерного (несправедливого) распределения активов и пассивов в результате реорганизации, уменьшить для кредитора риск невозврата вложенных средств и усилить влияние кредитора на изменение объема задолженности.

Поставленная проблема в последнее время приобретает в практике хозяйственной деятельности все большую актуальность, поскольку в настоящее время кредиторы реорганизованных подобных образом юридических лиц остаются одной из самых уязвимых категорий участников гражданских правоотношений. Дальнейшее неурегуливание данной проблемы может привести к тому, что описанный выше порядок реорганизации может стать «черной дырой» для финансов экономически эффективных предприятий-кредиторов, поскольку для них нет возможности проконтролировать неплатежи должника и как следствие принять меры по борьбе с просроченной задолженностью.

Не случайно в соответствии с Концепцией национальной безопасности Республики Беларусь, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь № 575 от 09.11.2010 г., соблюдение платежной дисциплины и обеспечение своевременного исполнения финансовых обязательств по заключенным договорам является одним из направлений сбалансированности развития экономики [4, 5].

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 07 дек. 1998 г., № 218-3: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 ноя. 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

2. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», внесении дополнения и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. № 46 и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111 и отдельных структурных элементов некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь : Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 12 дек. 2016 г., № 104 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

3. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс]: 12 июл. 2013 г., № 57-3: принят Палатой представителей 26 июн. 2013 г.: одобр. Советом Респ. 28 июн. 2013 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

4. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 09 ноя. 2010 г., № 575 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

5. Теоретические аспекты слияний и поглощений в контексте выполнения программ социально-экономического развития Республики Беларусь / Н.В. Синявская // Беларуская думка. – 2019. – № 7. – С. 99–102.

**РЕСУРСЫ «ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА»
КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОЦЕДУР ОРВ И ОФВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ**

**E-GOVERNMENT RESOURCES AS AN ELEMENT OF RIA PROCEDURES IN
ECONOMIC SPHERE**

СУЛЕЙКОВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

младший научный сотрудник Института экономики
Национальной академии наук Беларуси
Suleikau Andrei, junior researcher of the Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: suleykov@bk.ru

Аннотация: Управленческий кризис, с которым столкнулись США и государства Западной Европы во второй половине 1980-х годов, стал причиной фундаментального переосмысления концепции государственного управления и парадигмы регуляторной политики. Очевидной стала необходимость не только и не столько смены комплекса мер, составляющих государственную политику, сколько трансформации инструментария, посредством которого формулируются, вырабатываются, и внедряются в практику элементы государственного регулирования. Ответом на эти вызовы стали концепция «электронного государства» и развитие т.н. «оценочной индустрии». В статье производится анализ значения таких предпосылок возникновения концепции «электронного государства», как управленческих кризис и развитие ИКТ. Проанализированы основные элементы «регуляторной реформы», а также установлено место, занимаемое средствами ИКТ в ее рамках. Автором проводится разбор основных структурных элементов «электронного правительства», а также устанавливается связь между функциональными аспектами «электронного правительства» и процедур ОРВ и ОФВ.

Ключевые слова. Оценка регулирующего воздействия, публичные обсуждения, электронное правительство, электронная демократия, регуляторные консультации.

Abstract. The managerial crisis faced by the United States and countries of the the Western Europe in the second half of the 1980s caused a fundamental rethinking of the concept of public administration and the paradigm of regulatory policy. The necessity to change not only a set of measures that state policy is implemented with, but also the tools through which state regulatory policy is formulated and developed became obvious. The answer to these challenges were the concept of "e-government" and the development of the so-called "assessment industry". The article analyzes the significance of such prerequisites for the emergence of the concept of "e-government" as the management crisis and the development of ICT. The main elements of the "regulatory reform" are analyzed, and the place occupied by ICT tools within its framework is established. The author analyzes the main structural elements of "e-government", and

also establishes a connection between the functional aspects of "e-government" and the RIA procedures.

Keywords. Regulatory impact assessment, public consultations, public discussions, e-government, digital democracy, regulatory consultations.

