

MIESIĘCZNIK
POŁOCKI.

Tom I.
Rok 1818.

«Вестник Полоцкого государственного университета» продолжает традиции первого в Беларуси литературно-научного журнала «Месячник Полоцкий».

ВЕСТНИК ПОЛОЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
Серия D. Экономические и юридические науки

В серии D научно-теоретического журнала публикуются статьи, прошедшие рецензирование, содержащие новые научные результаты в области экономики и управления, финансов, денежного обращения и кредита, бухгалтерского учета и статистики, а также юридических наук.

ВЕСНІК ПОЛАЦКАГА ДЗЯРЖАУНАГА УНІВЕРСІТЭТА
Серыя D. Эканамічныя і юрыдычныя навукі

У серыі D навукова-тэарэтычнага часопіса друкуюцца артыкулы, якія прайшлі рэцэнзаваанне і змяшчаюць новыя навуковыя вынікі ў галіне эканомікі і кіравання, фінансаў, грашовага абарачэння і крэдыта, бухгалтарскага ўліку і статыстыкі, а таксама юрыдычных навук.

HERALD OF POLOTSK STATE UNIVERSITY
Series D. Economics and law sciences

Series D of the scientific-theoretical journal includes reviewed articles which contain new scientific results in such fields as economics and management, finance, money circulation and credit, accounting and statistics and also legal sciences.

Журнал входит в Российский индекс научного цитирования.

Электронная версия номера размещена на сайте: <https://psu.ejournal.by/>

Адрес редакции:
Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой,
ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, 211440, Беларусь
тел. + 375 (214) 59 95 41, e-mail: vestnik@psu.by

Отв. за выпуск: Е.Ю. Афанасьева.
Редактор И.Н. Чапкевич.

Подписано к печати 24.05.2023. Бумага офсетная 70 г/м². Формат 60×84¹/₈. Ризография.
Усл. печ. л. 17,90. Уч.-изд. л. 21,58. Тираж 65 экз. Заказ 221.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336.001.5

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-2-5

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ДИСКУССИОННОСТИ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ ФИНАНСОВ

канд. экон. наук, доц. Т.Е. БОНДАРЬ

(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2776-3329>

Обращается внимание делового сообщества на тот факт, что созидательный потенциал финансов в современных условиях реализуется на практике не в полной мере. Причины такого явления далеко не всегда исчерпываются неэффективным финансовым менеджментом. Обращено внимание на теоретические проблемы отечественной финансовой науки, чрезмерную её дискуссионность. В качестве рабочей гипотезы высказано предположение, что проблемы и возможности активизации финансовой науки могут лежать в исторической плоскости её развития. Предложены пути решения исторических проблем распределительной концепции финансов.

Ключевые слова: распределительная концепция финансов, причины дискуссионности финансов, генезис финансовой науки, последствия исторической трансформации общества, исторические аспекты развития финансов.

Введение. Опыт использования финансов на практике говорит о том, что они обладают потенциалом активного влияния на социально-экономическое развитие общества, устойчивое развитие национальной экономики. Однако в последние годы созидательный потенциал финансов реализуется не в полной мере. Объяснение этого негативного явления, как правило, связывают с недостаточно эффективным финансовым менеджментом. Мы же призываем посмотреть на него через призму теоретических проблем финансовой науки.

В наших предыдущих работах мы неоднократно констатировали тот факт, что со временем сложившиеся теоретические представления о распределительной концепции финансов (лежит в основе белорусской финансовой школы) стали все больше противоречить финансовой практике. Эти противоречия превратили финансы в абстрактную научную категорию, далекую от реальной действительности, недоступную пониманию даже специалистам [1–6]. Предназначение финансовой науки в таких условиях свелось не к генерации новых финансовых инструментов влияния на экономику, а к дискуссиям о сущности финансов. Эта дискуссионность стала заметно избыточной, отрицательно сказываясь на качестве использования финансов в роли средств финансового обеспечения и регулирования социально-экономических процессов в обществе.

Первыми на недопустимость столь масштабной дискуссионности финансов обратили внимание в своих публикациях российские исследователи: Родионова В.М. (2010), Ковалева В.В. (2011), Болотина В.В. (2012), Глухова В.Г. (2013), Сабитова Н.М. (2014), Игонина Л.Л. (2017), Самаруха В.И. (2018) и др. Однако во многих из этих работ присутствовало лишь признание факта дискуссионности и декларация намерения её преодолеть. В то же время, для кардинального решения проблемы требуется комплексное системное изучение причин возникновения исследуемой проблемы и разработка конкретных мер по её устранению.

Состав возможных причин дискуссионности отечественной финансовой науки мы определили следующим образом: методологические причины, причины неопределенности распределительной концепции финансов, глобализационные причины, гносеологические причины, исторические причины. По нашим оценкам, такая совокупность причин является достаточной для старта исследований по изучению побудительных мотивов дискуссионности финансовой науки. На содержание и последствия действия некоторых из названных причин мы уже обращали наше исследовательское внимание:

- методологические причины, порожденные множеством концепций сущности финансов на постсоветском пространстве [1–2];

- причины, обусловленные теоретической неопределенностью распределительной концепции финансов, господствующей в Беларуси [3–4];

- глобализационные причины как следствие движения национальных экономик в мировую экономику [5];

- гносеологические причины, связанные со сложностью познания финансов как научного явления [6].

Основная часть. Продолжая начатое нами исследование, в данной работе мы рассмотрим исторические причины, обусловленные эволюционным или революционным изменением условий функционирования общества. Обозначая такой предмет исследования, мы в качестве рабочей гипотезы высказываем предположение, что ответ на вопрос о причинах дискуссионности отечественной финансовой науки может лежать в плоскости истории её развития.

Для разработки этого предположения обратимся к генезису финансовой науки.

Зарождение финансовой науки большинство исследователей относят к X – XVI вв. Именно к этому времени сформировалась представление о государственности и потребность в сознательном отношении к такому явлению, как «финансовое хозяйство государства». Первые системные шаги по структурированию и научному объяснению финансового хозяйства государства связаны с именем выдающегося французского экономиста Ж. Бодена. В 1557 г. в своем сочинении «Шесть книг о республике» он впервые сформулировал основные составляющие

финансового хозяйства государства: а) доходы государя (домены, военная добыча, подарки дружественных государств, сборы с союзников, доходы от торговли, таможенные пошлины с вывоза и ввоза и дань с покоренных народов) и б) расходы государства (содержание королевского двора, благотворительность, содержание армии, постройка крепостей, городов и общественных зданий) [7]. В дальнейшем идея создания финансового хозяйства государства находит развитие в трудах многих европейских экономистов. Сведения только о некоторых из них приведем в таблице 1.

Таблица 1. – Хронология развития европейской науки о финансовом хозяйстве государства

Исследователи	Дата	Название и краткое содержание авторской работы
Т. Гоббс, Д. Локка (Англия)	1642	«О государстве и естественных правах человека» [8]. Сформулирован тезис об абсолютном праве государей облагать подданных налогами при соблюдении умеренности и равномерности налогообложения
Л. фон Секендорф (Германия)	1655	«Немецкое княжеское государство» [9]. Впервые высказана идея о связи состояния экономики государства, благосостояния и податной силы населения
Ф. Юсти, И. Зонненфельс (Германия)	1766	«Система финансового хозяйства» [10]. Систематизированы господствующие знания о доходах и расходах государства
А. Смит (Шотландия)	1776	«Исследование о природе и причинах богатства народов» [11]. Предложено включать в народное богатство не один, а три источника: землю, труд, капитал, что в итоге сформировало три базы налогообложения, которые используются и сегодня
Ф. Нитти (Италия)	1904	«Основные начала финансовой науки» [12]. Расширен предмет финансовой науки: не только государственные, но и местные финансы

Источник: составлена автором на основе [8–12].

Позже, в конце XIX в., европейское понимание финансов полностью «перекочевало» в российское научное пространство. В этот период появляются крупные научные труды российских ученых, преломляющие европейский опыт функционирования финансового хозяйства государства сквозь призму специфики развития государства российского. Представим информацию о вкладе российских ученых в развитие основ финансового хозяйства государства в таблице 2.

Таблица 2. – Вклад российских ученых в развитие методических и методологических основ финансового хозяйства государства

Исследователи	Дата	Название и краткое содержание авторской работы
экономист Н.И. Тургенев	1818	Трактат «Опыт теории налогов» [13]. Первое фундаментальное исследование, посвященное проблемам становления налоговой системы России
профессор И.Я. Горлов	1841	Курс «Теория финансов» [14]. Отдельными главами работы рассматриваются «Государственные доходы», «Государственные издержки» и «Государственный кредит»
профессор А.А. Исаев	1887	«Очерки теории и политики налогов» [15]. В работе подробно анализируются проблемы справедливости налогообложения, формулируется идея освобождения от налогов малых доходов, введения прогрессивного обложения, переложения налогов
профессор Н.П. Яснопольский	1890	«О географическом распределении государственных доходов и расходов в России» [16]. В работе впервые приведена статистика государственных доходов в разрезе губерний России, показана неравномерность их податного бремени
академик И.И. Янжул	1899	«Основные начала финансовой науки» [17]. В работе углубляется учение о финансах как науке о доходах и расходах государства
профессор П.П. Мигулин	1899	«Русский государственный кредит» [18]. В работе расширено представление о механизме и источниках покрытия государственных расходов

Источник: составлена автором на основе [13–18].

Работа российских исследователей была продолжена в первой половине XX в. Так, в 1907 г. профессор Л.В. Ходский написал учебное пособие «Государственное хозяйство. Курс финансовой науки». В 1914 г. С.Ю. Вите – министр финансов Российской империи – подготовил издание «Конспект лекций о государственном хозяйстве». В 1923 г. выходит учебник профессора Озерова И.Х. «Основы финансовой науки», в 1929 г. – учебное пособие А.И. Буковецкого «Введение в финансовую науку» и др.

В итоге, общими усилиями европейских и российских ученых на рубеже XIX – начала XX в. финансовая наука окончательно определилась с предметом – финансовое хозяйство государства. Было однозначно установлено, что хозяйство это принудительное: государство понуждает, обязывает своих граждан формировать государственные доходы, накапливает их в целевых централизованных фондах (бюджете). Государство организует и целевое фондовое использование этих средств на финансирование расходов государства. Само могущество и политическое значение государства стало измеряться состоянием его финансов: «финансы – это нервы государства» [7], «финансы – мерило цивилизации» [19].

Учение о финансах как финансовом хозяйстве государства, основанном на формировании и использовании централизованных фондов денежных средств государства, положено в основу классической теории финансов. Начало неоклассической теории финансов дало дополнение классической теории финансовым хозяйством предприятий, основанном на функционировании децентрализованных фондов денежных средств, формируемых из их

прибыли. Известными российскими представителями неоклассической теории финансов являются разработчики «финансов социалистических предприятий» В.П. Дьяченко, А.М. Александров, А.М. Бирман и др.

Изучение нами эволюции развития финансов позволило установить важный для нашего исследования факт: дискуссия о сущности финансов возникла только в границах неоклассической теории финансов, после распространения учеными сформировавшихся постулатов классической теории финансов, с макроуровня на микроуровень экономики. До этого все исследователи были абсолютно единодушны в понимании финансов как специфической части денежных отношений, а именно распределительных отношений, обеспечивающих формирование и использование централизованных фондов государства. Европейская финансовая наука осталась на фундаменте классической теории финансов. Финансовая наука СССР перешла от классической теории финансов к расширенному её неоклассическому толкованию и, по нашим оценкам, именно поэтому попала в зону непрекращающейся дискуссионности.

Буквальный перенос представления о финансах как финансовом хозяйстве государства с макроуровня экономики на микроуровень (уровень предприятий) был, по меньшей мере, некорректным. Качество финансовых отношений и потоков на этих уровнях национальной экономики было разным, механизм формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов был разным, распределительные процессы на уровне государства и организаций имели разную степень обязательности. Эти различия стали нарастать по мере дальнейшего развития социалистических предприятий, которые были мало приспособлены к хозяйственному существованию. С каждым годом возрастала убыточность (низкая рентабельность) многих из них, а это сводило на нет саму идею и возможность формирования децентрализованных фондов из прибыли, возможность возникновения здесь специфических распределительных отношений, именуемых финансами. Такое положение дел давало почву для больших и небезосновательных сомнений в правильности постулатов распределительной концепции.

К концу XX в. «финансы социалистических предприятий» как исторический тип финансов начал деградировать. Переход нашей страны к рыночной модели хозяйствования, сопровождаемый существенными преобразованиями во всех сферах жизнедеятельности, усилил эти разрушительные тенденции. Распределительная концепция финансов, которая практически до середины XX в. идеально описывала общественную реальность (финансовое хозяйство государства), до 90-х гг. XX в., хоть и не бесспорно, но достаточно логично связывала финансы с формированием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. В рыночной же экономике она перестала объяснять феномены, порождаемые новыми условиями хозяйствования. Основные постулаты концепции перестали работать и восприниматься как безусловная данность. Настоятельно требовалось их постоянное дополнение, разъяснение, уточнение. Важнейшие атрибутивные признаки сущности финансов были утрачены, стало очевидным отставание финансовой науки от финансовой практики (теоретического познания финансов от их эмпирического познания). Ученые в этот период направили все свои усилия не на адаптацию господствующей теории финансов к новым рыночным условиям хозяйствования, а на упорное сохранение статус-кво. Попытка «втиснуть старое в новую упаковку» была бесперспективной. Необходимо было полное обновление постулатов финансовой науки, что позволило бы переформатировать её «жесткое ядро», парадигму, кардинально изменить сложившиеся теоретические воззрения на финансы. Финансовая наука потерялась в дискуссиях о её сущности, предназначении, где и пребывает на сегодняшний день.

Заключение. Таким образом, изучение генезиса финансовой науки, исторических причин её дискуссионности привело нас к следующим важным выводам:

1. Во все времена под воздействием революций, реформ, войн и т.п. структура социальных институтов разрушается или трансформируется. То, что существовало до этих событий объективно, объективно же перестает существовать. Соответственно, формы предметного мышления (теории), которые еще недавно вполне адекватно описывали общественную реальность, в лучшем случае, рассыпаются, в худшем – превращаются в закостенелые догмы, уже ничему не соответствующие [20]. Их следует менять, ведь важнейшей положительной характеристикой любой науки является обоснованность её определений, однозначность их формулировок, прозрачность путей превращения научных гипотез в научную истину и возможность постановки последних на службу социально-экономическому развитию общества. Такой чистоте теоретико-практических воззрений на финансовую науку мешает и выявленная нами историческая причина дискуссионности её положений.

2. Есть все основания полагать, что сам по себе переход к новому общественному строю порождает множественность новых взглядов на сущность устоявшихся во времени категорий, в том числе, и на сущность финансов. Все это, безусловно, содержало, содержит и будет содержать предпосылки для возникновения её дискуссионности. Поскольку ход исторических событий – это объективный, неизбежный процесс развития общества, то нивелировать действие этой причины дискуссионности финансов можно только выработкой принципиально нового взгляда на их сущность, который бы вписывался в любую трансформацию общества.

3. Такое обновленное воззрение на финансы, на наш взгляд, может обеспечить понимание под ними финансовых ресурсов государства и субъектов хозяйствования. Обращаем внимание, что на такое понимание финансов не будет влиять фондовый или нефондовый, эквивалентный или неэквивалентный, распределительный или обменный характер движения стоимости, который сформировал эти ресурсы. Простой, ясный, наглядный, подтвержденный практикой, устойчивый во времени ресурсный подход к пониманию финансов устранил многие некорректности теории финансов, прояснит многие её неопределенности, снизит градус дискуссионности отечественной финансовой науки. Но самое главное, – такое понимание финансов сохранится в любой общественно-экономической формации при любых политических, экономических, исторических трансформациях.

4. Принимая во внимание преемственность прошлого в настоящем и будущем, недопустимо тотальное копирование господствующей финансовой теории во времени, элементарный перенос её положений на различные

уровни финансовой системы государства. Финансовая теория – не догма. Время от времени её постулаты должны пересматриваться, приводится в соответствие с историческими реалиями жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондарь Т.Е. О дискуссионности фундаментальных основ понимания финансов // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2014. – № 13. – С. 71–78.
2. Бондарь Т.Е. Теория финансов и необходимость ее развития // Науч. тр. БГЭУ. – 2016. – № 9. – С. 35–42.
3. Бондарь Т.Е. О необходимости переосмысления распределительной концепции финансов // СЭПИ. – 2015 – № 2. – С. 234–243.
4. Бондарь Т.Е. Дискуссионность финансовой науки и качество финансового образования // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2020. – № 13. – С. 20–25.
5. Бондарь Т. Дискуссионность современной финансовой науки. – Lambert Academic Publishing. 2020. – 90 с.
6. Бондарь Т.Е. Гносеологические причины дискуссионности сущности финансов // Вестник БГЭУ. – 2021. – № 1. – С. 89–95.
7. Боден Ж. «Шесть книг о республике», пер. В. Богуславский. – Париж 1577. – URL: <https://yandex.by/images/search?pos> (дата обращения: 10.01.2020).
8. Гоббс Т., Локк Д. О государстве и естественных правах человека. – URL: https://studopedia.ru/12_41773 (дата обращения: 10.01.2020).
9. Секендорф Л. фон. Немецкое княжеское государство. – URL: https://studwood.ru/1309786/finansy/shkola_kameralistov_sistema (дата обращения: 17.01.2020).
10. Юсти Ф. «Система финансового хозяйства». – URL: https://studwood.ru/finansy/shkola_kameralistov_sistema (дата обращения: 17.01.2020).
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической мысли. – М., 2007. – С. 651.
12. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. – М., 1904. – 656 с. – URL: <http://lawlibrary.ru/izdanie60053.html> (дата обращения: 17.01.2020).
13. Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. – СПб.: Тип. Н. Греча, 1818. – 372 с. – URL: <https://antikvaria.ru/product/turgenev-opyt-teorii-nalogov-1818> (дата обращения: 15.01.2020).
14. Горлов И.Я. Теория финансов. – Изд. 2-е. – СПб.: Тип. И. Глазунова, 1845. – 272 с. – URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01008762928> (дата обращения: 15.01.2020).
15. Исаев А.А. Очерк теории и политики налогов. – Ярославль: Тип.-лит. Г. Фальк, 1887. – VII, 174, с. – URL: <http://e-heritage.ru/ras/view/publication/general.html> (дата обращения: 10.01.2020).
16. Яснопольский Н.П. О географическом распределении государственных доходов и расходов в России. – Киев, 1897. – Т.1. – URL: <https://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3521312> (дата обращения: 20.01.2020).
17. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах. – СПб.: Тип. М. Стасюлевича, 1899. – URL: <http://e-heritage.ru/ras/view/publication/general> (дата доступа: 09.01.2020).
18. Мигулин П.П. Русский государственный кредит. – Харьков: Тип.-Лит. «Печатное Дело», 1899. – URL: <https://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=2011038> (дата обращения: 18.01.2020).
19. Боголепов М.И. Финансы, правительство и общественные интересы: Бюджеты и бюджетное право, налоги и налоговая политика; государственный долг. – СПб., 1907. – URL: <http://e-heritage.ru/ras/view/publication/> (дата обращения: 21.01.2020).
20. Березкин Ю.М. Исторические типы государственных финансов // Историко-экономические исследования. – 2013. – № 3. – Т. 14. – С. 51–69.

Поступила 18.01.2023

HISTORICAL ASPECTS OF THE DISPUTABILITY OF THE DISTRIBUTIVE CONCEPT OF FINANCE

T. BONDAR

(Belarusian State Economic University, Minsk)

The attention of the business community is drawn to the fact that the creative potential of finance in modern conditions is not fully realized in practice. The reasons for this phenomenon are not always exhausted by inefficient financial management. Attention is drawn to the theoretical problems of domestic financial science, to its excessive discussion. As a working hypothesis, it is suggested that the problems and opportunities for the activation of financial science may lie in the historical plane of its development. The ways of solving the historical problems of the distributive concept of finance are proposed.