Активное внедрение ИКТ в управленческую практику началось лишь в середине 1980-х – начале 1990-х годов. Это было вызвано как достижением ИКТ определенного уровня развития, так и кризисом системы государственного управления. Основным драйвером цифровизации государственного аппарата стали регуляторные реформы, послужившие ответом на управленческий кризис и стремительное развитие институтов гражданского общества. Реформа, кроме активного использования ИКТ, предусматривала переход административной системы на принципы функционирования субъектов частного рынка и восприятие гражданина как клиента и потребителя государственных услуг. В рамках данной парадигмы сформировалась концепция электронного правительства. Одновременно с внедрением ИКТ в систему государственного управления новый импульс получило развитие т.н. «оценочной индустрии» в целом, и процедур ОРВ и ОВФ в частности. Направленные на усиление взаимодействия гражданского общества с государственным административным аппаратом данные процедуры включают в себя т.н. «общественные обсуждения» или «публичные консультации». В целях совершенствования общественных обсуждений формируется ряд ресурсов электронного правительства, предназначенные для учета общественного мнения, которые, однако, имеют ряд недостатков.

Так, в 80-е годы XX века большинство стран мира столкнулось со снижением качества и эффективности государственного управления. Среди факторов, обусловивших этот эффект, следует упомянуть следующие [1]:

- 1) рост совокупной занятости и расходов на заработную плату в государственном секторе;
- 2) неэффективность денежных стимулов, слабая мотивация труда госслужащих;
- 3) протекционизм (патронаж);
- 4) коррупция и низкий уровень общественного доверия к госчиновникам;
- 5) неспособность госаппарата быстро реагировать на изменения приоритетов в обществе;
- 6) операционная неэффективность госаппарата и низкое качество государственных услуг;
- 7) нехватка квалифицированного персонала в регионах с ограниченными человеческими ресурсами.

Главными следствиями управленческого кризиса стали снижение общественного доверия к административному аппарату и необходимость кардинальной смены классической управленческой парадигмы. В качестве ответа на этот вызов государства Северной и Западной Европы, а также США начали развертывание реформы, предусматривающей следующие меры:

- переход к пониманию цели существования административного аппарата как предоставления управленческих услуг населению;

- оптимизация административного аппарата, его дебюрократизация, повышение эффективности его функционирования за счет внедрения новых методов и практик, а не увеличения финансирования;

- как следствие – внедрение рыночных механизмов в государственное управление, активное применения приватизационных методов и аутсорса услуг;

- переход с ориентации исключительно на интересы бюрократических структур и государство к ориентации на интересы «потребителя административных услуг» - гражданина. Результат – смена парадигмы формирования бюджета административного аппарата, формирование практики согласования потребностей групп интересов;

- ориентация на продуктивность применяемых управленческих мер, эффективность регуляторной политики. Это вызвало стремительное развитие оценочной индустрии и появление методик оценки регулирующего воздействия (далее – ОРВ) и оценки фактического воздействия (далее – ОФВ) как ее элементов;

- децентрализация, передача ряда полномочий на уровень органов местной власти, повышение роли местного самоуправления. Это значительно повысило потребность органов управления в новых методах сбора информации и налаживания коммуникации с нижестоящими институтами [2].

Таким образом, главным вопросом, вставшим на повестку дня, стало формирование административной системы, функционирующей на основе принципов демократичности, а также открытости и эффективности. Если последние два принципа перешли в управленческую сферу из рыночной сферы, то демократичность заключалась в расширении участия населения регионов при снижении роли органов центрального управления в решении местных проблем. Таким образом, речь шла о делегировании демократии, которая ранее существовала на общегосударственном уровне или уровне субъектов федерации, на местный эшелон управления.

Несмотря на то, что информационно-коммуникационные технологии (далее-ИКТ) начали свое стремительное развитие с середины 70-х годов XX-го века (в связи с появлением первых компьютерных сетей, прообраза Интернета и перехода на микропроцессорные вычислительные элементы), активное внедрение их в государственное управление в странах Западной Европы и в США началось лишь в середине 1990-х годов, в то время как первые эксперименты по использованию ИКТ в работе административного аппарата начались в конце 1980-х. Это во многом и было обусловлено проведением регуляторной реформы и повышенной потребностью государственного управления в ускорении процессов обмена информацией: в новой социальной и политико-правовой реальности государство в ряде стран трансформировалось в крупнейшего поставщика услуг населению, оставаясь при этом крупнейшим потребителем информации [3]. В рамках восприятия государственного аппарата как одного из субъектов рынка услуг цели внедрения ИКТ в государственное управление были достаточно схожи с целями внедрения ИКТ в работу субъектов частного предпринимательства:

- сокращение издержек в силу снижения расходов на некоторые товарные позиции, необходимые для регулярного документооборота [4];

- ускорение и оптимизация обмена данными;

сокращение численного состава сотрудников органов управления и расходов на содержание их рабочих мест в силу автоматизации ряда управленческих процессов;

оптимизация учета мнений граждан и групп интересов (что во многом сблизило процесс принятия управленческих решений с бизнес-маркетингом) [5].

Вышеперечисленные факторы обусловили появление концепции т.н «электронного правительства».

В настоящее время в научной литературе и управленческой практике отсутствует четкое и единообразное определение термина «электронное правительство». Изначальная трактовка использования ИКТ в государственном управлении базируется на определении англоязычных терминов e-government (электронное правительство или э-правительство) и e-governance (электронное правление, или э-правление). Первое понятие впервые упоминается в 1997 г. в одном из докладов Национального научного фонда США [2]. При этом первой крупной научной работой, оперировавшей этим термином, стала книга Джорджа Лоусона «Сетевое государство: создание электронного правительства», опубликованная в 1998 г. [2]. Понятие «электронное правительство» существует в узком и широком понимании. В широком понимании e-government включает в себя все ИКТ, используемые государственным аппаратом в своей деятельности: компьютерные сети, электронная почта, спутниковая связь и т.п. В узком смысле к e-government относится исключительно активность органов государственного управления в информационно-коммуникационной среде, в сети Интернет [3]. При этом следует понимать, что функционирование электронного правительства значительно шире сферы взаимоотношения государства и институтов гражданского общества. Одним из ключевых аспектов функционирования электронного правительства является внедрение его элементов в процесс взаимоотношения и взаимоотчетности органов управления как в территориальном (общегосударственный, региональный и местный), так и в отраслевом (органы различных ветвей власти) измерениях [3]. Различие векторов взаимодействия элементов электронного правительства с различными акторами выражается концепцией функциональных составляющих электронного правительства. На данный момент общепринятая классификация функциональных элементов электронного правительства включает следующие компоненты:

государство для государства (Government-to-Government, G2G) – предоставление услуг или информации другим государственным институтам;

государство для граждан (Government-to-Citizen, G2C) – взаимодействие с населением, учет его мнений и интересов, предоставление гражданам государственных;

государство для бизнеса (Government-to-Business, G2B) – взаимодействие с хозяйствующими субъектами, предоставление им государственных услуг, информации, сбор налогов, а также регистрация видов деятельности;

некоторыми исследователями опционально выделяется четвертый функциональный аспект электронного правительства – государство для государственных служащих (Government-to-Employees, G2E), или взаимодействие государственных органов со своими сотрудниками, обеспечение их необходимой для выполнения работы информации, учет и оценка их трудовой деятельности, учет их интересов, а также предоставление им государственных услуг [3].

Внешним проявлением данных функциональных аспектов являются элементы самой системы электронного правительства. К ним принято относить:

e-services – электронные услуги. Этот элемент электронного правительства включает деятельность административного аппарата по предоставлению услуг и правительственной информации населению в электронной форме. К примерам функционирования данного компонента следует отнести оформление документов и получение лицензий в режиме онлайн, доступ к государственным службам по принципу «одно окно» [2];

e-management – управление и кооперативное взаимодействие различных структурных подразделений административной системы посредством средств ИКТ. Главной составной частью этого компонента электронного правительства являются средства коммуникации и архитектура как внутренних сетей государственных органов, так и схема взаимодействия и обмена информацией между государственными учреждениями как в вертикальной, так и в горизонтальной плоскостях [3];

digital democracy (также e-democracy) – цифровая демократия. Суть цифровой демократии заключается в сборе, анализе и учете мнений граждан, групп интересов и других субъектов гражданского общества в целях дальнейшего формирования регуляторной политики. Органы государственного управления посредством средств ИКТ и при участии граждан выделяют основные проблемы, стоящие перед обществом, выносят их на повестку дня, разрабатывают решения, а также отчитываются в цифровой среде о выполнении мер по реализации той или иной инициативы. Цифровая демократия обеспечивает т.н. «петлю обратной связи» между управленческим аппаратом и обществом. В рамках системы электронного правительства этот компонент является наиболее сложным и комплексным: в силу мультифазности процесса (сбор общественного мнения от множества акторов, отбор существенных требований, их анализ, постановка целей и задач перед структурными подразделениями) и вовлечения в него множества субъектов существенно повышаются риски неверного отбора информации или имитации учета общественного мнения [6];