Keywords: *distributive concept of finance, causes of debatable finance, genesis of financial science, consequences of historical transformation of society, historical aspects of finance development.*

УДК 339.56:67/68(476)

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-6-15

**ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ТОВАРНЫЕ ПОТОКИ ТЕКСТИЛЯ И ОДЕЖДЫ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: АНАЛИЗ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТОРОН**

К.Р. БЫКОВ

(Витебский государственный технологический университет)

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9143-7843>

В статье анализируются экспортно-импортные потоки товаров текстиля и одежды Беларуси по направлениям торговли: с одной стороны, со странами-членами ЕАЭС, с другой стороны, со странами вне ЕАЭС. Представлены результаты сравнительного исследования динамики и изменения структуры показателей внешней торговли в разрезе товарных групп, товаров и основных внешнеторговых партнеров. Автором отмечены факторы и причины, оказывающие негативное влияние на динамику сбалансированности развития внешней торговли белорусскими товарами текстиля и одежды. Определены положительные и отрицательные стороны внешней торговли товарами текстиля и одежды Беларуси для выработки практических рекомендаций и решений.

Ключевые слова: экспорт, импорт, сальдо, текстиль, одежда, сбалансированность, ЕАЭС, взаимная торговля, внешняя торговля, географическая структура, географическая концентрация, географическая диверсификация.

Введение. На протяжении 2016–2020 гг. развитие экономики Беларуси проходило в сложной внешней и внутренней обстановке. В ходе реализации Национальной программы поддержки и развития экспорта, Государственной программы инновационного развития, Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития, Программы социально-экономического развития не удалось решить ряд проблем, сдерживающих устойчивое и сбалансированное развитие Беларуси: высокий уровень импортоемкости ВВП 60¹–67%², высокая долговая нагрузка, отсутствие оборотных средств у предприятий, что не позволило провести их техническую модернизацию. Как следствие, Беларусь отстает от стран ЕС по уровню производительности труда в государственном секторе экономики. По-прежнему сохраняется неравный доступ к финансовым ресурсам для малого и крупного бизнеса, а также высокая товарная и географическая концентрация экспорта. В таких условиях определяющей становится стратегия восстановления экономики с приоритетом её сбалансированного развития.

Целью настоящей работы является сравнительный анализ сбалансированности внешней торговли товарами текстиля и одежды Республики Беларусь во взаимной торговле с государствами-членами ЕАЭС и во внешней торговле со странами вне ЕАЭС для принятия практических решений. В качестве объекта исследования в статье выбрана Республика Беларусь, предметом – основные макроэкономические показатели внешней торговли товарами текстиля и одежды.

В работе [1] перечислены белорусские и зарубежные ученые, в трудах которых отражены вопросы анализа и оценки уровня сбалансированности внешней торговли товарами в экономике ряда стран и направлений торговли. Теории и оценке сбалансированности развития промышленности, национальной экономики страны и видов экономической деятельности посвящены работы белорусских коллективов ученых под руководством В.Н. Шимова, А.И. Лученка, А.А. Быкова, М.К. Кравцова и др. Интерес к проблеме сбалансированности развития легкой промышленности³ в современной науке представлен в работах белорусских и зарубежных авторов: Т.В. Сергеевич [2], К.Р. Быкова [3], Е.Е. Макаревич [4], коллективов ученых под руководством В.В. Радаева [5], Е.А. Горбашко [6] и др. Ряд дискуссионных вопросов, связанных с изучением сбалансированности внешней торговли товарами текстиля и одежды, рассмотрены в работах С.И. Михневича [7], Ю.А. Савинова [8], А.А. Капкаева [9], Н.В. Климовой [10], Е.В. Бурденко [11], А.Л. Моревой [12] и др.

Сбалансированность внешней торговли нами определяется как опережающий рост экспорта над импортом, обеспечивающий вклад системы (отрасли, предприятий) в экономический рост без создания торговых и бюджетных дисбалансов. Так, в Программе деятельности Правительства Беларуси на 2016–2020 гг. одной из стратегических целей ставилось обеспечение сбалансированности внешней торговли за счет наращивания экспорта не менее 65% произведенной продукции. Кроме того, в Программе⁴ отмечено, что основной целью является рост экспорта в 2025 г. до 50 млрд долл. США, а также диверсификация экспорта, изменение его структуры. Для реализации целей и задач вышеперечисленных Программ необходимо определить основные направления сбалансированности развития экспортно-импортных потоков торговли товарами текстиля и одежды республики.

¹ URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_50261/ (рассчитано автором)

² URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_57394/.

³ В соответствии с ОКРБ 005-2011 «Виды экономической деятельности» подсекция СВ «Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха».

⁴ URL: <https://economy.gov.by/uploads/files/macro-prognoz/PSM-758.pdf>.

Исследование внешней торговли товарами текстиля и одежды Беларуси основано на методическом анализе показателей динамики и структуры внешней торговли, основная роль которых заключается в последовательном решении поставленных задач:

- 1) оценка динамики объемов товарооборота внешней торговли, сальдо, экспорта и импорта, темпов их роста и определение причин изменения данных показателей;
- 2) изучение особенностей и динамики товарной структуры внешней торговли, выступающей основным фактором сбалансированности объемов внешней торговли и обуславливающей географические особенности её распределения. Важными показателями являются удельный вес товарной группы в объемах экспорта, импорта и его динамика;
- 3) анализ географической структуры и географической концентрации внешней торговли республики в разрезе стран ЕАЭС и стран вне ЕАЭС.
- 4) определение положительных и отрицательных сторон внешней торговли товарами текстиля и одежды Беларуси для выработки практических решений, направленных на сбалансированность торговли.

В данной работе исследование внешней торговли текстильными и швейными товарами республики выполнено на основе статистических данных Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) за 2015–2021 гг. и классификатора товаров единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (далее – ТН ВЭД ЕАЭС)⁵.

Основная часть. Рассмотрим структурные и динамические изменения во внешней торговле Беларуси товарами текстиля (С13) в общем и по направлениям торговли.

По результатам исследования динамики внешней торговли белорусским текстилем по направлениям торговли сделаны следующие выводы. За анализируемый период 2015–2021 гг. наблюдается ряд положительных и негативных тенденций. В целом, колебания и превышение темпов роста импорта над экспортом в 2016, 2017 и 2019 гг. обусловлено неустойчивым ростом стоимостных объемов внешнеторгового оборота товарами текстиля, экспорта и импорта (таблица 1).

Таблица 1. – Динамика показателей внешней торговли товарами текстиля Беларуси, млн долл. США

Показатель	Год							Темпы роста, % к предыдущему году					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Объем внешней торговли, в том числе:	1031,8	1271,5	1545,7	1626,6	1622,5	1444,0	1597,0	123,2	121,6	105,2	99,7	89,0	110,6
со странами ЕАЭС	477,3	552,1	653,6	655,2	646,9	632,2	711,6	115,7	118,4	100,2	98,7	97,7	112,6
со странами вне ЕАЭС	554,5	719,4	892,1	971,4	975,6	811,8	885,4	129,7	124,0	108,9	100,4	83,2	109,1
Экспорт, в том числе:	566,2	609,6	701,6	752,4	729,4	674,0	800,2	107,7	115,1	107,2	96,9	92,4	118,7
со странами ЕАЭС	323,5	393,0	457,9	465,9	450,8	432,8	509,0	121,5	116,5	101,7	96,8	96,0	117,6
со странами вне ЕАЭС	242,7	216,6	243,7	286,5	278,6	241,2	291,2	89,2	112,5	117,6	97,2	86,6	120,7
Импорт, в том числе:	465,7	661,9	844,1	874,1	893,1	769,0	796,8	142,1	127,5	103,6	102,2	86,1	103,6
со странами ЕАЭС	153,8	159,1	195,7	189,3	196,1	199,4	202,6	103,4	123,0	96,7	103,6	101,7	101,6
со странами вне ЕАЭС	311,9	502,8	648,4	684,8	697,0	569,6	594,2	161,2	129,0	105,6	101,8	81,7	104,3

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 50–60 ТН ВЭД ЕАЭС).

По данным таблицы 1 видим, что в разрезе направлений внешней торговли товарами текстиля Беларуси наблюдались циклические колебания темпов роста объемов внешней торговли, экспорта и импорта. В денежном выражении экспортные потоки текстиля превышали импортные во взаимной торговле со странами ЕАЭС на протяжении всего периода исследования, а с третьими странами превышали импортные потоки текстиля. В результате превышения стоимостного объема импорта товаров текстиля в целом за 2016–2020 гг. сложилось отрицательное сальдо внешней торговли текстилем для Беларуси (кроме 2015 и 2021 г.). Это обусловлено негативным влиянием отрицательного сальдо во внешней торговле со странами вне ЕАЭС и свидетельствует о стабильном дисбалансе внешнеторговых потоков текстиля и его усилении в денежном выражении с 2015 г. (таблица 2).

Таблица 2. – Динамика сальдо внешней торговли товарами текстиля Беларуси, млн долл. США

Показатель	Год							Темпы роста, % к предыдущему году					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Внешнеторговое сальдо, в том числе:	100,5	-52,3	-142,5	-121,7	-163,7	-95	3,4	—	272,5	85,4	134,5	58,0	—
со странами ЕАЭС	169,7	233,9	262,2	276,6	254,7	233,4	306,4	137,8	112,1	105,5	92,1	91,6	131,3
со странами вне ЕАЭС	-69,2	-286,2	-404,7	-398,3	-418,4	-328,4	-303	413,6	141,4	98,4	105,0	78,5	92,3

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 50–60 ТН ВЭД ЕАЭС) и таблицы 1.

За 2015–2021 гг. наибольшую долю в распределении товарооборота текстиля Беларуси с государствами-партнерами ЕАЭС занимала Россия – около 97% (таблица 3).

⁵ URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/Pages/default.aspx.

Таблица 3. – Распределение товарооборота текстиля во внешней торговле Беларуси между странами-партнерами ЕАЭС за 2015–2021 гг.

Представители ЕАЭС	Товарооборот текстиля Беларуси за 7 лет					
	Всего		в том числе:			
			Товарооборот текстиля в 2015 г.		Товарооборот текстиля в 2021 г.	
	Млн долл. США	Доля, %	Млн долл. США	Доля, %	Млн долл. США	Доля, %
Россия	4 194,4	96,9	464,4	97,3	690,2	97,1
Казахстан	96,6	2,2	8,3	1,7	15,4	2,2
Кыргызстан	31,3	0,7	4,0	0,8	4,0	0,5
Армения	6,5	0,2	0,5	0,1	1,4	0,2
Всего	4 328,8	100	477,2	100	711,0	100

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 50–60 ТН ВЭД ЕАЭС).

Согласно данным, представленным в таблицах 2 и 3, положительное сальдо взаимной торговли товарами текстиля Беларуси с ЕАЭС сложилось, в основном, за счет экспортно-импортных поставок с Россией. С одной стороны, такая ситуация во взаимной торговле объясняется глубокими интеграционными процессами между странами в рамках Союзного государства, объемами взаимной торговли кооперационными товарами и другими производственными и экономическими факторами. С другой стороны, белорусский товарооборот текстиля указывает на высокую зависимость от российского рынка и рисков в перспективе. Это объясняется наибольшей ориентированностью товарооборота России на рынок вне ЕАЭС (в среднем доля российских текстильных товаров с третьими странами составила 83%). Основными причинами такого положения можно считать присоединение России к ВТО, что повлекло снижение таможенно-тарифной защиты ЕАЭС, а также политика развития импортозамещающих производств и их субсидирование государством.

В целом структура экспортно-импортных потоков текстиля Беларуси по направлениям торговли характеризуется несбалансированностью, о чем свидетельствуют их пропорции. Так, доля экспорта текстиля Беларуси в ЕАЭС составляла в среднем 62,6%. За весь период исследования превышение доли импортного текстиля в Беларусь из стран вне ЕАЭС составило в среднем 75% (или 572,8 млн долл. США) по сравнению с долей экспорта текстиля в третьи страны (в среднем 37,4% или 257,2 млн долл. США). Структура объемов взаимной торговли текстилем Беларуси с государствами ЕАЭС характеризуется очень низкой страновой диверсификацией. Это объясняется доминирующим положением в экспортно-импортных потоках текстиля России (около 97%).

По результатам проведенного исследования товарного состава и структуры текстильных товаров Беларуси во взаимной торговле с Россией в разрезе групп и видов товаров сделаны следующие выводы. Товарная структура взаимных экспортно-импортных поставок текстиля Беларуси и России в разрезе товарных групп определяется их специализацией и характеризуется сбалансированностью, о чем свидетельствует положительное сальдо за счет экспорта текстиля по товарным группам 55, 60, 54, 57 и др. (таблица 4).

Таблица 4. – Динамика сальдо внешней торговли текстильными товарами Беларуси с Россией в разрезе товарных групп, млн долл. США

Год	Товарная группа текстиля по кодам ТН ВЭД ЕАЭС											Всего
	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
2015	-0,1	-18,3	-9,0	10,4	47,5	55,6	15,0	33,2	1,2	15,2	10,0	160,7
2019	0,1	-3,4	-6,2	11,8	61,9	76,3	15,7	43,7	5,9	7,6	35,1	248,4
2020	0,2	-2,3	-12,4	11,1	38,4	58,3	22,9	40,5	4,5	18,6	52,8	232,6
2021	0,3	-3,8	-7,4	15,3	53,4	83,8	28,9	50,2	8,5	—	73,8	303,0

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 50–60 ТН ВЭД ЕАЭС).

Вместе с тем, как видим, сохраняется уровень диверсификации экспорта и импорта: на 6 ведущих товарных групп текстиля приходится 83,2% всего товарооборота между двумя странами, что в результате может привести к экономическим рискам при сокращении объемов экспорта в Россию и вытеснении белорусских производителей с её рынка. В импорте текстиля из России наблюдается тенденция снижения доли текстиля средних переделов с высокой добавленной стоимостью и увеличение его доли в экспорте. В разрезе видов товаров за анализируемый период наибольшую долю в структуре занимали 4 вида: в экспорте белорусского текстиля в Россию – «Нити комплексные синтетические» (5402), «Волокна синтетические нечесаные» (5503), «Нетканые материалы» (5603) и «Трикотажные полотна машинного или ручного вязания прочие» (6006), а в импорте – «Ткани хлопчатобумажные» (5208), «Ткани из синтетических комплексных нитей» (5407), «Вата» (5601) и др.

В среднем по товарам текстиля в 2021 г. по сравнению с 2020 г. увеличились значения индекса средних цен экспорта на 2,8% и индекса физического объема – на 19,1%. При этом увеличились на 0,8% и 21,7%, соответственно, их значения по импорту. Таким образом, наблюдался рост объемов экспорта и импорта Беларуси во взаимной торговле с Россией, в основном, за счет изменения физических объемов поставок текстиля при незначительных изменениях ценового фактора.

По результатам анализа динамики и структуры объемов внешней торговли текстильными товарами Беларуси со странами вне ЕАЭС в разрезе товарных групп и ключевых видов товаров нами сделаны следующие выводы. За 2015–2021 гг. сальдо внешней торговли товарами текстиля Беларуси сложилось отрицательное со странами вне ЕАЭС за счет импорта по всем товарным группам, кроме 53 (таблица 5).

Таблица 5. – Динамика сальдо внешней торговли текстильными товарами Беларуси со странами вне ЕАЭС в разрезе товарных групп, млн долл. США

Год	Товарная группа текстиля по кодам ТН ВЭД ЕАЭС											Всего
	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
2015	-0,4	-0,4	-41,3	58,7	-21,1	42,3	-19,9	-6,7	-19,1	-7,3	-54,0	-69,2
2016	-0,4	-7,1	-54,6	43,4	-57,5	4,1	-31,6	-12,4	-28,6	-12,3	-129,2	-286,2
2017	-0,7	-7,1	-57,4	30,8	-89,5	-7,0	-41,7	-17,5	-43,0	-14,5	-157,2	-404,8
2018	-1,1	-17,5	-60,5	47,9	-80,5	0,8	-41,3	-16,5	-43,1	-10,5	-175,8	-398,1
2019	-1,5	-15,4	-62,4	47,7	-65,4	-20,0	-38,0	-18,3	-37,8	-7,2	-200,0	-418,3
2020	-1,1	-10,3	-35,3	41,6	-39,7	10,0	-23,3	-17,0	-29,5	-31,9	-192,9	-329,4
2021	-1,2	-7,2	-52,6	67,1	-46,3	-1,0	-14,3	-19,4	-33,4	–	-194,8	-303,0

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 50–60 ТН ВЭД ЕАЭС).

Из показателей таблицы 5 следует, что несбалансированность внешней торговли текстильными товарами Беларуси за последние 7 лет сложилось за счет товарных групп 60 «Трикотажные полотна машинного или ручного вязания», 52 «Хлопок», 54 «Химические нити; плоские и аналогичные нити из химических текстильных материалов» и 58 «Специальные ткани; тафтинговые текстильные материалы; кружева; gobелены; отделочные материалы; вышивки». Импорт текстиля в Беларусь демонстрирует негативную тенденцию увеличения доли основных товарных групп (особенно товарная группа 60), характеризующихся глубокой переработкой исходных материалов, на фоне преобладающей доли в экспорте текстиля с невысокой степенью переработки. В товарной структуре экспорта и импорта текстильных товаров Беларуси с третьими странами в разрезе основных видов товаров сложились высокие диспропорции: доля экспорта 4 ключевых товарных групп составляет 93,5% (2021 г.), при этом 4 основных вида текстильных товаров охватывают 73,8% (2021 г.), а в импорте текстиля соотношение составило 77,8% к 45,1%. Это свидетельствует о низком уровне диверсификации товарного экспорта и импорта, что определяет высокий риск при снижении объемов экспорта в третьи страны. За 2015–2021 гг. наибольшую долю в структуре экспорта текстиля Беларуси в третьи страны занимают 4 вида товаров: «Ткани льняные» (5309), (5402), (5503) и (5603), а в структуре импорта текстиля в республику – (5402), (5407), «Трикотажные полотна шириной более 30 см с эластаном» (6004) и (6006).

В среднем по товарам текстиля со странами вне ЕАЭС в 2021 г. по сравнению с 2020 г. увеличились значения индекса средних цен экспорта на 8,4% и индекса физического объема – на 17,9%, а их значения по импорту увеличились, соответственно, на 6,2% и 10,5%. Следовательно, произошло наращивание объемов белорусского экспорта и импорта во внешней торговле со странами вне ЕАЭС, в первую очередь, за счет расширения натуральных поставок текстиля, а также роста цен.

По результатам исследования экспортно-импортных потоков текстиля Беларуси с основными торговыми партнерами сделаны следующие выводы. Основными торговыми партнерами республики по экспорту текстильных товаров с 2015 по 2021 г. выступали Украина (UA), Литва (LT), Турция (TR), Польша (PL), Нидерланды (NL) и др. (таблица 6).

Таблица 6. – Динамика объемов, структуры и концентрации экспорта и импорта товаров текстиля Беларуси с ключевыми торговыми партнерами вне ЕАЭС

Страна	2015 г.		Страна	2019 г.		Страна	2020 г.		Страна	2021 г.	
	Млн долл. США	в % к общему объему		Млн долл. США	в % к общему объему		Млн долл. США	в % к общему объему		Млн долл. США	в % к общему объему
Экспорт товаров текстиля из Беларуси в третьи страны											
1. LT	31,0	12,8	1. TR	40,9	14,7	1. UA	39,9	16,5	1. UA	36,5	12,5
2. UA	30,8	12,7	2. UA	37,6	13,5	2. LT	26,6	11,0	2. LT	33,5	11,5
3. CN	20,8	8,6	3. LT	24,0	8,6	3. PL	25,4	10,5	3. TR	32,0	11,0
4. DE	18,4	7,6	4. IN	20,3	7,3	4. TR	22,9	9,5	4. PL	27,1	9,3
5. TR	17,6	7,3	5. NL	17,7	6,4	5. DE	13,5	5,6	5. NL	17,2	5,9
Топ-5	118,6	48,9	Топ-5	140,5	50,5	Топ-5	128,3	53,1	Топ-5	146,3	50,2
Всего	242,7	100	Всего	278,6	100	Всего	241,2	100	Всего	291,2	100
Импорт товаров текстиля в Беларусь из третьих стран											
1. TR	65,9	21,1	1. CN	224,8	32,3	1. CN	202,5	35,5	1. TR	197,5	33,2
2. CN	51,8	16,6	2. TR	204,3	29,3	2. TR	155,6	27,3	2. CN	168,1	28,3
3. IT	27,4	8,8	3. IT	36,7	5,3	3. IT	27,9	4,9	3. IT	27,5	4,6
4. PL	22,8	7,3	4. PL	29,0	4,2	4. PL	26,6	4,7	4. PL	23,5	4,0
5. DE	22,4	7,2	5. LT	24,7	3,5	5. USA	19,1	3,3	5. USA	21,1	3,5
Топ-5	190,3	61,0	Топ-5	519,5	74,5	Топ-5	431,7	75,7	Топ-5	437,7	73,6
Всего	311,8	100	Всего	697,0	100	Всего	570,5	100	Всего	594,3	100

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 50–60 ТН ВЭД ЕАЭС).

Для экспорта белорусского текстиля наблюдается спадающая страновая концентрация: на 5 основных торговых партнеров в 2021 г. приходилось 50,2% всего экспорта с третьими странами (со средним значением 50,7%).

В период 2015–2021 гг. направленность белорусского экспорта текстиля по торговым партнерам не претерпевала существенных изменений. На протяжении периода исследования доля экспорта в Украину оставалась на высоком уровне, составляла 12,5 – 16,5% и достигла своего максимума в 2020 г. Также наблюдается неустойчивая тенденция роста объемов экспорта текстиля в Литву, Турцию и Польшу. В географической структуре импорта текстиля оказали определяющее влияние на увеличение объемов Турция и Китай (CN), занимающие 61,5% (2021 г.). К пяти важнейшим странам-импортерам текстиля в Беларусь относятся Турция, Китай, Италия (IT), Польша и США (USA), на их долю в среднем приходилось 71,2% всех поставок (см. таблица 6). За период исследования экспорт стоимостных объемов текстильных товаров Беларуси в третьи страны определяли следующие основные виды товаров: в Украину – (5603), (5208) и (5309), Литву – (5309), (5402) и (5301), Турцию – (5503), (5309) и (5501), Польшу – (5603), (5402) и (5503), Германию – (5402) и (5503), Нидерланды – (5402) и Индию – (5501). Объемы их импорта составляли, соответственно, из Турции – (6006), (6004), (5402) и (5407), Китая – (6006), (5407), (5402) и (6001), Италии и Польши – (5402), США – (5502) и (5403), Германии – (5407) и (5208), Литвы – (5601).

Таким образом, можно говорить о низком уровне географической диверсификации товарного экспорта и, особенно, импорта, что определяет экономические риски при сокращении объемов экспорта текстиля в традиционные страны-партнеры и указывает на сохраняющуюся высокую зависимость от импортного текстиля из двух стран-поставщиков – Турции и Китая. Основными причинами низкой диверсификации экспортно-импортных потоков белорусского текстиля в географическом разрезе являются сохраняющаяся специализация белорусского экспорта текстиля, высокий физический износ активной части основных средств, отсутствие средств для финансирования инвестиций и организаций, низкая инновационная активность, наличие ограничений в законодательстве ЕС и ВТО в отношении внешней торговли товарами и т.д.

Проанализируем динамические и структурные изменения во внешней торговле Беларуси товарами одежды (C14) в целом и по направлениям.

По результатам исследования динамики внешней торговли товарами одежды Беларуси можно отметить, что в целом устойчивый рост внешнеторгового оборота одежды в денежном выражении в 2015–2019 гг. обусловлен увеличением стоимостных объемов экспорта со странами ЕАЭС и импорта со странами вне ЕАЭС. Негативное воздействие пандемии COVID-19 (2020 г.) привело к сокращению платежеспособности основных партнеров и значительному снижению спроса на одежду во внешней торговле Беларуси (таблица 7).

Таблица 7. – Динамика показателей внешней торговли товарами одежды Беларуси, млн долл. США

Показатель	Год							Темпы роста, % к предыдущему году					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Объем внешней торговли, в том числе:	581,5	651,5	858,8	1000,9	1050,8	789,7	998,9	112,0	131,8	116,5	105,0	75,2	126,5
со странами ЕАЭС	361,7	408,3	480,5	526,4	572,6	480,9	612,2	112,9	117,7	109,6	108,8	84,0	127,3
со странами вне ЕАЭС	219,8	243,2	378,3	474,5	478,2	308,8	386,7	110,6	155,6	125,4	100,8	64,6	125,2
Экспорт, в том числе:	331,1	381,9	444,5	496,7	506,0	410,2	518,1	115,3	116,4	111,7	101,9	81,1	126,3
со странами ЕАЭС	267,8	306,6	365,3	403,0	416,8	338,8	435,4	114,5	119,1	110,3	103,4	81,3	128,5
со странами вне ЕАЭС	63,3	75,3	79,2	93,7	89,2	71,4	82,7	119,0	105,2	118,3	95,2	80,0	115,8
Импорт, в том числе:	250,4	269,6	414,3	504,2	544,8	379,5	480,8	107,7	153,7	121,7	108,1	69,7	126,7
со странами ЕАЭС	93,9	101,7	115,2	123,4	155,8	142,1	176,8	108,3	113,3	107,1	126,3	91,2	124,4
со странами вне ЕАЭС	156,5	167,9	299,1	380,8	389,0	237,4	304,0	107,3	178,1	127,3	102,2	61,0	128,1

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 61, 62, 6309 и 6310 ТН ВЭД ЕАЭС).

В 2021 г. наблюдается восстановление и повышение спроса на внешнем рынке в условиях оживления мировой деловой активности, что способствовало возобновлению положительной динамики внешнеторгового оборота одежды (см. таблицу 7). В результате превышения общего объема экспорта одежды над импортом в денежном выражении в среднем в 1,2 раза за 2015–2021 гг. (кроме 2018 и 2019 гг.) сложилось положительное внешнеторговое сальдо для Беларуси (таблица 8).

Таблица 8. – Динамика сальдо внешней торговли товарами одежды Беларуси, млн долл. США

Показатель	Год							Темпы роста, % к предыдущему году					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Внешнеторговое сальдо, в том числе:	80,7	112,3	30,2	-7,5	-38,8	30,7	37,3	139,2	26,9	–	517,3	–	121,5
со странами ЕАЭС	173,9	204,9	250,1	279,6	261	196,7	258,6	117,8	122,1	111,8	93,3	75,4	131,5
со странами вне ЕАЭС	-93,2	-92,6	-219,9	-287,1	-299,8	-166	-221,3	99,4	237,5	130,6	104,4	55,4	133,3

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 61, 62, 6309 и 6310 ТН ВЭД ЕАЭС).

Его общая величина обусловлена положительным сальдо во внешней торговле республики со странами ЕАЭС. Это свидетельствует, с одной стороны, о сбалансированности внешнеторговых потоков одежды и их усилении в денежном выражении с 2015 г., выступающем в качестве положительного эффекта. С другой стороны, сальдо внешней торговли одеждой со странами вне ЕАЭС для Беларуси оставалось отрицательным за весь период исследования (см. таблицу 8).

С 2015 по 2021 гг. в распределении взаимного товарооборота одежды с государствами-членами ЕАЭС во внешней торговле Беларуси наибольший удельный вес занимала Россия – 97,6%, на второй позиции разместился Казахстан – 2% (таблица 9).

Таблица 9. – Распределение товарооборота одежды во внешней торговле Беларуси между странами ЕАЭС за 2015–2021 гг.

Страна ЕАЭС	Товарооборот одежды Беларуси с государствами – членами ЕАЭС за 7 лет					
	Всего		в том числе:			
			Товарооборот одежды в 2015 г.		Товарооборот одежды в 2021 г.	
	Млн долл. США	Доля, %	Млн долл. США	Доля, %	Млн долл. США	Доля, %
Россия	3 321,7	97,6	353,1	97,6	595,9	97,3
Казахстан	67,3	2,0	7,0	1,9	12,7	2,1
Армения	8,1	0,2	0,9	0,2	1,9	0,3
Кыргызстан	5,2	0,2	0,6	0,2	1,6	0,3
Всего	3 402,3	100	361,6	100	612,1	100

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 61, 62, 6309 и 6310 ТН ВЭД ЕАЭС).

По данным таблиц 8 и 9 можно сделать вывод, что положительное сальдо взаимной торговли одеждой Беларуси со странами-членами ЕАЭС сформировалось в результате экспортных и импортных потоков одежды в торговле с Россией, что объясняется причинами и факторами, характерными для торговли текстилем.

За последние 7 лет отмечаются диспропорции в структуре экспорта и импорта одежды во внешней торговле Беларуси по направлениям торговли. Изменение доли экспорта во взаимной торговле составило с 80,9 (2015 г.) до 84% (2021 г.), а со странами вне ЕАЭС, соответственно, – с 19,1 до 16%. В среднем доля импорта одежды Беларуси из стран вне ЕАЭС составляла 67,1% (или 276,4 млн долл. США) по сравнению с её долей во взаимной торговле. Следовательно, Беларусь в ЕАЭС, в основном, экспортировала одежду, а импортировала её из третьих стран. В структуре объемов торговли одеждой республики с государствами-членами отмечается очень низкая страновая диверсификация, что объясняется доминирующим положением в товарообороте одежды одной страны – России (см. таблицу 9).

В анализируемом периоде взаимная торговля одеждой Беларуси и России характеризуется как сбалансированная. Это объясняется превышением стоимостных объемов экспортных поставок одежды из Беларуси в Россию по товарным группам 61 и 62 над импортными потоками, что в результате позволило получить положительное сальдо взаимной торговли (таблица 10).

Таблица 10. – Динамика сальдо внешней торговли товарами одежды Беларуси с Россией в разрезе товарных групп и видов, млн долл. США

Год	Товарная группа и вид одежды по кодам ТН ВЭД ЕАЭС				Всего
	61	62	6309	6310	
2015	70,7	94,0	0,0	1,5	166,2
2019	109,3	121,2	16,0	3,3	249,8
2020	70,7	100,2	14,5	3,8	189,2
2021	96,7	129,6	15,3	3,3	244,9

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 61, 62, 6309 и 6310 ТН ВЭД ЕАЭС).

Товарная структура в разрезе товарных групп и видов товаров характеризуется следующим: в структуре экспорта и импорта одежды Беларуси с Россией наблюдалась тенденция снижения доли товаров (6309), (6310), товарной группы 62 и увеличение доли 61-й группы. В структуре белорусского экспорта и импорта одежды с Россией в разрезе видов товаров сложились следующие диспропорции: на долю экспорта одежды товарных групп 61 и 62 приходилось 84,9%, при этом 4 основных вида товаров – (6115), (6203), (6204) и (6212) – охватывают 43% всего экспорта одежды во взаимной торговле. В импорте одежды (6109), (6110), (6202) и (6204) из России сложились такие же диспропорции, как и в экспорте, что свидетельствует о несбалансированности их структуры в разрезе товарных групп и видов товаров.

В среднем по торговле товарами одежды с Россией в 2021 г. по сравнению с 2020 г. увеличились значения индекса средних цен экспорта на 12,4% и индекса физического объема – на 13,4%, при этом их значения по импорту увеличились на 16,5% и 5%, соответственно. Таким образом, произошло наращивание объемов белорусского экспорта во внешней торговле с Россией, в первую очередь, за счет расширения физических поставок одежды, а импорта – за счет роста цен.

По результатам исследования динамики и структуры объемов внешней торговли одеждой Беларуси со странами вне ЕАЭС в разрезе товарных групп и основных видов товаров наблюдается следующая ситуация.

С 2015 по 2021 гг. в результате превышения стоимостного объема импорта над экспортом одежды сложилось отрицательное сальдо во внешней торговле Беларуси со странами вне ЕАЭС за счет всех товарных групп и товара (6309) – «Одежда, бывшая в употреблении» (таблица 11).

Таблица 11. – Динамика внешнеторгового сальдо товаров одежды Беларуси с третьими странами в разрезе товарных групп и видов, млн долл. США

Год	Товарная группа и вид одежды по кодам ТН ВЭД ЕАЭС				Всего
	61	62	6309	6310	
2015	-27,8	-51,6	-16,8	3,0	-93,2
2016	-42,4	-33,6	-20,0	3,6	-92,4
2017	-113,4	-62,8	-48,7	3,3	-221,4
2018	-144,2	-72,5	-73,8	3,5	-287,0
2019	-123,1	-92,7	-87,3	3,4	-299,7
2020	-57,6	-53,1	-58,7	3,2	-166,2
2021	-86,7	-75,7	-62,6	3,6	-221,3

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 61, 62, 6309 и 6310 ТН ВЭД ЕАЭС).

Из приведенных показателей следует, что за весь период исследования наибольший отрицательный вклад во внешнеторговое сальдо товаров одежды Беларуси с третьими странами внесли товарные группы 61, 62 и товар (6309). При этом отрицательное сальдо товара (6309) стремительно увеличивалось в динамике в денежном выражении (кроме 2020 г.) с товарными группами одежды. В динамике структуры наблюдалось увеличение доли импорта товаров (6309) с 10,7 до 20,7% в 2021 г. по сравнению с 2015 г. Это, в результате, привело к увеличению доли товаров с низкой добавленной стоимостью. За 7 лет снижение доли товарных групп одежды 61 и 62 составило 8,3% в товарообороте с третьими странами за счет усиления доли товара (6309) с 7,6 до 16,3%, оказывающего отрицательный эффект в нарастании расходования валютных средств. В разрезе основных видов товаров сложились высокие диспропорции: доля экспорта одежды товарных групп 61 и 62 составляла 94% в 2021 г., при этом 4 основных вида товаров одежды – (6115), (6203), (6204) и (6212) – охватывают около 50% общего объема экспорта; в импорте диспропорция составила 79% к 55% (6110), (6115), (6204) и (6309) в общем объеме импорта одежды из третьих стран.

В среднем по торговле одеждой с третьими странами в 2021 г. относительно 2020 г. снизилось значение индекса средних цен экспорта на 5,9% и увеличилось значение индекса физического объема на 28%, а их значения импорта увеличились на 4,3% и 26,9%, соответственно. Рост стоимостных объемов экспортно-импортных потоков одежды Беларуси с третьими странами обусловлен, в основном, расширением физических потоков одежды на фоне снижения экспортных цен и их роста на импортные товары.

Анализ экспортных и импортных поставок одежды Беларуси с ключевыми торговыми партнерами позволяет констатировать: ключевыми покупателями белорусских товаров одежды выступали Литва, Украина, Латвия (LV), Польша, Германия и др. (таблица 12). Сохраняется высокая концентрация экспорта с 5 ключевыми торговыми партнерами: в 2021 г. приходилось более 78% всего экспорта с третьими странами (со средним значением 78,6%). За анализируемый период произошли незначительные изменения в направленности экспорта одежды из Беларуси. Экспорт в Литву сохранялся на высоком уровне, составил около 18–32%. Неустойчивая тенденция роста стоимостных объемов экспорта одежды из Беларуси наблюдалась в Латвию, Польшу и снижение – в Германию. Увеличение импорта одежды из третьих стран объясняется поставками из Китая и Турции, составляющими наибольший удельный вес – 49% (2021 г.). К пяти странам-импортерам одежды в Беларусь относятся Турция, Китай, Италия, Бангладеш (BD) и Польша, на долю которых, в среднем, приходилось 66,5% всех поставок в 2021 г. Стоимостный объем экспорта одежды Беларуси в страны вне ЕАЭС определяли следующие ключевые виды товаров: Литва – (6104) и (6109), Украина – (6115) и (6212), Германия – (6110) и (6310), Латвия – (6212) и (6203), Польша – (6203) и (6212). Объемы импорта ввозились из Китая – (6115), (6201) и (6202), Турции – (6204), (6110), (6203) и (6109), Италии – (6204), (6110) и (6202), Бангладеш – (6110) и (6203), Польши, Литвы и Нидерландов – (6309) (см. таблицу 12).

Таблица 12. – Динамика объемов, структуры и концентрации экспорта и импорта товаров одежды Беларуси с ключевыми торговыми партнерами вне ЕАЭС

Страна	2015 г.		Страна	2019 г.		Страна	2020 г.		Страна	2021 г.	
	Млн долл. США	в % к общему объему		Млн долл. США	в % к общему объему		Млн долл. США	в % к об- ществу объ- ему		Млн долл. США	в % к об- ществу объ- ему
Экспорт товаров одежды из Беларуси в третьи страны											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. LT	20,5	32,4	1. UA	20,5	23,1	1. LT	17,7	24,8	1. LT	22,4	27,1
2. UA	13,9	22,0	2. LT	19,9	22,4	2. UA	17,2	24,2	2. UA	18,9	22,9
3. DE	9,5	15,0	3. DE	10,0	11,2	3. LV	7,8	11,0	3. LV	11,4	13,8

Окончание таблицы 12.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4. GB	3,9	6,1	4. LV	9,8	11,1	4. PL	6,6	9,2	4. PL	7,3	8,9
5. MD	2,5	3,9	5. PL	9,7	10,8	5. DE	6,2	8,7	5. DE	4,8	5,9
5 стран	50,3	79,4	5 стран	69,9	78,6	5 стран	55,5	77,9	5 стран	64,8	78,6
Всего	63,3	100	Всего	89,1	100	Всего	71,2	100	Всего	82,7	100
Импорт товаров одежды в Беларусь из третьих стран											
1. CN	29,1	18,6	1. TR	117,8	30,3	1. TR	52,3	22,0	1. CN	77,1	25,4
2. TR	17,0	10,9	2. CN	62,7	16,1	2. CN	49,4	20,8	2. TR	71,7	23,6
3. BD	15,5	9,9	3. IT	34,4	8,8	3. BD	19,3	8,1	3. IT	20,1	6,6
4. LT	8,3	5,3	4. LT	33,2	8,5	4. LT	16,8	7,1	4. BD	18,7	6,1
5. PL	6,7	4,3	5. BD	21,6	5,5	5. IT	12,5	5,3	5. PL	14,6	4,8
5 стран	76,6	49,0	5 стран	269,7	69,2	5 стран	150,3	63,3	5 стран	202,2	66,5
Всего	156,5	100	Всего	388,8	100	Всего	237,4	100	Всего	304,0	100

Источник: составлено по данным ЕЭК (коды 61, 62, 6309 и 6310 ТН ВЭД ЕАЭС).

Таким образом, товары одежды также характеризуются высокой концентрацией и низким уровнем географической диверсификации импорта и, особенно, экспорта, что указывает на сохраняющуюся высокую зависимость в поставках от двух стран-контрагентов: в экспорте – Литва и Украина, в импорте – Китай и Турция. Причины сложившейся ситуации в сфере экспортно-импортных потоков одежды Беларуси в географическом разрезе аналогичны внешней торговле белорусским текстилем.