e-commerce – электронная торговля (она же электронная коммерция). Данный элемент электронного правительства, как и цифровая демократия, представляет собой один из «внешних контуров» электронного правительства. Однако, если цифровая демократия отвечает за взаимодействие с гражданским обществом и учет его мнений и потребностей с целью формирования предложения услуг, то электронная торговля обеспечивает взаимодействие административной системы с частными предприятиями и другими негосударственными субъектами экономической деятельности. В качестве главных целей электронной торговли выступают обеспечение материально-технического снабжения структурных подразделений административного аппарата и выполнение государственных программ и проектов, реализация которых требует привлечения частных подрядчиков [5].

Таким образом, ИКТ значительно повлияли на систему государственного управления, а многие элементы концепции электронного правительства внедрены в управленческую практику административных аппаратов большинства современных стран. При этом ресурсы электронного правительства стали неотъемлемым элементом внедряемых в управленческую практику методик ОРВ и ОФВ. Данные методики были направлены в

первую очередь на оптимизацию регуляторной политики, прогноз воздействия управленческих решений на общественные отношения в той или иной сфере (ОРВ), а также на анализ результатов реализации данной политики. Важной составляющей ОРВ и ОФВ стали т.н. «публичные обсуждения». Суть публичных обсуждений заключается в сборе, учете и анализе представителями административного аппарата мнений различных социальных групп по вопросам, затрагивающим интересы данных групп. Публичные обсуждения могут проводиться в следующих формах:

- обсуждение в сети;
- анкетирование;
- круглый стол;
- панельная дискуссия;
- неформальные переговоры;
- экспертное обсуждение [7].

К формам обсуждения в сети прежде всего относятся: интернет-форумы; веб-сайты после авторизации; рассылка заинтересованным акторам стандартизированных опросных форм по электронной почте.

Рядом рекомендаций и международных стандартов применение исключительно электронных методов проведения публичных обсуждений считается недостаточным в силу ряда недостатков [8]. Например, достаточно существенными являются факторы цифрового неравенства (в силу неоднородности ряда социальных групп) и отсутствия эффекта личного присутствия в процессе обсуждения. Однако возрастание значения электронных методов публичных обсуждений продиктовано следующими факторами:

- снижение издержек на проведение обсуждений;
- широкий охват различных слоев населения и акторов (при сужении применяемого инструментария);
- сокращение числа посредников при сборе данных.

В странах постсоветского пространства в основном система обеспечения доступа общественности к нормативно-правовой информации, а также учета и сбора мнений имеет двухкомпонентную структуру. Первым элементом такой системы выступает общегосударственный правовой портал, содержащий актуальные редакции всех нормативных правовых актов (далее-НПА), принятых органами исполнительной и законодательной власти. В Республике Беларусь такую роль выполняет портал «Pravo.by», в Российской Федерации – «pravo.gov.ru», в Республике Узбекистан – «lex.uz» и «huquqiportal.uz», в Республике Казахстан – «law.gov.kz». В Украине общий национальный интернет-портал отсутствует, его роль выполняет сайт Верховной Рады Украины (zakon.rada.gov.ua). Задачей такого ресурса является обеспечение равного доступа всех граждан к правовой информации.

Вторым элементом такой системы является интернет-ресурс, специально предназначенный для публикации информации о проведении ОРВ и/или публичных обсуждений НПА. В Республике Беларусь такую роль играет интернет-портал «Правовой форум Беларуси» [9], в Российской Федерации – «regulation.gov.ru» [10], в Республике Казахстан

– «Открытые НПА» [11], в Республике Узбекистан – «regulation.gov.uz» (который, однако, по состоянию на май 2020 г. функционирует в режиме бета-версии) [12]. В Украине роль такого портала играет Платформа эффективного регулирования, созданная в качестве одного из ресурсов Министерства экономического развития и торговли Украины [13].

Таким образом, сегодня в мировой практике сформировалась тенденция к расширению применения электронных ресурсов в процессе публичных обсуждений при сокращении роли очных форм проведения консультаций. Таким образом, проведение публичных консультаций посредством электронных ресурсов, публикация отчетов о проведении таких консультаций, как и опубликование на сайтах государственных органов отчетов о проведении ОРВ и ОВФ, являются неотъемлемой частью функционирования электронного правительства на современном этапе. Проведение консультаций с представителями заинтересованных групп в электронном формате позволяет частично обеспечить выполнение системой электронного государства функций G2C и G2B. При этом обсуждения посредством электронных ресурсов позволяет демократизировать законотворческий процесс.