Закключение. Таким образом, проведенное исследование экспортно-импортных потоков товаров текстиля и одежды Республики Беларусь по направлениям торговли позволило сделать ряд выводов, выделив положительные и отрицательные стороны.

К положительным сторонам торговли текстилем для Беларуси можно отнести:

- 1) рост стоимостных объемов экспортных поставок во взаимной торговле с представителями ЕАЭС был выше импорта, в результате чего сальдо взаимной торговли складывалось положительно.
- 2) товарооборот по всем направлениям торговли был наиболее сбалансирован, с ЕАЭС ее доля составила 45,2% с третьими странами – 54,8%.
- 3) товарная структура экспортно-импортных потоков с Россией в разрезе основных товарных групп характеризуется сбалансированностью, о чем свидетельствуют положительное сальдо основных товарных групп (55, 60, 54, 57 и др.).
- 4) в товарной структуре экспорта в Россию наблюдается увеличение доли товарных групп 60 и 54, характеризующиеся глубокой переработкой материалов с высокой добавленной стоимостью.

5) для экспорта текстиля в страны вне ЕАЭС наблюдается спадающая страновая концентрация: 5 торговых партнеров (UA, LT, TR, PL и NL) в 2021 г. составляли 50,2% всего экспортного объема.

К отрицательным моментам для продажи/покупки текстиля Беларуси можно отнести превышение стоимостного объема импорта товаров текстиля над экспортом в целом за 2016–2020 гг., в результате чего сложилось отрицательное сальдо внешней торговли текстилем (кроме 2015 и 2021 г.).

Отрицательные стороны белорусской торговли текстилем следующие:

- 1) в распределении товарооборота со странами-членами ЕАЭС наибольшую долю занимает Россия – 96,9%. Это свидетельствует о высокой зависимости экспортно-импортных потоков Беларуси от российского рынка и рисках изменений условий на них в перспективе;
- 2) в товарной структуре текстиля Беларуси и России сохраняется низкий уровень товарной диверсификации: на 6 ведущих товарных групп приходится 83,2% всего товарооборота;
- 3) товарная структура экспортно-импортных потоков с третьими странами в разрезе товарных групп характеризуется несбалансированностью, положительное сальдо сложилось только по товарной группе 53;
- 4) в товарной структуре экспорта и импорта с третьими странами в разрезе основных видов товаров сложились высокие диспропорции: доля экспорта 4 ключевых товарных групп составляет 93,5% (2021 г.), при этом 4 основных вида текстильных товаров охватывают 73,8% (2021 г.), а в импорте текстиля соотношение составило 77,8% к 45,1%. Это свидетельствует о низком уровне диверсификации товарного экспорта и импорта в данной сфере торговли;
- 5) импорт из третьих стран демонстрирует негативную тенденцию увеличения доли ключевых товарных групп (особенно товарная группа 60), характеризующихся достаточно глубокой переработкой исходных материалов (продукция средних переделов) с высокой добавленной стоимостью;
- 6) во внешней торговле отмечается низкая географическая диверсификация: на два основных партнера (Турцию и Китай) приходилось свыше 60% (2021 г.) всех импортных поставок текстиля, что указывает на высокую зависимость от нескольких поставщиков.

Положительные стороны во внешней торговле одеждой Беларуси характеризуются следующим:

- 1) в целом, устойчивый рост внешнеторгового оборота одежды в денежном выражении в 2015–2019 гг. обусловлен увеличением стоимостных объемов экспорта со странами ЕАЭС и импорта с третьими странами;
- 2) в результате превышения общего объема экспорта одежды над импортом в денежном выражении в среднем в 1,2 раза за 2015–2021 гг. (кроме 2018 и 2019 гг.) сложилось положительное внешнеторговое сальдо;
- 3) товарная структура экспортно-импортных потоков с Россией в разрезе товарных групп характеризуется сбалансированностью, о чем свидетельствует положительное сальдо в целом и в разрезе основных товарных групп 61 и 62;
- 4) в товарной структуре экспорта во взаимной торговле с Россией наблюдается тенденция снижения доли товара (6309) за счет увеличения доли товарной группы 61.

Отрицательные стороны во внешней торговле одеждой Беларуси:

- 1) товарооборот по направлениям торговли несбалансирован, с ЕАЭС её доля составила 61,3%, с третьими странами – 38,7%;
- 2) в распределении товарооборота во внешней торговле наибольшую долю занимает Россия – 97,6%. Следовательно, белорусский товарооборот указывает на высокую зависимость экспортно-импортных потоков от российского рынка и рисков в перспективе;
- 3) в товарной структуре экспортно-импортных потоков с третьими странами в разрезе товарных групп отмечается несбалансированность, о чем свидетельствует отрицательное сальдо по товарным группам 61, 62 и товару (6309);
- 4) в товарной структуре экспорта товаров по всем направлениям торговли преобладают товары одежды, характеризующиеся высокой долей экспорта услуг промышленного характера (свыше 60%) с низкой добавленной стоимостью за счет суммы прибыли, полученной при изготовлении;
- 5) структура импорта характеризуется несбалансированностью, в среднем доля импорта одежды Беларуси из стран вне ЕАЭС составляла 67,1% (или 276,4 млн долл. США) по сравнению с её долей со странами ЕАЭС, что свидетельствует о высокой зависимости от импорта товаров одежды из третьих стран;
- 6) товарная структура товарооборота с третьими странами характеризуется высоким уровнем диверсификации товарных групп 61 и 62 – с 90,6 до 82,3% – за счет роста доли товара (6309) – до 16,3%;
- 7) в разрезе основных видов товаров сложились высокие диспропорции: доля экспорта одежды товарных групп 61 и 62 составила 94% в 2021 г., при этом 4 основных вида товаров одежды – (6115), (6203), (6204) и (6212) – охватывают около 50% общего объема экспорта одежды с третьими странами; в импорте одежды диспропорция составила 79% к 55% (6110), (6115), (6204) и (6309) в общем объеме импорта одежды из третьих стран;
- 8) импорт одежды из третьих стран демонстрирует негативную тенденцию роста отрицательного сальдо, в том числе, за счет увеличения отрицательного сальдо товара (6309) с 16,8 до 62,6 млн долл. США;
- 9) сохраняется высокая концентрация экспорта товаров одежды Беларуси: на 5 ключевых торговых партнеров (LT, UA, LV, PV и DE) в 2021 г. приходилось более 78% всего экспорта с третьими странами, в импорте – 66,5%, объясняется поставками одежды из Китая, Турции, Италии, Бангладеш и Польши.

Таким образом, проведенное исследование внешней торговли товарами текстиля и одежды Беларуси по направлениям торговли за 2015–2021 гг. позволило выявить её положительные и отрицательные стороны. По мнению автора, работу целесообразно дополнить оценкой уровня сбалансированности, эффективности и эластичности внешней торговли товарами текстиля и одежды на основе относительных показателей. Результаты настоящего исследования могут учитываться в процессе принятия мер и управленческих решений, направленных на обеспечение сбалансированности внешней торговли республики товарами текстиля и одежды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быков К.Р. Динамические и структурные диспропорции сбалансированности внешней торговли товарами текстиля ЕАЭС и Беларуси // Вестн. Полоцк. гос. ун-та. Сер. D. Экон. и юрид. науки. – 2021. – № 14. – С. 19–29. DOI: <https://doi.org/10.52928/2070-1632-2021-59-14-19-29>.
2. Сергиевич Т.В. Стимулирование производства товаров интенсивного обновления // Наука и техника. – 2020. – Т. 19. – № 2. – С. 139–147. DOI: <https://doi.org/10.21122/2227-1031-2020-19-2-139-147>.
3. Быков К.Р. Сбалансированность развития предприятий легкой промышленности Беларуси // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. – 2018. – № 3. – С. 73–85.
4. Макаревич Е.Е. Методика оценки эффективности структуры внешней торговли // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. – 2005. – № 4. – С. 18–24.
5. Текущее состояние и перспективы развития легкой промышленности в России: докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. / В.В. Радаев (рук. исслед. кол.) и др. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 333 с.
6. Горбашко Е.А., Леонов С.А., Малевская-Малевич Е.Д. Современное состояние и перспективные тенденции текстильной отрасли легкой промышленности России // Технология текстильной промышленности. – 2019. – № 1. – С. 23–28.

7. Михневич С.И. Либерализация торговли как фактор ускорения инновационного развития экономики (на примере текстильной отрасли) // Торговая политика. Trade policy. – 2017. – № 2/10. – С. 9–18.
8. Савинов Ю.А., Долженко И.Б. Изменения в международной торговле одеждой и деятельность ТНК на рынке модных товаров // Российский внешнеэкон. вестн. – 2022. – № 9. – С. 107–120. DOI: <https://doi.org/10.24412/2072-8042-2022-9-107-120>.
9. Капкаев А.А. Этапы либерализации международной торговли текстильными товарами // Внешнеэкон. бюлл. – 2005. – № 6. – С. 22–28.
10. Климова Н.В., Мелкумян А.Э. Развитие швейных предприятий России в современных рыночных условиях // Научн. журн. КубГАУ. – 2017. – № 128. – С. 1–11. DOI: <https://doi.org/10.21515/1990-4665-128-045>.
11. Бурденко Е.В., Быкасова Е.В. Анализ структуры экспорта и импорта продукции швейной и текстильной промышленности Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 30. – С. 29–34.
12. Морева А.Л. Российский рынок одежды в условиях либерализации мировой торговли: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14; Всерос. акад. внешней торговли. – М., 2007. – 25 с.

Поступила 09.03.2023

**EXPORT-IMPORT COMMODITY FLOWS OF TEXTILE AND CLOTHES
OF THE REPUBLIC OF BELARUS: BALANCE ANALYSIS
AND DETERMINATION OF POSITIVE AND NEGATIVE SIDES**

K. BYKAU
(Vitebsk State Technological University)

The article analyzes the export-import flows of goods of textiles and clothing in Belarus in the areas of trade: on the one hand, with the countries - members of the EAEU, on the other hand, with countries outside the EAEU. The results of a comparative study of the dynamics and changes in the structure of foreign trade indicators in the context of commodity groups, goods and main foreign trade partners are presented. The author noted the factors and causes that have a negative impact on the dynamics of the balance of development of foreign trade in Belarusian goods of textiles and clothing. The positive and negative aspects of foreign trade in goods of textiles and clothing of Belarus are determined to develop practical recommendations and solutions.

Keywords: export, import, balance, textiles, clothing, balance, EAEU, mutual trade, foreign trade, geographical structure, geographical concentration, geographical diversification.

УДК 311:332

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-16-20

МЕТОДИКА СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ИНДЕКСА РЕЗИЛЬЕНТНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

*канд. экон. наук, доц. С.Ю. ВЫСОЦКИЙ**(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*ORCID <https://orcid.org/0000-0002-6049-7632>

Представлена методика статистической оценки индекса резильентности территорий, отличительной особенностью которой является проектирование сводной оценки как синтеза блоков адаптированных показателей Глобального индекса резильентности¹, что позволило впервые получить сводные и поблочные оценки экономической резильентности по Беларуси, а также ранжировать страны ЕАЭС по уровню экономической резильентности среди 27 стран Европы и Центральной Азии.

Ключевые слова: *экономическая резильентность, статистическая оценка, международные сопоставления, экспертные оценки, рейтинг, риски, антисанкционное страхование, ЕАЭС.*

Введение. Санкционное давление, ковидные ограничения, военные конфликты являются источниками экономических рисков. В международной практике для оценки их влияния научным сообществом и страховыми компаниями разрабатываются индексы резильентности (FM Global, Swiss Re Institute, ZOE-Institute и др.) как индикаторы устойчивости территорий к шокам различной природы [1–4]. Актуальность разработки аналогичного индикатора для Республики Беларусь определяется рядом причин: во-первых, отсутствием оценок резильентности для нашей страны, что не позволяет проводить международные сопоставления, а также выявлять факторы-детерминанты резильентности; во-вторых, необходимостью разработки общих методологических стандартов оценки экономической резильентности стран ЕАЭС и их партнеров с целью комплексного антисанкционного страхования и минимизации рисков ведения хозяйственной деятельности.

Основная часть. Специалистами Евразийской экономической комиссии предусмотрена оценка экономической устойчивости стран-членов ЕАЭС в 2023 г., однако исключительно макроэкономическими показателями²:

- годовой дефицит консолидированного бюджета сектора государственного управления (не более 3% валового внутреннего продукта);
- долг сектора государственного управления (не более 50% валового внутреннего продукта);
- уровень инфляции в годовом выражении (не должен превышать 5 процентных пунктов от уровня инфляции в государстве-члене, в котором этот показатель имеет наименьшее значение).

В международной практике оценка устойчивости экономики к шокам (экономическая резильентность) определяется из системы показателей как экономического, так и экологического, природно-климатического характера. Сравнительная характеристика наиболее известных индексов резильентности представлена в таблице 1. По результатам обобщения данных таблицы 1 установлено, что:

- 1) международными компаниями не определяются оценки экономической резильентности по Беларуси;
- 2) отсутствуют методологические подходы по региональной детализации индексов резильентности. Исключением является Глобальный индекс резильентности компании FM Global. Его значение проектируется для стран в целом, за исключением США и Китая (в каждой из стран выделяют по 3 зоны-региона). Отсутствие регионального аспекта при разработке индексов резильентности недопустимо по ряду причин: во-первых, не учитываются особенности сравнительно крупных стран с высокой территориальной дифференциацией по природно-климатическим, ресурсным, социально-демографическим и экономико-экологическим факторам; во-вторых, в современных условиях региональный аспект во многом зависит и от государственного устройства. Так, для такого компактного унитарного государства, как Беларусь, региональная специфика ряда показателей отсутствует, что не будет соответствовать действительности при оценке индикаторов резильентности, например, по Российской Федерации;
- 3) значительное количество показателей рассчитывается на основании экспертного мнения, что может сказаться на их значении. В 2020 году была приостановлена публикация рейтинга Doing Business в результате обнаружения фактов предвзятого отношения ряда экспертов в пользу определенных стран³. В современных условиях возникает потребность в существовании собственных авторитетных информационно-аналитических компаний (учреждений), формирующих экспертные оценки с учетом институциональных особенностей устройства и функционирования ЕАЭС;
- 4) индекс ZOE-Institute не оценивает угрозы возможных потерь в результате природно-климатических рисков. Специалистами Swiss Re Institute угрозы природного и антропогенного характера оцениваются отдельно от системы макроэкономических показателей без учета воздействия на них факторов политической среды. В условиях «победы геополитики над экономикой»⁴ такой подход следует признать ограниченным.

¹ URL: <https://www.fmglobal.com/research-and-resources/tools-and-resources/>.

² URL: http://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/c1d/Monitoring-pokazateley_-opredelyayushchikh-ustoychivost.pdf.

³ URL: <https://www.forbes.ru/biznes/440575-ekspertiza-i-real-nost-pocemu-ot-rejtinga-doing-business-davno-stoilo-otkazat-sa>.

⁴ URL: <https://www.weforum.org/reports/globalrisks-report-2023/>.

Таблица 1. – Сравнительная характеристика международных индексов экономической резильентности территорий⁵

Характеристика	Индексы резильентности компаний			
	FM Global	Swiss Re Institute		ZOE-Institute
		Индекс макроэкономической резильентности	Индекс резильентности страхования	
1. Охват стран	126 стран мира (без Беларуси)	31 страна (из ЕАЭС – только Россия)	по географическим регионам мира	25 стран Европейского союза
2. Направления оценки / система показателей	показатели макроэкономической и политической среды, риска потерь качества, надежности цепочек поставок	показатели пространства денежно-кредитной политики; фискального пространства; развития финансового рынка; особенностей функционирования банковской системы; экономической сложности; человеческого капитала; эффективности рынка труда; развитости рынка страхования; низкоуглеродной экономики и дифференциации доходов	оценка устойчивости перед природными катастрофами, уровнем смертности и здоровья	экономическая независимость, образование и навыки, финансовая устойчивость, управление, производственные мощност и социальный прогресс и сплоченность
3. Наличие экспертных оценок	7 из 15 показателей (индекс 2022 г.)	До 80% совокупной оценки	–	7 из 27 показателей – экспертные оценки
4. Оценка субнациональных территорий (регионов)	оценки по США и Китаю разбиты на 3 региона	не предусмотрена		
5. Ограниченность во времени	за 5 последних лет	ежегодно		2020 и 2021 гг.
		с 2007 г.	с 2001 г.	

В результате сравнительной характеристики индексов резильентности автор делает вывод о целесообразности адаптации оценки Глобального индекса резильентности компании FM Global. Преимущество его использования определяется синтезом показателей социально-экономического и природно-климатического характера, а также возможностью использования непосредственно или после адаптации четырех из семи показателей, полученных на основании экспертных оценок. Индекс состоит из трех блоков показателей: 1) показатели макроэкономической и политической среды; 2) показатели риска потерь качества; 3) показатели, характеризующие надежность цепочек поставок.

Адаптированная автором характеристика состава блоков показателей, производителей информации и алгоритма их расчета представлены в таблице 2. При разработке индекса автором все показатели разделены на три группы, что отражает рисунок 1.

(идент.)	→	идентичный показатель	→	публикуется в официальных открытых базах данных и сборниках
(аналог)	→	показатель-аналог	→	характеризует исследуемое свойство объекта, но не является идентичным показателем
(эксперт)	→	экспертная оценка	→	требуется привлечение специалистов в данной области знаний, прямая оценка затруднена

Рисунок 1. – Выделенные группы показателей и их условные обозначения

Первые две группы показателей – идентичный показатель и показатель-аналог – представляют собой статистические показатели или экспертные оценки, публикуемые в официальных источниках информации (Всемирный банк, Международное энергетическое агентство и другие международные организации). Третья группа показателей – экспертная оценка – не имеет аналогов в официальных источниках информации. В таблице 2 они имеют метку – (эксперт). Для оценки показателей потерь качества, связанных с климатическими рисками и пожарной опасностью, требуется привлечение специалистов-экспертов в строительной сфере, инженерном деле. При оценке показателя корпоративного управления – специалистов в области международного аудита и консалтинга.

Методика статистической оценки индекса резильентности территорий включает 4 этапа:

1. Формирование информационного ресурса статистических показателей и экспертных оценок по блокам показателей: макроэкономическая и политическая среда; риск потерь качества; надежность цепочек поставок.
2. Нормирование показателей исходя из степени их воздействия на результативный индикатор резильентности [5–6].

⁵ Составлено по данным FM GLOBAL RESILIENCE INDEX, 2023. URL: <https://www.fmglobal.com/research-and-re-sources/tools-and-resources/>. Sigma explorer, 2023. URL: <https://www.sigma-explorer.com/index.html>. The Economic Resilience Index, 2023. URL: <https://zoe-institut.de/en/publication/economic-resilience-index/>.

3. Агрегирование нормированных значений показателей как средней арифметической простой для оценки поблочных значений субиндексов. Выбор в пользу средней арифметической оценки обусловлен необходимостью сохранения аддитивности связей между рассматриваемыми показателями, что позволит проводить декомпозиционный анализ экономической резильентности территорий в условиях строго детерминированных многоуровневых пространственных отношений [7]. Оценки субиндексов находятся в диапазоне от нуля до единицы: «0» – крайняя негативная оценка, «1» – наивысшая положительная.

Таблица 2. – Характеристика блоков показателей Глобального индекса резильентности FM Global⁶

Показатель	Производитель информации	Порядок (алгоритм) определения
Первый блок показателей «Макроэкономическая и политическая среда»		
Производительность труда (<i>идент.</i>)	Международный валютный фонд / Всемирный банк	Валовой внутренний продукт на душу населения, измеренный по паритету покупательской способности
Уровень политических рисков (<i>идент.</i>)	Всемирный банк	Вероятность свержения или дестабилизации правительства неконституционными или насильственными средствами, включая политически мотивированное насилие и терроризм
Энергоемкость (<i>идент.</i>)	Международное энергетическое агентство	Общее потребление энергии, деленное на валовой внутренний продукт, измеренный по паритету покупательской способности
Уровень урбанизации населения (<i>идент.</i>)	Всемирный банк / ООН	Доля городского населения в общей численности
Затраты на здравоохранение (<i>идент.</i>)	Всемирная организация здравоохранения / Всемирный банк	Текущие расходы на здравоохранение на душу населения по паритету покупательской способности
Второй блок показателей «Риски потерь качества»		
Оценка подверженности сейсмическому риску (<i>аналог</i>)	Глобальный фонд по снижению рисков стихийных бедствий и ликвидации их последствий / ООН / интернет-платформа Meteostat	Оценка среднегодовых потерь валового внутреннего продукта от землетрясений
Оценка климатических рисков (<i>аналог</i>)		Оценка ущерба от наводнений, в процентах к валовому внутреннему продукту
Оценка потерь качества, связанная с климатическими рисками (<i>эксперт</i>)	FM Global	Качество и соблюдение строительных норм при возведении ветрозащитных конструкций (80%) в сочетании с достигнутым уровнем снижения риска ветра и наводнений, учитывая присущие стране риски ветра и наводнений (20%)
Оценка потерь качества в результате пожарной опасности (<i>эксперт</i>)	FM Global	Соблюдение строительных норм и правил в отношении огнезащитных свойств возводимых конструкций (80%) в сочетании с достигнутым уровнем снижения риска пожаров (20%)
Оценка кибер-рисков (<i>идент.</i>)	Международный союз электросвязи / ООН	Оценка приверженности страны кибербезопасности, включает правовые, технические и организационные меры, развитие потенциала и сотрудничество в данной сфере
Третий блок показателей «Надежность цепочек поставок»		
Качество инфраструктуры (<i>аналог</i>)	Мировой экономический форум / Всемирный банк	Обобщающая оценка качества и протяженности инфраструктуры по данным Глобального индекса конкурентоспособности / Всемирного банка
Контроль коррупции (<i>идент.</i>)	Всемирный банк	Оценка степени, в которой государственная власть используется для личной выгоды, включая как мелкие, так и крупные формы коррупции, а также захват государства элитами и частными интересами
Корпоративное управление (<i>эксперт</i>)	Мировой экономический форум	Надежность стандартов аудита и бухгалтерского учета, регулирование конфликта интересов и управление акционерами
Прозрачность цепочки поставок (<i>идент.</i>)	Всемирный банк	Возможность отслеживать поставки по всей цепочке
Своевременность цепочек поставок (<i>идент.</i>)	Всемирный банк	Частота достижения грузов в запланированные или ожидаемые сроки доставки

4. Оценка индекса резильентности территорий рассчитывается как средняя арифметическая взвешенная характеристика поблочных значений субиндексов. Использование взвешенной формулы связано с разным числом показателей в каждом из трех блоков. По данным таблицы 2 установлено, что из второго блока «Риск потерь качества» статус «экспертная оценка» имеют два из пяти показателей, а из третьего блока «Надежность цепочек

⁶ Составлено по данным FM GLOBAL RESILIENCE INDEX, 2023. URL: <https://www.fmglobal.com/research-and-resources/tools-and-resources/>.

поставок» – один из пяти показателей. Поэтому для целей настоящего анализа предлагается использовать следующие веса для блоков показателей: первого – 5/12, второго – 3/12 и третьего – 4/12.

5. Ранжирование территорий (стран) по субиндексам и индексу резильентности в целом осуществляется путем автоматической сортировки оценок или путем использования встроенной функции Excel РАНГ ().

Апробация методики. В результате агрегирования данных по первому блоку показателей дана обобщающая оценка макроэкономической и политической среды по 163 странам мира за 2020 г. Результаты обобщения представлены в таблице 3.

Таблица 3. – Агрегированная оценка субиндекса «макроэкономическая и политическая среда» за 2020 г. (163 страны мира)

Страна	Оценка (рейтинг)	
	в целом	без учета политических рисков
Лидеры рейтинга		
Люксембург	0,869 (1)	0,851 (1)
Сингапур	0,786 (2)	0,733 (4)
Швейцария	0,785 (3)	0,749 (3)
США	0,753 (4)	0,779 (2)
Ирландия	0,747 (5)	0,714 (5)
Страны ЕАЭС		
Беларусь	0,446 (75)	0,449 (58)
Россия	0,437 (79)	0,426 (66)
Армения	0,413 (94)	0,400 (74)
Казахстан	0,410 (99)	0,366 (96)
Киргизия	0,296 (149)	0,236 (159)

Данные таблицы 3 позволяет определить рейтинг Беларуси по показателям макроэкономической и политической среды. Обобщающая оценка и рейтинг стран даны как в целом по пяти показателям, так и без учета фактора политических рисков. Для стран-лидеров рейтинга он не оказывает значимого воздействия, в то время как для стран ЕАЭС оказывает существенное значение. Рейтинги стран по данному блоку показателей с учетом и без учета факторов политических рисков заметно отличаются. В результате элиминирования фактора политических рисков рейтинг Беларуси увеличивается на 17 позиций, России – на 13 позиций, Армении – на 20 позиций, Казахстана – на 3 позиции. Обратная ситуация наблюдается по рейтингу Киргизии. Устранение фактора политических рисков приводит к падению рейтинга данной страны на 10 позиций.

Адаптация показателей второго и третьего блока индекса позволяет получить агрегированные оценки субиндексов и рейтинги стран, что представлено в таблице 4.

Таблица 4. – Агрегированные оценки субиндексов «Риск потерь качества» (27 стран) и «Надежность цепочек поставок» (152 страны)

Страна	Оценка (рейтинг) блока показателей риска потерь качества	Страна	Оценка (рейтинг) блока показателей надежности цепочек поставок
Лидеры рейтинга			
Эстония	0,958 (1)	Германия	0,965 (1)
Россия	0,865 (2)	Дания	0,950 (2)
Польша	0,845 (3)	Финляндия	0,949 (3)
Литва	0,806 (4)	Сингапур	0,933 (4)
Латвия	0,804 (5)	Нидерланды	0,926 (5)
Страны ЕАЭС			
Россия	0,865 (2)	Казахстан	0,437 (68)
Беларусь	0,725 (9)	Россия	0,387 (81)
Казахстан	0,659 (13)	Беларусь	0,383 (83)
Киргизия	0,417 (22)	Армения	0,363 (87)
Армения	0,349 (24)	Киргизия	0,300 (109)

Как видно из данных таблицы 4, размах вариации по показателям риска потерь качества в странах ЕАЭС значительно больше, чем по блоку показателей надежности цепочек поставок. Так, если по показателям риска потерь качества в топ-5 из 27 стран входит Россия, то по показателям надежности цепочек поставок наилучшее значение зафиксировано для Казахстана при рейтинговой позиции «68» из 152 стран.

Автором исследования дана сводная оценка индекса резильентности стран ЕАЭС как средняя арифметическая взвешенная характеристика блоковых значений субиндексов. Их рейтинговая оценка среди 27 стран Европы и Центральной Азии, участвующих в оценке всех трех блоков показателей, показана на рисунке 2.

Установлено, что наибольшее значение индекса резильентности среди 27 стран Европы и Центральной Азии из стран-членов ЕАЭС имеет Россия. Беларусь традиционно занимает второе место в рейтинге. Позиция Беларуси в рейтинге снизилась с 13 места в 2010 г. до 15 места в 2020 г.

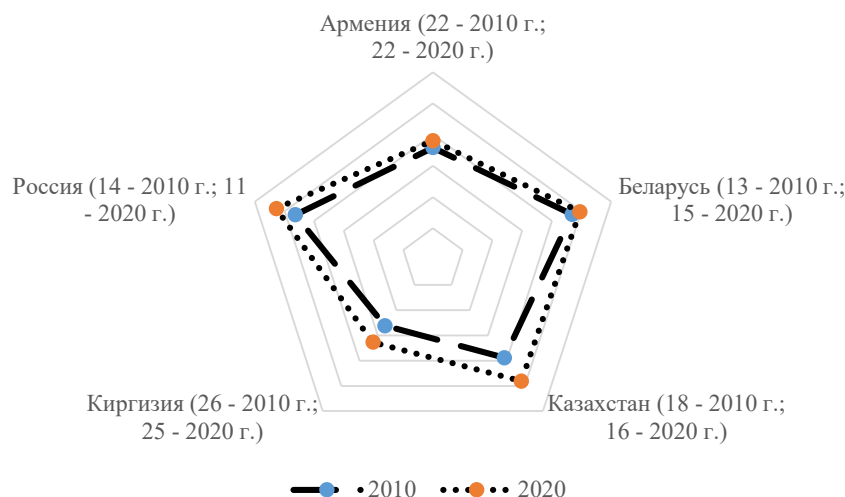


Рисунок 2. – Оценка и рейтинг (в скобках) индекса резильентности стран ЕАЭС среди 27 стран Европы и Центральной Азии за 2010 и 2020 гг.

Заключение. В результате сравнительного анализа индексов резильентности доказано преимущество использования Глобального индекса резильентности FM Global для оценки ситуации в Беларуси. Данный подход адаптирован автором с учетом наличия открытых официальных статистических данных и экспертных оценок. По результатам исследования разработана методика статистической оценки индекса резильентности территорий, отличительной особенностью которой является синтез блоков адаптированных показателей (12 из 15) Глобального индекса резильентности компании FM Global, агрегирование которых позволило впервые дать совокупную и поблочную оценку индекса экономической резильентности Беларуси как индикатора минимизации рисков инвестирования и ведения бизнеса на территории (микроуровень проектирования оценок); определить позицию Беларуси в рейтинге по блокам показателей, характеризующих: а) макроэкономическую и политическую среду среди 163 стран мира, б) риск потерь качества среди 27 стран мира и в) надежность цепочек поставок среди 152 стран мира. Установлено, что среди стран ЕАЭС Беларусь занимает вторую строчку в рейтинге, уступая лишь России.

Перспективным направлением использования данной методики является проектирование индексов резильентности регионов для оценки их вклада в совокупный индекс по стране в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акбердина В.В. Факторы резильентности в российской экономике: сравнительный анализ за период 2000–2020 гг. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2021. – Т. 17. – № 8. – С. 1412–1432. DOI: 10.18334/errp.10.12.111478.
2. Тихончук Р.Г. Поиск парадигм стратегирования развития территориальных систем: синтез инкрементализма и резильентности // Вестн. Алтай. акад. экономики и права. – 2022. – № 11-2. – С. 358–62. DOI 10.17513/vaael.2574.
3. Martin R. Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks // Journal of Economic Geography. – 2012. – № 12. – Р. 1–32. DOI:10.1093/jeg/lbr019.
4. Высоцкий С.Ю. Статистическая оценка экономической резильентности регионов Республики Беларусь // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2021. – № 14. – С. 30–35. DOI:10.52928/2070-1632-2021-59-14-30-35.
5. Ефимов С.В., Волконский В.А. Совершенствование методологии анализа кредитного риска организаций реального сектора экономики // Российский экономический интернет-журнал. – 2019. – № 4. – С. 55.
6. Потенциал устойчивого инновационного развития региона: концепция и практика многоаспектной оценки / Н.В. Агабекова и др.; под ред. Н.В. Агабековой. – Минск: БГАТУ, 2021. – 204 с.
7. Высоцкий С.Ю. Методика статистической оценки и анализа экономической резильентности территорий субнационального уровня с учетом пространственной когерентности разноуровневых стимулов развития // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2022. – № 5. – С. 21–27. DOI 10.52928/2070-1632-2022-60-5-21-27.

Поступила 20.04.2023

METHODOLOGY FOR STATISTICAL ASSESSMENT OF THE RESILIENCE INDEX OF TERRITORIES

S. VYSOTSKY

(Belarusian State Economic University, Minsk)

The article develops a methodology for statistical assessment of the resilience index of territories, a distinctive feature of which is the design of a consolidated assessment as a synthesis of blocks of adapted indicators of the Global Resilience Index, which made it possible for the first time to obtain summary and block estimates of economic resilience in Belarus, as well as to rank the EAEU countries in terms of economic resilience among 27 countries of Europe and Central Asia.

Keywords: economic resilience, statistical assessment, international comparisons, expert assessments, rating, risks, anti-sanction insurance, EAEU.

УДК 339.56

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-21-25

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОВАРОВ ЕАЭС

канд. экон. наук **Е.А. ГАРАЩЕНКО**
(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

В статье рассматриваются особенности формирования единой внешнеторговой системы регулирования товаров в условиях функционирования Евразийского экономического союза путем исследования эволюционного становления единого пространства различных интеграционных объединений. Подобный взгляд на проблему позволил выявить особенности и недостатки каждого из этапов, определить специфику взаимодействия стран-участниц ЕАЭС.

Ключевые слова: экономическая интеграция, внешнеторговое регулирование, товар, ЕАЭС, тарифное регулирование, нетарифное регулирование, единый таможенный тариф, торговые соглашения.

Единое внешнеторговое регулирование предопределяет стратегию единого внешнеторгового взаимодействия заинтересованных государств. Характеризуя внешнеторговое регулирование стран бывшего СССР, необходимо отметить, что в национальном нормативно-правовом обеспечении всех государств юридически закреплены отдельные методы тарифного и нетарифного регулирования. Все страны являются участниками достаточно большого количества интеграционных и региональных союзов (Содружество независимых государств (СНГ), Единое экономическое пространство (ЕЭП), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Организация за демократию и экономическое развитие (ГУАМ) и т.д.), некоторые из них теряют свою актуальность (ЕЭП, ГУАМ), отдельные трансформировались в объединения более высокого порядка (ЕврАзЭС – ЕАЭС) [1]. Причем отдельные интеграционные блоки изначально ставили цель – формирование единого общего рынка, предполагающего устранение торговых барьеров с целью повышения конкурентоспособности стран-участниц [2]. Так, ст. 1 Соглашения о Таможенном союзе между Республикой Беларусь и Российской Федерацией (1995 г.) определяла основные цели данного союза как создание условий для формирования общего экономического пространства, а формирование единой таможенной территории осуществлялось путем отмены в торговле между государствами Договаривающихся Сторон товарами, происходящими с их территорий, таможенных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие, а также количественных ограничений [3].

Согласно ст. 1 Соглашения о формировании Единого экономического пространства, ратифицированном Законом Республики Беларусь от 18 мая 2004 г. № 2/1025, под Единым экономическим пространством Стороны понимают экономическое пространство, объединяющее таможенные территории Сторон, на котором функционируют механизмы регулирования экономик, основанные на единых принципах, обеспечивающих свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и проводится единая внешнеторговая и согласованная, в той мере и в том объеме, в каких это необходимо для обеспечения равноправной конкуренции и поддержания макроэкономической стабильности, налоговая, денежно-кредитная и валютно-финансовая политика [4; 5].

Заинтересованные страны подписывали данные документы для развития, в первую очередь, торговли, инвестиций между государствами, что должно было обеспечить устойчивый рост экономик. Данные соглашения были сформированы на базе общепризнанных принципов, норм международного права, а также правил и принципов Всемирной торговой организации (ВТО) с целью укрепления единства и развития экономических потенциалов, а также повышения конкурентоспособности экономик сторон на внешних рынках.

Основными предпосылками для формирования ЕАЭС были расширение взаимной торговли, укрепление экономик стран, взаимовыгодное сотрудничество на основе ранее заключенных договоров и соглашений. Договор ЕАЭС от 14.05.2014 г. также определял единое экономическое пространство как пространство, состоящее из территорий государств-членов, на котором функционируют сходные (сопоставимые) и однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных или унифицированных правовых норм, и существует единая инфраструктура. В рамках данного нормативного акта также дается определение общего (единого) рынка как совокупности экономических отношений в рамках Союза, при которых обеспечивается свобода перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы [6]. Такое достаточно обширное теоретическое представление о формировании единого пространства свидетельствует о заинтересованности стран-участниц. Можно отметить, что появление большого количества интеграционных объединений на постсоветском пространстве говорит об усилении экономического сотрудничества на основе сокращения торговых барьеров [7, с. 140]. Однако нормативно-правовая база регулирования отмечалась разобщенностью понятий, отсутствием единых подходов к определению внешнеторгового регулирования. Результатом столь нестабильного эволюционного этапа стал отрицательный рост внешнеторгового оборота потенциальных стран-партнеров (Россия, Казахстан, Беларусь, Кыргызстан) (рисунок 1).

Данные рисунка 1 отражают резко отрицательную динамику внешнеторгового оборота за рассматриваемый период и снижение показателя более чем в три раза. Можно утверждать, что на это повлияли внутренние (неопределенность и независимость национальных систем регулирования, становление государств) и внешние (распад СССР, поиск рынков сбыта и путей роста экономик) факторы.

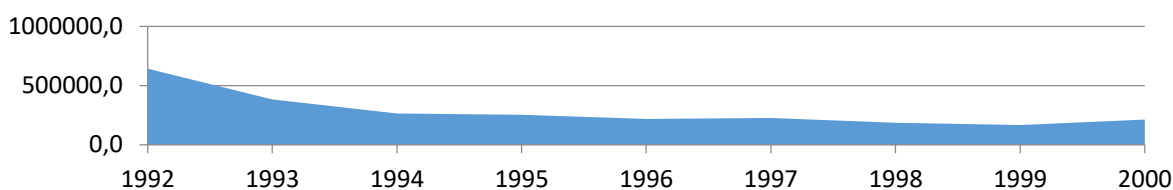


Рисунок 1. – Внешнеторговый оборот стран, млн долл. США, 1990 – 2000 гг.

Источник: по данным ЮНКТАД [8].

Несмотря на крах стремительной либерализации, появившиеся противоречия в системе регулирования товаров, возврат к политике протекционизма, страны-участницы договорились о поэтапном формировании единого экономического пространства (ЕЭП, 1999 г.). Новое интеграционное объединение предусматривало преследование тех же целей, что и Таможенный союз, но реализацию их с учетом внешних факторов и ранее допущенных ошибок. Реализация данного проекта предполагала комплексный подход, сближение внешнеторговых политик, предпосылками которых стали примерно одинаковые уровни национальных таможенных тарифов (дифференциация присутствовала лишь в тарифных пиках) (рисунок 2).



Рисунок 2. – Тарифный пик стран, в %, 1999 г.

Источник: по данным Всемирного банка [9].

Максимальное значение данного показателя (100%) наблюдается у России, незначительные – у Беларуси и Кыргызстана, 25 и 20%, соответственно. Незначительное значение показателя у Казахстана (5%) согласно международной методологии относится к пику только в том случае, если национальный тариф за отчетный период составляет менее 3%. Анализ товарной структуры пиков позволяет сделать вывод, что наибольшая защита приходится на следующие группы: «готовые пищевые продукты», «машины и оборудование», «средства наземного транспорта» (Россия); «изделия из камня и стекла», «продукты растительного происхождения» (Беларусь); «готовые пищевые продукты», «машины и оборудование», «текстильные материалы», «продукты растительного происхождения» (Кыргызстан). Это свидетельствует о том, что таможенный тариф выполнял защитную функцию особо чувствительных отраслей, учитывая национальные особенности государств.