Литература

1. Голубева, А.А. . Электронное правительство: введение в проблему / А.А. Голубева // Вестн. Санкт-Пет. ун-та. Сер. 8 Менджмент. – 2005. – № 16. – С. 120-139.
2. Сморгун, Л.В. . От электронного государства к электронному правлению: смена парадигмы / Л.В. Сморгун // Полит. наука. – 2007. – № 4 – С. 20-49.
3. Атаисматов, И. Электронное правительство / И. Атаисмаитов// Наука и современность. – 2016 - №48.
4. Кулик, А. Электронное государство в контексте институциональных реформ //А. Кулик// Полит. наука. - 2007.- №4. – С.237-265
5. Ивойлова, О.Ю. Роль электронного правительства в процессе формирования позитивного имиджа региона / О.Ю. Ивойлова // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2008 - №3 – С. 51-60.
6. Грачев, М. Н. Электронное голосование: «За» и «Против» / М.Н. Грачев// Известия ТулГУ. Гум. науки. - 2011.- №1. – С.360-366.
7. Guidelines for Effective Regulatory Consultations [Electronic resource]: Treasury board of Canada. – Ottawa: Treasury board of Canada, 2007. – Mode of access: <https://www.tbs-sct.gc.ca/rtrap-parfa/erc-cer/erc-cer-eng.pdf> – Date of access: 20.04.2020.
8. OECD Regulatory Consultation in the Palestinian Authority: a practioners’ guide for engaging stakeholders in democratic deliberation [Electronic resource]: OECD Publishing, 2016. – Mode of access: <https://www.oecd.org/mena/governance/50402841.pdf> – Date of access: 15.04.2020.
9. О совершенствовании нормотворческой деятельности [Электронный ресурс] :Указ Президента Респ. Беларусь, 10 июл. 2019 г., № 265// Национальный правовой

Интернет-портал Республики Беларусь.. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/P31900265_1562792400.pdf– Дата доступа: 28.04.2020.

10. О порядке проведения федеральными органами исполнительной власти оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и проектов решений Евразийской экономической комиссии, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации (вместе с "Правилами проведения федеральными органами исполнительной власти оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и проектов решений Евразийской экономической комиссии") [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ, 17 дек. 2012 г, № 1318 //КонсультантПлюс – официальный сайт компании. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139421/ - Дата доступа: 22.03.2020

11. Об утверждении Правил размещения и публичного обсуждения проектов концепция законопроектов и проектов нормативных правовых актов на интернет-портале открытых нормативных правовых актов [Электронный ресурс] : приказ Министра информации и коммуникаций РК, 30 июн. 2016 г., № 22 // Эдилет – информационно-правовая система нормативных правовых актов. – Режим доступа <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1600013974> – Дата доступа: 22.03.2020.

12. Об утверждении Положения о порядке организации и проведения Законодательной палатой Олий Мажлиса Республики Узбекистан общественного обсуждения проектов законов [Электронный ресурс] : постановление Кенгаша Законодательной Палаты Олий Мажлиса Республики Узбекистан., 4 апр. 2018 г., № 1607-III // Norma.online –все законодательство Узбекистана. – Режим доступа: https://nrm.uz/contentf?doc=606143_&products=1_vse_zakonodatelstvo_uzbekistana – Дата доступа: 01.04.2020.

13. Платформа эффективного регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regulation.gov.ua>– Дата доступа: 24.05.2020.

Научное издание

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ:
ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ
В ДВУХ ТОМАХ
ТОМ 2**

Технический редактор *В.Г. Гавриленко*

Подписано в печать 11.12.2020 Формат 60x84_{1/8} Бумага офсетная
Печать цифровая Усл.печ.л. 66,8 Уч.изд.л. 67,3 Тираж 150 экз. Заказ 3539
ИООО «Право и экономика» 220072 Минск Сурганова 1, корп. 2 Тел. 8 029 684 18 66

Отпечатано на издательской системе
Gestetner в ИООО «Право и экономика»

Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий, выданное
Министерством информации Республики Беларусь 17 февраля 2014 г.
в качестве издателя печатных изданий за № 1/185