К основным тенденциям взаимодействия стран за рассматриваемый период следует отнести:

- невозможность реализации национальных интересов стран во внешнеторговом взаимодействии в условиях интеграции (СНГ), что способствовало усилению регионального взаимодействия по схеме страна + страна;
- стремительную либерализацию государств по снижению тарифных ограничений, устранению количественных барьеров, гармонизации товарных позиций и планированию единого таможенного пространства;
- подверженность экономик внешним шокам (факторам), неспособность и неготовность противостоять им единым интеграционным объединением;
- низкий уровень взаимодействия, отсутствие навыков и опыта совместного сотрудничества;
- сокращение удельного веса взаимной торговли стран (с 18% до 11%), свидетельствующих о переориентации государств на внешние рынки, поиск новых потенциальных партнеров;
- разнонаправленные экономические цели и интересы стран-участниц;
- несмотря на достигнутые успехи по снижению ограничений, страны достаточно быстро и активно в одностороннем порядке ввели торговые инструменты, в первую очередь, тарифного происхождения для защиты и сохранения интересов экономической безопасности;
- влияние многосторонней системы регулирования при формировании единой системы регулирования торговли: вступление Кыргызстана в ВТО и взятые обязательства превалировали над формирующейся системой регулирования стран Таможенного союза.

Договор о создании Евразийского сообщества (ЕврАзЭС) (2000г.) предопределил более глубокую интеграцию с формированием институциональной структуры (Межгоссовет, Интеграционный комитет, межпарламентская Ассамблея и т.д.), что может свидетельствовать о возникновении институциональных основ, обусловленных более глубокими интеграционными связями. На рисунке 3 представлен внешнеторговый оборот стран ЕврАзЭС.

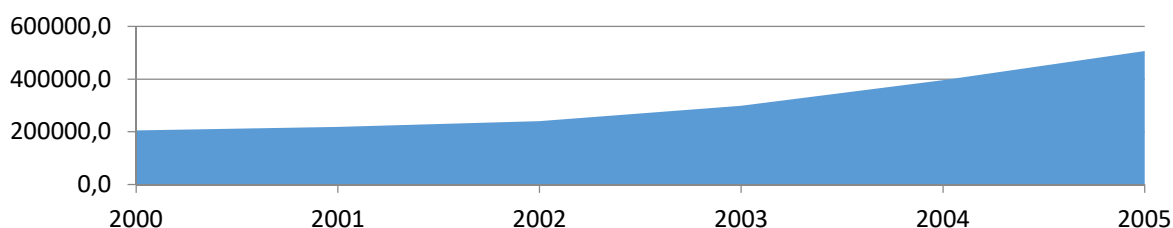


Рисунок 3. – Внешнеторговый оборот ЕврАзЭС, млн долл. США, 2000 – 2005 гг.

Источник: по данным ЮНКТАД [8].

Несмотря на положительную динамику внешнеторгового оборота стран ЕврАзЭС (рисунок 3), опосредованную единой проводимой политикой внешнеторгового регулирования (либерализация внутриинтеграционной торговли, практически полное отсутствие новых «интеграционных» барьеров (исключение составлял экспортный тариф на нефть)), можно обозначить следующие недостатки формирования единой системы регулирования торговли:

– достаточно низкий уровень согласования товарных позиций в силу различных обстоятельств (обязательства Кыргызстана в ВТО; ранее унифицированная система ставок отдельных стран (Россия, Беларусь, Казахстан) более чем на 60% не хотела изменяться под более низкие ставки Кыргызстана и несогласованные ставки Таджикистана) [10];

– согласованные меры тарифного характера между странами и, возможно, достигнутый «тарифный предел» по сокращению и изменению ставок способствовали применению нетарифных ограничений (Беларусь + Россия, Казахстан + Россия, Казахстан + Кыргызстан);

– возникали противоречия, связанные с асимметрией распределения выгод (лидирующая роль – Россия), вследствие чего функционирование институциональных структур было неэффективным, принятие решений проходило по принципу «квалифицированного большинства», а не «один голос – одна страна».

Существующая согласованность тарифных ставок более чем 60% среди таких государств, как Россия, Беларусь и Казахстан обусловила в 2005 г. формирование Единого экономического пространства (ЕЭП) с целью формирования общего рынка товаров. Можно обозначить следующие особенности создания данного интеграционного объединения:

– участники анонсировали создание сразу таможенного союза, учитывая, что при функционировании иных блоков ранее уже была сформирована зона свободной торговли;

– гармонизация таможенного тарифа, предполагающая согласованность товарной номенклатуры около 70%;

– впервые обозначили, что формирование единых таможенных правил, территории и устранение торговых ограничений будут способствовать повышению конкурентоспособности стран-участниц и формированию «ядра» притяжения в данном регионе.

Несмотря на желание стран сформировать единую внешнеторговую систему регулирования и упразднить торговые инструменты во внутриинтеграционной торговле, взаимная торговля за рассматриваемый период характеризуется товарными потоками с низкой добавленной стоимостью (продукция добывающей промышленности, аграрные товары, продовольствие). Удельный вес взаимной торговли отдельных объединений представлен на рисунке 4.

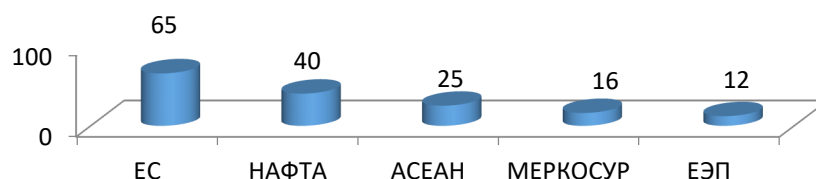


Рисунок 4. – Удельный вес взаимной торговли интеграционных объединений, 2009 г.

Источник: по данным ВТО [11; 12].

Анализ данных рисунка 4 свидетельствует о достаточно низком удельном весе внутриинтеграционной торговли стран ЕЭП, который составил 12%. Наибольшее значение за рассматриваемый период приходится на страны ЕС (65%). С учетом того, что в 2008 г. был введен Единый таможенный тариф трех стран, столь низкий показатель может свидетельствовать о недостаточно эффективно проводимых мероприятиях в краткосрочном периоде для регулирования торговли, об отсутствии эффектов от либерализации взаимной торговли и создания единого инструмента для регулирования импорта из третьих стран. К тому же сохранялись внутриинтеграционные барьеры. Россия предусмотрела изъятия на лекарства, технические алмазы, сахар, алкогольную продукцию. Беларусь также установила ограничения по импорту преимущественно нетарифного характера: лицензия (масло, маргарин, пиво солодовое, мука, хлебобулочные изделия, крупы, сахар); квотирование (табачные изделия, морепродукты, рыба) [13, с. 45].

Формирование системы регулирования предполагало: завершение создания зоны свободной торговли; формирование единого тарифа; систематизацию нетарифных барьеров; создание единых внутриинтеграционных правил для содействия торговле; проведение согласованной политики стран по сотрудничеству с ВТО; гармонизацию законодательства. Однако, анализ внешней торговли показал следующее:

- формирование единого таможенного пространства не стало стимулирующим условием развития взаимной торговли;
- таможенный тариф для большинства стран выполняет защитную и фискальную функцию;
- страны во взаимной торговле применяют дополнительные инструменты (барьеры, изъятия, ограничения), обусловленные целями национальной внешнеторговой стратегии;
- период не отличается ростом региональных соглашений, что связано, в первую очередь, с поиском оптимальной интеграционной модели.

В условиях формирования ЕврАзЭС были приняты отдельные законодательные нормы, связанные с принятием единых мер тарифного и нетарифного регулирования во взаимной торговле. Однако в них по нетарифным мерам странами-участницами под инструментами данного вида учитывались только лицензии, квоты, запреты; не обозначались вопросы антидемпинговых, защитных, компенсационных мер. Как следствие гармонизации нормативно-правовых актов государств, как на национальном, так и на интеграционном уровне, был принят единый Таможенный кодекс, который предусматривал упрощение таможенных процедур внутри сообщества. Положительным моментом функционирования Таможенного союза стала деятельность надгосударственных структур. Предполагалось разработать и согласовать условия присоединения стран-участниц к многосторонней системе регулирования единым блоком с передачей прав управления и координацией всех действий по регулированию торговли в надгосударственные органы.

Отличительным признаком становления и формирования общего рынка рассматриваемых государств стал тот факт, что при разработке единых правил регулирования товарных потоков были скопированы и заимствованы лучшие национальные особенности. Так, изначально Казахстан имел более развитую и эффективную систему возврата НДС. Благодаря Беларуси у стран появились тарифные льготы по ввозу высокотехнологического товара, запасных частей, комплектующих, поступающих на таможенную территорию по инвестиционным программам.

Дальнейшая интеграция стран привела к трансформации Таможенного союза в ЕАЭС путем подписания соответствующего Договора в мае 2014 г. [6]. Одними из важных предпосылок данного процесса можно назвать унификацию таможенных тарифов, взаимную либерализацию торговли товарами. Причем унификация между Россией и Беларусью составляла более 90% (одним из решающих факторов послужило подписание и функционирование договора о создании Союзного государства), Казахстаном и Россией – около 40%. Поэтому практическое применение таможенного тарифа привело к различным результатам:

- Россия: снижение таможенного тарифа в новой редакции затронуло более 2000 позиций, увеличение – 350;
- Беларусь: снижение – более 2000, увеличение – более 700;
- Казахстан: снижение – более 1100, увеличение – более 5000 тарифных позиций.

Казахский тариф изначально был более либеральным по сравнению с Россией, а тем более с Беларусью. С учетом достаточно большого количества позиций, необходимых для унификации тарифных барьеров, экономика страны оказалась не готовой к подобной интеграции и ухудшению условий торговли с третьими странами. Поэтому был рассмотрен вариант переходного периода с введением изъятий и ограничений, установлением таможенного контроля с целью недопущения движения товарных потоков на внутренний рынок Союза, пересекающих более либеральную казахскую границу.

Несмотря на схожесть экономик, можно выделить определенные особенности становления единого внешнеторгового регулирования товарами: Российская Федерация является доминирующей страной в ЕАЭС по ВВП, территории; Кыргызстан и Армения имели более либеральные режимы торговли изначально; Казахстан – наименьшее согласование таможенных платежей при создании ЕТТ, что дало предпосылки к формированию изъятий; Беларусь – достаточно большая зависимость от торговли с Россией. Удельный вес взаимной торговли ЕАЭС незначительный: от 6,5% в 2013 г. до 7,3% в 2021 г.

Образование ЕАЭС, способствующее дальнейшему формированию институциональных основ единой таможенной территории и становлению гармонизированных норм торговой политики стран-участниц ЕАЭС, характеризуется, с одной стороны, переориентированием товарных потоков во внутриинтеграционных экспортно-импортных операциях, с другой – это не способствовало росту внешней торговли в целом по странам. Внешнеторговый оборот в период появления ЕАЭС (2014 – 2015 гг.) характеризуется резко отрицательным значением и сокращением совокупного внешнеторгового оборота за период 2014 – 2016 гг. более чем на 40%, что может свидетельствовать о сложности диверсификации торговли государств.

Удельный вес в торговле стран-участниц в / вне ЕАЭС также разнообразен. Наибольшее значение (2021 г.) в торговле со странами ЕАЭС принадлежит Беларуси (импорт около 60%). При этом наибольший удельный вес приходится на торговлю с Россией. Данный факт может свидетельствовать об одновекторности национальной внешней торговли. Наименьший импорт стран ЕАЭС принадлежит России (менее 8%). Удельный вес в общем импорте Армении, Казахстана, Кыргызстана во внутриинтеграционных поставках ЕАЭС составляет от 32 до 38% в разные годы. Данный факт может свидетельствовать о низкой заинтересованности стран-участниц во взаимных торговых отношениях, что противоречит сущности интеграции; о переориентации стран на новые, внеевразийские, рынки сбыта; существовании торговых ограничений сдерживающего характера (изъятия, ограничения, нетарифные инструменты); об отсутствии эффективного единого рынка, что в целом говорит о недостаточной связанности экономик.

Анализ международных документов позволил установить, что страны-участницы ЕАЭС в 2022 г. официально участвуют в более чем 20 преференциальных торговых соглашениях, зарегистрированных согласно нормам международного права. Наиболее активными участниками являются Российская Федерация (11 соглашений), Казахстан и Армения (по 10 соглашений). Наименьшее количество соглашений у Беларуси (7). Причем, если характер взаимоотношений в России, Казахстане, Беларуси носит больше интеграционный характер, взаимодействие Армении со странами в международной торговле характеризуется региональными двусторонними особенностями. Данный факт говорит о многоцелевом подходе государств во внешней торговле (расширение рынков сбыта, поиск новых альтернатив в развитии торговых отношений, обеспечении экономической безопасности), инструменты внешнеторгового регулирования выполняют разные функции, реализация которых, с одной стороны, может противоречить взятым ранее обязательствам в международных соглашениях, организациях, с другой стороны, закрепляется национальными и международными нормами права, существующими договоренностями устного и письменного характера, договорами о намерениях.

Таким образом, регулирование внешней торговли стран ЕАЭС оказало положительное влияние на либерализацию отношений внутри ЕАЭС путем формирования единой таможенной территории, гармонизации тарифных и нетарифных барьеров. Вместе с тем, страны-участницы взаимодействуют в различных преференциальных соглашениях, что может свидетельствовать о поиске новых точек роста для экономик и вовлечении государств в систему мирохозяйственных связей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Праневич А.А. Реформы и развитие // Общество и экономика. – 2005. – № 2. – С. 44–52.
2. Праневич А.А. Понятие и оценка конкурентоспособности экономической системы // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. – 2004. – № 1(42). – С. 17–23.
3. Соглашение о Таможенном союзе между Республикой Беларусь и Российской Федерацией: [заключено в г. Москве 06.01.1995 г.] // Вед. Вярхоўн. Савета Рэсп. Беларусь. – 1995. – № 26. – Ст. 356.
4. Соглашение о формировании Единого экономического пространства: [подписано в г. Ялте 19.09.2003 г.] // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 77. – 2/1025.
5. О ратификации Соглашения о формировании Единого экономического пространства: Закон Респ. Беларусь, 14 мая 2004 г., № 276-З // Народная газета. – 2004. – 26 мая. – С. 3.
6. Договор о Евразийском экономическом союзе: в ред. Договора от 23.12.2014 г., Протокола от 08.05.2015 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
7. Гаращенко Е.А. Тенденции развития внешнеторгового регулирования в условиях экономической интеграции // Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики: материалы II Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 27–28 сент. 2018 г. / Под ред. В.В. Пузикова. – Минск: ИООО «Право и экономика», 2018. – С. 140–141.
8. UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development. – URL: <https://www.unctad.org>. (Date of access: 14.04.2021).
9. WITS. World Integrated Trade Solution. – URL: www.wits.worldbank.org. (Date of access: 13.12.2022).
10. Гаращенко Е.А. Тарифное регулирование торговли в мировой экономике: особенности, противоречия, тенденции // Экон. вестн. ун-та: Сб. науч. тр. ученых и аспирантов. – Вып. 33/2 / редколл.: Боголиб Т. М. – Переяслав-Хмельницкий. ПХДПУ, 2017. – С. 277–284.
11. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. – М.: Всерос. акад. внеш. торговли Минэкономразвития России, 2008. – 346 с.
12. World Trade Organization. – URL: <http://www.wto.org>. (Date of access: 13.12.2022).
13. Санько Г.Г., Павловская С.В., Гаращенко Е.А. Международные экономические отношения: учеб.-метод. пособие для иностр. студ-в. – Минск: БГЭУ, 2018. – 164 с.

Поступила 09.03.2023

FEATURES OF FORMING A UNIFIED FOREIGN TRADE SYSTEM FOR REGULATION OF EAEU GOODS

A. GARASHCHENKA
(Belarusian State Economic University, Minsk)

The article discusses the features of the formation of a unified foreign trade system for regulating goods in the conditions of the functioning of the Eurasian Economic Union by studying the evolutionary formation of a single space of various integration associations. Such a view of the problem made it possible to identify the features and shortcomings of each of the stages, to determine the features of interaction between the countries participating in the EAEU.

Keywords: economic integration, foreign trade regulation, goods, EAEU, tariff regulation, non-tariff regulation, single customs tariff, trade agreements.

УДК 657.01

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-26-32

ПРИЗНАНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ SR-БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ИДЕНТИФИКАЦИИ ПОЛНОМОЧИЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ИМПЕРАТИВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ¹

д-р экономики, конф. И.Н. ГОЛОЧАЛОВА
(Государственный университет Молдовы, Кишинев)
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-7552-6555>

Большое количество исследований направлено на решение таких вопросов, как теория подготовки финансовой отчетности, полезность информации для инвесторов, оптимизация информационного поля отчетности. Особую остроту этим проблемам придает необходимость представления в отчетности информации о ESG-поведении бизнеса в контексте социально-экономической парадигмы развития. В связи с этим, целью работы является идентификация критерия признания обязанностей SR-бизнеса как основы социально-экономической модели финансовой отчетности и разработки инновационного подхода её подготовки.

Для достижения цели исследования разработан трехэтапный алгоритм, интерпретирована концепция SR-бизнеса в контексте современной трактовки ассоциированной собственности, идентифицирована точка конвергенции экономической и социальной концепций для признания результатов ESG-поведения как вклада бизнеса в устойчивое развитие, проведена оценка современной международной тенденции в разработке подхода подготовки информации о ESG- вкладе бизнеса в устойчивое развитие. Решение обозначенной проблемы состоит в установлении точки конвергенции между методологией бухгалтерского учета и концепцией социальной ответственности. Исследование имеет научную значимость для усовершенствования теории финансовой отчетности и практическое значение для перехода на социально-экономическую модель учета и отчетности. В рамках исследования сформулирован вывод о необходимости разработки эклектического подхода подготовки финансовой отчетности, сочетающего в себе экономический и социальный подходы с элементами юридического подхода, что предопределяет совершенствование методологии бухгалтерского учета.

Ключевые слова: социально-экономическая парадигма, концепция, финансовая отчетность, социальная ответственность, ESG-поведение, методология бухгалтерского учета, полезность информации.

Введение. В контексте повестки социально-экономической парадигмы и принятия 17 целей устойчивого развития² сегодня широко обсуждаются вопросы трактовки бизнеса как трехкомпонентной системы, социальной ответственности бизнеса и состав ESG-показателей (Environmental, Social, corporate Governance – Экологический, социальный, корпоративного управления, далее – ESG), характеризующих её исполнение, оценки поведения социально-ответственного бизнеса (далее – SR-бизнеса) и его влияния на стоимость бизнеса в целом, представления в отчетности данной информации и её полезности для принятия решений заинтересованными сторонами и др.

На вызов социально-экономической парадигмы был разработан ряд ESG-показателей в разрезе экономического, социального и экологического аспектов деятельности бизнеса. Данные показатели призваны охарактеризовать вклад бизнеса в устойчивое развитие и содействовать принятию инвестиционных решений; раскрываются в Отчете устойчивого развития. Между тем, по причине отсутствия единой базы измерения для ESG-показателей и точно определенного их состава, четко установленного формата Отчета об устойчивом развитии, его использование весьма затруднено³. Бесспорно, при принятии решений об инвестировании социального или экологического проектов внимание инвесторов концентрируется на информации о ESG-поведении бизнеса. Однако процесс инвестирования любого проекта начинается традиционно – с приобретения пакета акции, и ключевая роль отводится финансовым показателям: прибыли на акцию, рентабельности инвестированного капитала (ROCE), рентабельности активов (ROA) и, наконец, стоимости бизнеса. Это означает, что ввиду отсутствия взаимосвязи между ESG-показателями, в большинстве своем, не поддающимися стоимостному измерению, и финансовыми показателями, для инвесторов теряется полезность Отчета об устойчивом развитии.

В рамках социально-экономической повестки для разрешения проблемы подготовки полезной информации для заинтересованных сторон разработан международный стандарт «Интегрированная отчетность». Концепция интегрированной отчетности базируется на трактовке капитала как совокупности финансового, человеческого, социального, природного и других форм капитала, находящихся в постоянном кругообороте и трансформации друг в друга⁴. Это означает, что социально-экономическая парадигма:

1. Предусматривает переход от трактовки финансового капитала к трактовке ассоциированного капитала как источника всех ресурсов, которыми бизнес располагает и использует для создания собственности⁵;

¹ Данное исследование является частью научного проекта «Методология бухгалтерского учета и финансовой отчетности в условиях инновационного вектора экономики», № 22.00208.0807.09/PD.

² URL: <https://csrjournal.com>.

³ URL: <https://jcsr.springeropen.com/articles/10.1186/s40991-022-00070-4>.

⁴ URL: <https://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01>.

⁵ URL: <https://journals.psu.by/economics/article/view/2295>.

2. Ориентирует бизнес на исполнение социальной обязанности по отношению к другим нефинансовым вкладчикам ассоциированного капитала: обществу и окружающей среде;

3. Предопределяет императивность признания в финансовой отчетности новых форм капитала (социального и природного) и вклада SR-бизнеса в их поддержание.

Однако стандартом не предусматривается стоимостная оценка новых форм капитала и указано, что информация интегрированной отчетности является дополнением к финансовой.

Для признания в отчетности новых форм капитала и отражения вклада SR-бизнеса в их поддержание необходимо располагать концептуальным базисом, объединяющим экономические концепции, теорию отчетности и специальные концепции⁶, что предопределяет реформу системы бухгалтерского учета⁷, радикальный пересмотр формата финансовой отчетности⁸, проведение работы по совершенствованию подходов к представлению информации об экологических (и социальных) вопросах в организациях⁹. Большинство научных трудов отражают запрос на адаптацию требований концепции устойчивого развития и посвящено вопросу раскрытия финансовой и нефинансовой информации о поведении SR-бизнеса и его влиянию на финансовый результат¹⁰, но внимания проблеме перехода финансовой отчетности на инновационную социально-экономическую модель уделяется недостаточно, оставляя вопрос открытым.

Методология и методы исследования. В этом контексте целью исследования является признание обязанностей SR-бизнеса на основе идентификации полномочий собственности как императив социально-экономической модели финансовой отчетности. Для достижения цели исследования автором проведена *декомпозиция проблемы* и сформирован ряд вопросов: существует ли концептуальная платформа представления результатов SR-бизнеса в финансовой отчетности? существует ли критерий для признания вклада SR-бизнеса в устойчивое развитие, и в чем его суть? возможно ли на его основе признание ESG-показателей в качестве элементов финансовой отчетности? поспособствует ли использование нового подхода признания ESG-показателей бизнеса переходу на инновационную социально-экономическую модель финансовой отчетности? В этом контексте автор выдвигает следующие две гипотезы: H1 – Точкой конвергенции концепции социальной ответственности и теории финансовой отчетности является реализация полномочий в отношении собственности; H2 – Концепция социальной ответственности – катализатор развития теории финансовой отчетности.

В рамках обоснования гипотез автором разработан алгоритм исследования (рисунок 1):

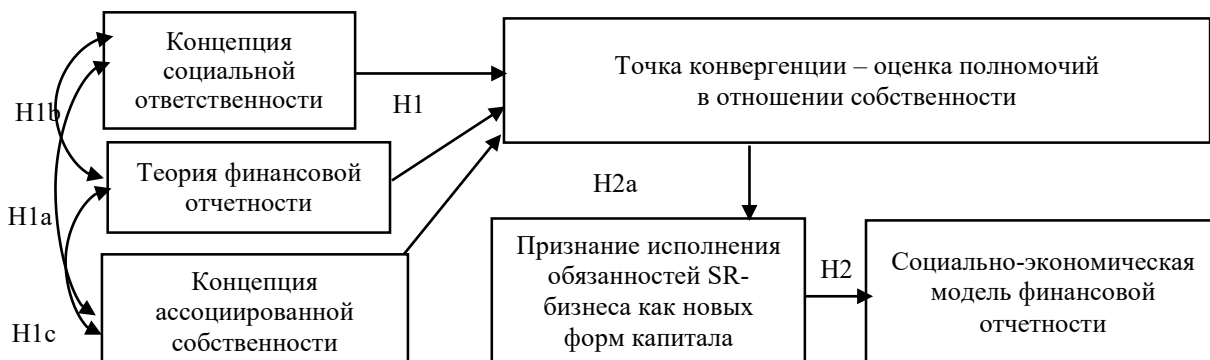


Рисунок 1. – Алгоритм исследования

Данное исследование проводится на основе общенаучных и специальных методов: системный подход, сравнение, анализ, синтез, моделирование, изучение специальной литературы. Применение системного подхода проявляется в рациональном сочетании определенных научных методов, направленных на построение методологии исследования: формулирование проблемы, выдвижение гипотез и их обоснования. Основу разработанной методологии составляют методы сравнения и анализа.

Основная часть. *Интерпретация концепции SR-бизнеса в контексте современной трактовки ассоциированной собственности.* Известно, что эффективно экономическая стоимость создается только бизнесом, который, согласно своей сущности, эгоистически придерживается цели бесконечного накопления финансового капитала и мало обеспокоен вопросом реализации социальной ответственности и тем эффектом, который она оказывает на прирост стоимости его совокупного капитала. По оценкам Каз и других авторов бизнес игнорирует нравственные основы хозяйствования, мораль и этические нормы [3], несмотря на факт того, что негативный социальный эффект увеличивает риски и неопределенности, и приводит к нарушению устойчивости бизнес-модели. Как справедливо отмечает Фролова проблематика ответственности носит преимущественно философский контекст и до недавнего времени крайне редко исследовалась в рамках экономических наук¹¹.

⁶ URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/faam.12323>.

⁷ URL: <http://fin-izdat.ru/journal/interbuh/>.

⁸ URL: <https://economicsjournal.spbu.ru/article/view/12596>.

⁹ URL: <https://journals.psu.by/economics/article/view/2304/2067>.

¹⁰ URL: <https://sciendo.com/article/10.7206/cemj.2658-0845.43>.

¹¹ URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ek>.

В философском контексте под ответственностью понимают объективную обязанность отвечать за свои поступки и действия, а также за их последствия, что означает определенную степень наказуемости. Реализация ответственности определяется сложившимися общественными отношениями, в рамках которых она возлагается на конкретный субъект. В своей работе Валлерстайн отмечает, что общественные отношения характеризуются взаимосвязью трех конструкций – бизнеса, государства, гражданского общества, которые по мере эволюции экономических отношений получили квалификацию макроэкономических субъектов [2]. Взаимодействуя друг с другом они сформировали *систему ответственной зависимости*, примером которой служат отношения, обусловленные использованием наемного труда: *бизнес* ответственен за оценку стоимости трудовых ресурсов, необходимых для поддержания жизнедеятельности наемного работника; *наемный работник* несет ответственность за производство качественных и необходимых обществу благ; созданная наемным трудом добавленная стоимость подлежит налогообложению и *бизнес* несет ответственность перед государством как налогоплательщик; *государство* ответственно за правовую основу трудовых отношений и налогообложения.

Нельзя не согласиться с Валлерстайном и в том, что взаимоотношения в условиях капиталистического мироразвития основаны на неравенстве, поскольку собственникам финансового капитала удалось нейтрализовать возможности других сил установить свои цели или реализовывать свои права в отношении ассоциированной собственности, используемой бизнесом [2]. В первую очередь, это неравенство проявляется в отношениях «собственник капитала – наемный работник», когда собственник присваивает не только часть добавленной стоимости, созданной наемным α -активным трудом, но стремится присваивать право на интеллектуальную собственность – ассоциированную собственность, создаваемую β -активным трудом. В этом контексте очевидна необходимость присвоения наемному работнику статуса акционера и признания за ним доли в совокупном ассоциированном капитале бизнеса. Это один из путей преодоления неравенства между собственниками финансового капитала и работниками – производителем ассоциированной собственности. Социальная ответственность бизнеса, в данном случае, состоит в оптимизации механизма вознаграждения за услугу, что сопряжено с исполнением *экономической ответственности* при оценке этого вознаграждения, и реализацией *юридической ответственности*, которая заключается в выполнении принятых на себя обязательств перед работниками.

Неравенство капиталистического мироразвития привело и к другой проблеме – экологическому кризису. По оценкам Мизеса, бесконечный прирост капитала стал возможен в связи с тем, что бизнес никогда не признавал экологические затраты производства в полном объеме, а перекладывал их часть на своих партнеров и население [4]. Этот феномен стимулируется государственной политикой в отношении бизнеса как налогоплательщика, в результате чего себестоимость товаров/услуг бизнеса занижается, размер прибыли, с которой государству начисляется налог на прибыль, завышается, а окружающей среде наносится невосполнимый ущерб. Очевидно, что в этом случае низкая степень исполнения социальной ответственности бизнесом предопределена политикой государства, которое в ущерб своему статусу собственника природных ресурсов и эффективного менеджера, не заинтересованно в законодательной базе, адекватной целям устойчивого развития. Между тем экосистема используемых природных ресурсов становится участником создания ассоциированной собственности, что предопределяет признание и её вклада в ассоциированный капитал бизнеса.

Особую значимость данная проблема стала приобретать по мере «взросления» бизнеса, его интернационализации и распространения на экономическом поле крупных национальных и транснациональных корпораций. Приведем следующее определение социальной ответственности – это результат общественных связей, при которых каждый макроэкономический субъект способен принимать и исполнять обязанность не только в отношении ассоциированной собственности, но и в отношении социально-значимых ценностей. Другой вопрос – находят ли отображение результаты исполнения социальной ответственности в финансовой отчетности, и в какой степени полезна будет эта информация для принятия решений с целью устойчивого развития? В этом контексте автор формулирует тезисы: (Т1) участие в отношениях ассоциированной собственности нейтрализует неопределенность социальной ответственности бизнеса и переводит её в юридическую и экономическую плоскость; (Т2) при идентификации социальной ответственности бизнеса показатели её исполнения находят свое отображение в финансовой отчетности, степень полезности которых определяется действенностью институциональной платформы; (Т3) в отношении ценностей, не отвечающих понятию собственности, социальная ответственность сохраняет неопределенность, что исключает представление данных по её исполнению в финансовой отчетности.

В подтверждение сказанному еще раз обратимся к работе Фроловой и приведем следующее её суждение: юридическая ответственность тесно связана с совокупностью формализованных социальных требований и является неотъемлемым компонентом реализации *обязательств* компании, в то время как социальная ответственность предполагает принятие инвесторами, собственниками, менеджерами более широких социальных обязанностей, сверх установленных законодательством¹².

Отсутствие четкого методологически обоснованного критерия признания ставит под сомнение возможность отражения в финансовой отчетности результатов исполнения бизнесом социальной ответственности.

Идентификация точки конвергенции экономической и социальной концепций для признания результатов ESG-поведения как вклада бизнеса в устойчивое развитие. Необходимость разрешения обозначенных выше проблем предопределила формирование концепции социальной ответственности бизнеса. Известно, что основу этой

¹² См. сноску № 11.

концепции составляют три теории: Фримена – заинтересованных сторон, Кэрролла – пирамиды социальной ответственности, Элкингтона – тройной линии успеха (The Triple Bottom Line - далее, TBL), которые широко обсуждаются в многочисленных научных статьях.

Как отмечено в работе Гева (Geva), согласно теории TBL бизнес должен использовать часть своей прибыли для поддержания социального и природного капиталов, тем самым способствовать улучшению собственной социальной и экологической среды, достигая целей устойчивого развития¹³. Данная теория трактуется как инструмент стратегического управленческого учета, и её адаптация определенно повлияет на содержание финансовой отчетности. Результаты исследований в области социальной ответственности бизнеса нашли свое отражение в Международном стандарте ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности»¹⁴, где закреплено понятие *корпоративной социальной ответственности* – ответственность организации за воздействие её решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое: содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; введено во всей организации. Впоследствии концепция социальной ответственности гармонично интегрировала в концепцию устойчивого развития. Свидетельством тому является разработка:

– Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative – GRI), первая версия которой «Руководящие принципы отчетности в области устойчивого развития» была выпущена в 2000 году, обновляемая на последовательной основе (версия GRI 2016 г.)¹⁵;

– международного стандарта «Интегрированная отчетность» (International Integrated Reporting Framework)¹⁶;

– стандартов отчетности в области устойчивого развития (Sustainability Accounting Standards)¹⁷.

Между тем, ни в одном из этих нормативных актов не закреплён факт необходимости оценки SR-поведения бизнеса. Исходя из этого автор приходит к выводу, что в рамках действующей концепции не предусматривается возможность оценки влияния SR-поведения бизнеса на прирост его совокупного капитала, что затрудняет и стандартизацию формата отчетности, призванной раскрывать такого рода информацию.

Разрешение проблемы признания результатов SR-поведения бизнеса в финансовой отчетности лежат в плоскости усовершенствования методологии бухгалтерского учета и перехода на социально-экономическую парадигму отчетности. В этом контексте автор разделяет точку зрения Каз и др., которые отмечают что новая методология должна способствовать отражению общественного прогресса, социально-экономического развития и развития отдельного бизнеса [3], Geva об императивности оценки социальных обязанностей в рамках сформированной единой концепции социальной ответственности¹⁸.

В рамках обоснования гипотез Н1 и Н2 с помощью метода визуализации попытаемся установить точку конвергенции концепции социальной ответственности с теорией финансовой отчетности (рисунок 2).

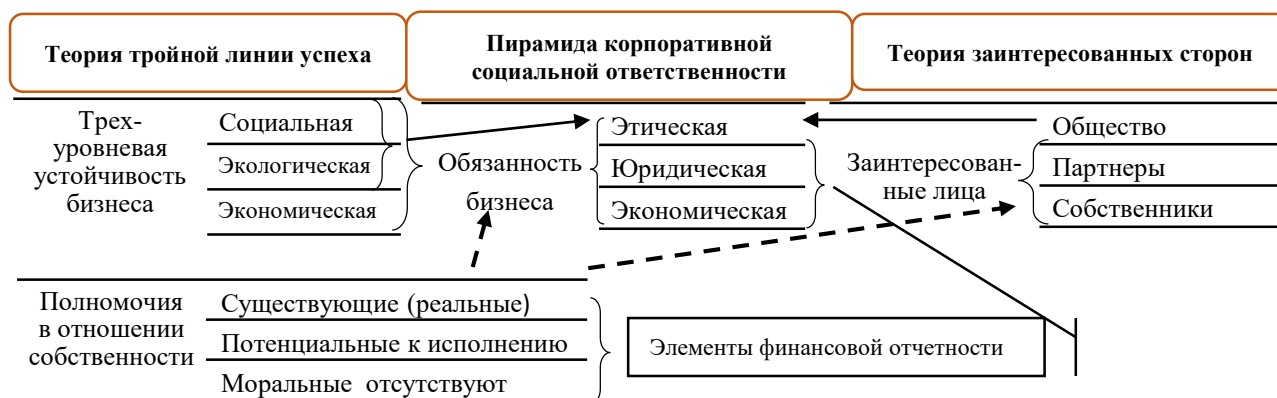


Рисунок 2. – Схема взаимодействия трех теорий социальной ответственности и точка их конвергенции с концепцией финансовой отчетности

Итак, согласно базовому принципу теории финансовой отчетности – хозяйственной обособленности, бизнес отделен от реальных собственников имущества, которое использует в своей деятельности. При этом он получает квалификацию юридического лица и вступает в отношения собственности с другими хозяйствующими субъектами. Ответственность бизнеса при этом законодательно регламентируется и, утрачивая неопределенность, переходит

¹³ URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1467-8594.2008.00311.x>.

¹⁴ URL: <https://protect.gost.ru/v.aspx?control=8&base>.

¹⁵ URL: <https://media.rspp.ru/document/1/e/6/e6aef2d23c03d8181b6230003f977361.pdf>.

¹⁶ URL: <https://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01>.

¹⁷ URL: <https://www.bdomexico.com/en-gb/news/international-news/sustainability-reporting-10-questions-boards-should-know-the-answers-to>.

¹⁸ См. сноску № 13.

в категорию *юридической ответственности*, что тождественно признанию обязанности к исполнению как перед собственниками, так и перед партнерами. Между тем известно, что система отношений собственности носит двух-аспектный характер. Экономический аспект реализуется при оценке, приращении и распределении экономического блага между всеми участниками отношений собственности. При этом бизнес реализует *экономическую ответственность*, что требует признания прав-требования и обязанностей, имеющих юридическое обоснование.

Данная схема отвечает принятой концепцией финансовой отчетности¹⁹. Согласно последней, финансовая отчетность подготавливается на базе использования экономического и юридического подходов. Концепцией определен и круг пользователей финансовой отчетности, к которому относят собственников (потенциальные и существующие) как основную группу, кредиторов, поставщиков и покупателей, работников, государство в лице налоговых органов, общественность. В этом контексте признание в бухгалтерском учете исполнения экономической и юридической ответственности бизнеса и отражение её результатов в финансовой отчетности бесспорно: методология бухгалтерского учета предусматривает юридическую кодификацию и оценку экономического содержания обязанности, после чего следует признание капитала или обязательств бизнеса как *элементов финансовой отчетности*.

Однако вначале необходимо квалифицировать тип социальной ответственности, ответив для этого на вопросы: законны ли требования стейкхолдеров к бизнесу? Каковы их полномочия в отношении совершаемых бизнесом действий? Существуют ли обоснования для признания обязательств бизнеса перед ними?

Собственники владеют акциями, подтверждающими их *реальные полномочия* в отношении ассоциированной собственности, партнеры как участники отношений собственности обладают *правами-требования*, закрепленные договорами с покупателями, а *права* работников и государства как производителей ассоциированной собственности признаются в качестве их доли ассоциированного капитала – человеческого и природного. В этом контексте бизнес признает обязанность исполнения социальной ответственности и, наряду с поддержанием финансового капитала, должен направлять часть прибыли на поддержание человеческого и природного капиталов (см. рисунок 2). Такие стейкхолдеры, как общество в целом, не являются вкладчиками в ассоциированный капитал бизнеса и системой ответственной зависимости наделяются *моральными правами* на участие в принятии управленческих решений.

В рамках обоснования признания социальной обязанности бизнеса перед ними обозначим ключевые свойства моральных прав (рисунок 3).



Рисунок 3. – Свойства моральных прав

Очевидно, что характер моральных прав исключает какие-либо основания для возложения к исполнению на бизнес другой обязанности, кроме как *этической ответственности*. Такой подход вполне правомерен, поскольку является следствием понятия права собственности: это совокупность юридически закрепленных прав в отношении принадлежавшего собственнику имущества, не нарушающие при этом права и законные интересы других лиц. Данная точка зрения в значительной степени согласуется с мнением Ришара в том, что, поскольку в настоящее время отсутствует юридически обоснованное определение общественного интереса, нет основания для выработки конкретных экономических и бухгалтерских инструментов для признания прав общества и обязанностей бизнеса и они остаются на уровне абстракции и обобщенности²⁰. Это ключевой момент в признании обязанностей SR-бизнеса. Выше изложенное является обоснованием Н1: точкой конвергенции между концепцией социальной ответственности и теорией финансовой отчетности являются полномочия собственности, на базе которых устанавливаются обязанности в отношении поведения SR-бизнеса.

Оценка современных тенденций в разработке подхода к подготовке информации о ESG- вкладе бизнеса в устойчивое развитие: международный аспект. В контексте императивности признания новых форм капитала бесспорной стала и необходимость раскрытия информации об их размере, изменении состояния, отсюда и разработка интегрированной отчетности. Поскольку в основу интегрированной отчетности положена социальная теория TBL нами выдвигается тезис Т5: при подготовке интегрированной отчетности используется социальный подход. Между тем социальный подход – это, по сути, этический подход с акцентом на социальное благополучие, который заключается в том, что принципы и методы бухгалтерского учета позволяют оценить воздействие бизнеса на все слои общества, что обеспечивает и учет воздействия деятельности организации на социальную среду [1].

¹⁹ URL: <http://www.ctcp.gov.co/files/documents>.

²⁰ URL: <http://fin-izdat.ru/journal/interbuh/>, <https://doi.org/10.24891/ia.20.2.2.1318>.

Исходя из этого следует, что Т5 ошибочен, поскольку при подготовке интегрированной отчетности принципы и методы бухгалтерского учета не используются и информация этого отчета является дополнительной, а не частью финансовой отчетности. Между тем, и финансовая отчетность перестала отвечать требованиям социально-экономической парадигмы, поскольку в ней не раскрывается ESG-вклад бизнеса в поддержание размера совокупного капитала, а наряду с этим, – и вклад в устойчивое развитие. Это означает, что необходимо выработать иной подход подготовки финансовой отчетности, модель которой будет охарактеризована как социально-экономическая. В этом контексте нами поддерживается:

– точка зрения Александер: на современном этапе должен применяться эклектический подход, который будет представлять собой сочетание экономического и социального с элементами юридического подхода [1].

– мнение Ришара: в основу новой социально-экономической модели финансовой отчетности должны быть положены принципы обязательного бухгалтерского права, достижение сбалансированности между инвестированными в бизнес тремя видами капитала (финансового, человеческого и природного) и паритетного распределение прибыли согласно совместного решения трех типов инвесторов²¹.

К настоящему времени такой подход еще не выработан. Тем не менее, современная методология МСФО предусматривает адекватное решение вопроса признания и оценки новых форм капитала:

– некоторых видов социального капитала согласно положениям базовых стандартов, например, IFRS 2 «Выплаты, основанные на акциях» и IAS 19 «Вознаграждения работникам» в сочетании с IFRS 13 «Оценка справедливой стоимости»²², при этом признание доли в совокупном капитале осуществляется на основе определения совокупных прав на вознаграждения и схемы их исполнения;

– таких видов природного капитала как земля и минеральные ресурсы согласно положениям базовых стандартов, например, IAS 20 «Учёт государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» и IFRS 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых» в сочетании с IFRS 13 «Оценка справедливой стоимости», при этом признание доли в совокупном капитале осуществляется на основе определения прав на государственную собственность и на её использование.

Однако в отношении признания и оценки природного капитала сохраняется неопределенность, хотя в этом направлении и проводятся глубокие исследования. Знаковым событием в этой связи является подготовка report of the Millennium Ecosystem Assessment Working Group²³, где предложена не только классификация экосистемных услуг, но и рассмотрены вопросы взаимозависимости состояния экосистем и благосостояния человечества. В отчете отмечена важность совершенствования экосистемного менеджмента, что требует новых институциональных мер и изменений в правах и доступе к ресурсам. Подчеркнуто, что такие изменения прав становятся вполне реальными в современных условиях быстрых социальных изменений. Значение признания в отчетности бизнеса природного капитала настолько велико, что к настоящему времени разработана Центральная основа Системы экологического экономического учета (System of Environmental-Economic Accounting – SEEA)²⁴, которая представляет собой многоцелевую концептуальную структуру, описывающую взаимодействие между экономической и окружающей средой. На права и полномочия как возможные критерии признания природного капитала опосредовано указывают положения SEEA, согласно которым основу квалификации институциональной единицы, использующей природные ресурсы и экосистемные услуги, составляет её способность владеть активами, принимать обязательства, участвовать в экономической деятельности и вступать в операции с другими единицами. Вышеизложенное подтверждает гипотезу H2a: полномочия в отношении собственности являются критерием признания ESG-вклада бизнеса в достижение устойчивого развития.

Справедливо будет отметить, что Советом МСФО разработан предварительный проект IFRS S1 «Общие требования к раскрытию финансовой информации, связанной с устойчивым развитием»²⁵, который устанавливает общие требования к раскрытию финансовой информации обо всех значительных рисках и возможностях организации, связанных с устойчивым развитием, для предоставления её на финансовый рынок. Схема раскрытия данной информации призвана содействовать инвесторам в оценке стоимости бизнеса. Более того эта информация должна быть представлена в финансовой отчетности общего назначения. Одновременно с этим разработан предварительный проект МСФО S2 «Раскрытие информации, связанной с климатом». Данный факт, с одной стороны, служит подтверждением дальновидности в оценках Александера [1], с другой, – доказательством того, что в целом система МСФО отвечает требованиям социально-экономической парадигмы и на её основе возможно формирование социально-экономической модели учета и финансовой отчетности.

Вышеизложенное является обоснованием гипотезы H2: адаптация концепции социальной ответственности к теории финансовой отчетности послужит импульсом её развития и перехода к социально-экономической модели.

Заключение. Ключевой результат нашего исследования состоит в идентификации критерия признания результатов SR-бизнеса в качестве элементов финансовой отчетности в рамках четко обозначенной тенденции её перехода к социально-экономической модели. Для этого в работе были рассмотрены три теории социальной ответственности бизнеса, образующие общую концепцию, и проведено их сравнение. В итоге автором установлен тренд социально-экономической модели финансовой отчетности – полномочия и права стейкхолдеров в отношении

²¹ URL: <https://doi.org/10.24891/ia.20.24.1427>.

²² URL: <https://fin-accounting.ru/ifrs>.

²³ URL: <https://www.millenniumassessment.org/en/index.html>.

²⁴ URL: <https://seea.un.org/ecosystem-accounting>.

²⁵ URL: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/general-sustainability-related-disclosures/>.

ассоциированной собственности бизнеса, которые являются точкой конвергенции концепции социальной ответственности бизнеса и теории финансовой отчетности. В контексте современного тренда – представление нефинансовой ESG-информации в специальной отчетности бизнеса для принятия решений, в первую очередь, инвестиционных. Автор полагает, что проблема оптимизации формата финансовой отчетности и её полезность не решена и нуждается в изучении. По итогам исследования автором сформулированы следующие выводы:

Во-первых, обозначенная научная проблема была решена на базе комплексного подхода, который нашел свое воплощение в разработанной автором схеме исследования. Этот подход фокусировался на интерпретации концепции SR-бизнеса в контексте современной трактовки ассоциированной собственности и установлении точки конвергенции экономической теории и социальной концепции для адаптации её принципов к методологии подготовки финансовой отчетности. Данная часть исследования носит *теоретический характер*. В рамках *методологической части* работы подход сфокусировался на оценке возможности признания результатов SR-бизнеса как новых форм ассоциированного капитала (социального и природного) и их отражения в качестве элемента финансовой отчетности бизнеса. В рамках *практической части* исследования результаты основываются на оценке современных тенденций, в первую очередь, на применении положений МСФО в отношении признания форм ассоциированного капитала. Автор считает перспективным направлением применение методологии МСФО, которая отвечает целям устойчивого развития и на её основе возможно формирование социально-экономической модели учета и финансовой отчетности.

Во-вторых, выдвинутые гипотезы подтвердились: концептуальная платформа социально-экономической модели финансовой отчетности бизнеса основана на сближении методологии бухгалтерского учета и концепции социальной ответственности, при этом трендом для трансформации неопределенной социальной ответственности в обязанность SR-бизнеса являются полномочия в отношении собственности стейкхолдеров. Выполнение бизнесом ESG-обязательств отражается в финансовой отчетности и демонстрирует эффективное использование ресурсов стейкхолдеров, вклад в поддержание социальной и восстановление окружающей среды и реализацию модели устойчивого развития.

Полученные результаты направлены на разработку инновационной социально-экономической модели финансовой отчетности, представляющей информацию об устойчивости бизнеса. Ожидается, что полученные результаты предоставят бизнесу лучшее понимание современного подхода формирования информационного поля отчетности, которое демонстрирует преимущества бизнеса и позволяет инвесторам оценить риски принятия решений. Результаты исследования полезны для ученых, которые могут продолжить и развить данное исследование.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александер Д., Бриттон А., Йориссен А. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. – М.: Вершина, 2005. – 888 с.
2. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI / пер. с англ. – М.: Логос, 2004. – 368 с.
3. Каз Е., Краковецкая И., Нехода Е., Редчикова Н. Бизнес-модели компаний и устойчивое развитие. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та., 2020. – 214 с.
4. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / пер. с англ. – Челябинск: Социум, 2012. – 878 с.

Поступила 09.03.2023

RECOGNITION OF SR-BUSINESS RESPONSIBILITIES BASED ON THE IDENTIFICATION OF OWNERSHIP POWERS AS AN IMPERATIVE OF THE SOCIO-ECONOMIC MODEL OF FINANCIAL REPORTING

I. GOLOCHALOVA
(Moldova State University, Chisinau)

A great deal of research is focused on such issues as financial reporting theory, usefulness of information for investors, and optimisation of the reporting information field. The need for reporting information on ESG-behaviour of business in the context of socio-economic development paradigm makes these issues particularly acute. In this regard, the aim of the paper is to identify the criterion for recognising SR-business responsibilities as the basis of the socio-economic model of financial reporting and to develop an innovative approach to its preparation. To achieve the research objective, a three-stage algorithm has been developed according to which: 1) interpreted the concept of SR-business in the context of modern interpretation of associated ownership; 2) identified the point of convergence of economic and social concepts to recognize the results of ESG-behaviour as a business contribution to sustainable development; 3) assessed the current international trend in developing an approach to prepare information on ESG-business contribution to sustainable development. The solution to this problem is to establish a point of convergence between accounting methodology and the concept of social responsibility. The study has scientific relevance for the improvement of financial reporting theory and practical significance for the transition to a socio-economic model of accounting and reporting.

The study concludes that an eclectic approach to financial reporting, combining an economic and social approach with elements of a legal approach, is needed to improve accounting methodology.

Keywords: socio-economic paradigm, concept, financial reporting, social responsibility, ESG behaviour, accounting methodology, usefulness of information.

УДК 661.12-043.86(476)

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-33-38

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****М.А. ДУДАН, Ю.Г. ЧЕРНЕЦКАЯ***(Белорусский государственный технологический университет, Минск)**Марина Дудан ORCID <https://orcid.org/0000-0001-8663-3068>*

В статье представлен обзор фармацевтической отрасли Республики Беларусь, её особенности и возникающие проблемы. Проведен анализ основных макроэкономических показателей, определены положительные и отрицательные тенденции в развитии. Рассмотрен опыт Европейского союза в части разработки Фармацевтической стратегии, её основные направления и меры, предусмотренные для реализации. Предложено усовершенствовать стратегию развития фармацевтической промышленности Беларуси, которая должна предполагать более тесную интеграцию в стратегию здравоохранения в целом и предусматривать баланс между экономическими и социальными задачами отрасли. Новая стратегия должна отталкиваться не только от ресурсов и возможностей национального рынка, но и соответствовать современным реалиям, обеспечивая гибкую реакцию на внешние факторы, в том числе с учетом необходимости продолжения борьбы с пандемией.

Ключевые слова: фармацевтическая промышленность, стратегия развития, совершенствование, инновации, лекарственные препараты.

Введение. В настоящее время фармацевтическая отрасль Республики Беларусь развивается достаточно быстрыми темпами. Эта отрасль с высоким технологическим и экспортным потенциалом играет важную роль в обеспечении эффективной системы здравоохранения, основная функция которой заключается в предоставлении качественных услуг по охране здоровья населения страны. Плохое здоровье оборачивается ущербом не только для отдельно взятого человека, но и для общества и экономики в целом. В этой связи эффективное функционирование фармацевтической промышленности может стать важным фактором улучшения качества здравоохранения в республике, основу которой должна составлять оптимальная стратегия развития.

Основная часть. В 2020 году в мире произошло ощутимое замедление темпов экономического роста, о чем свидетельствуют изменения в основных макроэкономических показателях большинства стран. Распространение COVID-19 наглядно продемонстрировало, как тесно система здравоохранения пересекается с экономикой. Карантинные меры, ограничения на перемещение и социальное дистанцирование повлияли на такие важные показатели, как валовой внутренний продукт (ВВП), экспорт товаров и услуг, индекс потребительских цен и ряд иных. Несмотря на положительную динамику представленных показателей в 2021 году, многим странам все еще не удалось достичь уровня предыдущих лет. По данным статистики Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) падение ВВП большинства европейских стран в 2020 году находилось на уровне от 2,5% до 8% (рисунок 1). В среднем снижение ВВП в европейских странах за 2020 год составило 5,7%, тогда как его увеличение за 2021 год – 5,3%.

По итоговому данным Статистического комитета величина ВВП в Республике Беларусь в 2020 году в текущих ценах составила 149,7 млрд руб. Вместо прогнозируемого роста в 102,8% произошел спад по сравнению с предыдущим годом в сопоставимых ценах на 0,7%. На изменение ВВП в первую очередь оказали влияние три фактора: снижение деловой активности из-за COVID-19; сокращение объемов производства кокса и продуктов нефтепереработки; уменьшение мировых цен на калийные удобрения. Объем ВВП в 2021 году в текущих ценах составил 173,2 млрд руб. В сопоставимых ценах к уровню 2020 года белорусская экономика выросла на 2,3%. Кроме того, предполагалось, что монетарная политика в рассматриваемом периоде будет направлена на стабилизацию инфляции на уровне не более 5%. Однако фактически индекс-дефлятор ВВП в 2020 году составил 110,1% по отношению к 2019 году и 113,1% в 2021 году по отношению к 2020 году. По данным Государственного таможенного комитета экспорт в 2020 году составил 29,0 млрд долл. США и уменьшился по сравнению с соответствующим периодом 2019 года на 11,4%. В 2021 году экспорт увеличился и составил 39,9 млрд долл. США. Сальдо внешнеторгового оборота сложилось отрицательное как в 2020 году в размере 3,9 млрд долл. США, так и в 2021 году – 1,9 млрд долл. США.

Однако, несмотря на общий экономический спад в 2020 году, фармацевтическая промышленность Республики Беларусь продолжала демонстрировать рост (рисунок 2). Это связано главным образом с тем, что в стране имеется собственное фармацевтическое производство, которое поддерживается государством. С 2017 года непосредственное управление отраслью осуществляется через РУП «Управляющая компания холдинга «Белфармпром».

Согласно статистическим данным в 2020 и 2021 годах произошел рост объема промышленного производства основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов на 18,6% и 20%, соответственно.

В 2020 году во время распространения COVID-19 произошло перераспределение в потребительском спросе населения на продукцию и услуги. В условиях кризиса предпочтение, в первую очередь, отдавалось медицинским товарам и предметам первой необходимости, а только потом планировались иные покупки. Кроме того, на фоне пандемии существенно увеличились инвестиции в разработку лекарственных препаратов не только

во всем мире, но и Республике Беларусь. Так, например, 150 из 180 препаратов, рекомендованных здравоохранением для лечения COVID-19, были представлены белорусскими производителями, что составляет более 80% необходимого объема. Также был создан необходимый запас инновационных лекарственных препаратов и медицинских изделий, которые еще не производятся на базе белорусских предприятий.

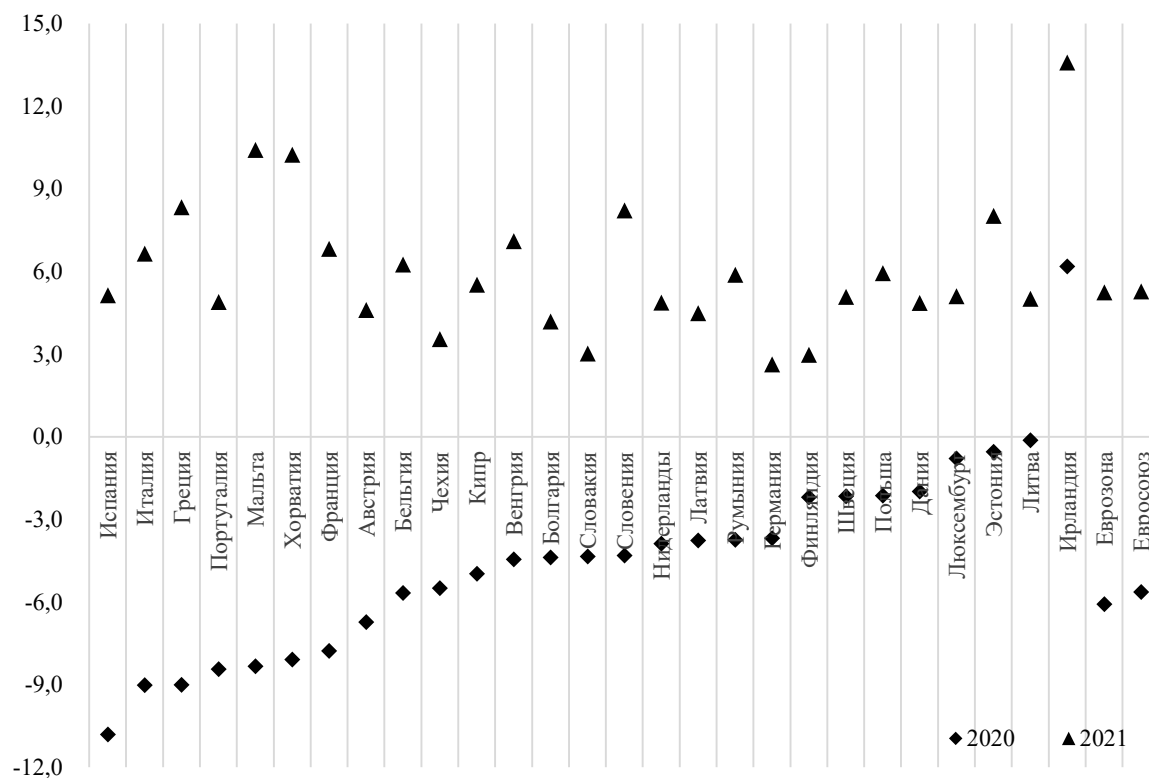


Рисунок 1. – Годовые темпы прироста ВВП в % за 2020–2021 гг.¹

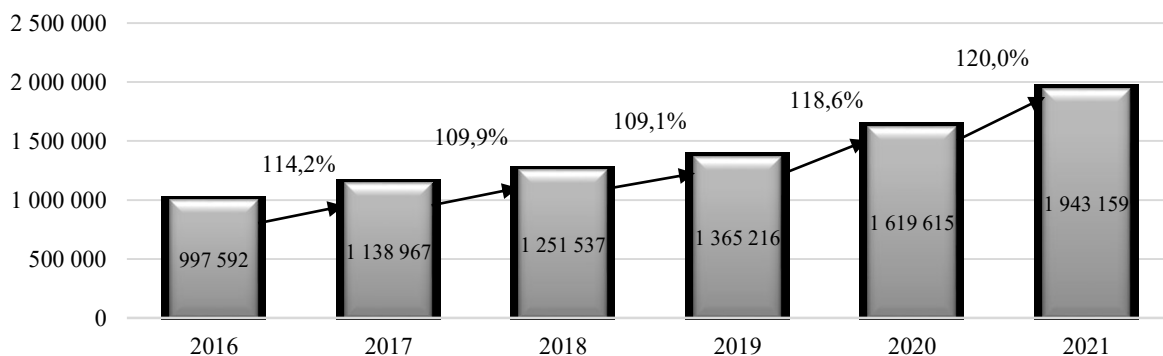


Рисунок 2. – Динамика объема промышленного производства основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов в тыс. руб. за 2016 – 2021 гг.²

Вместе с тем увеличение объема производства фармацевтической продукции нельзя полностью обуславливать влиянием COVID-19. За 2020 год белорусские производители освоили более 60 новых лекарственных препаратов, применяемых для лечения заболеваний в кардиологии, неврологии, эндокринологии, гастроэнтерологии и других областях медицины. В целом за 2016 – 2020 годы отечественные производители зарегистрировали около 450 наименований лекарственных препаратов. Преимущественно это препараты, применяемые для лечения заболеваний сердечно-сосудистой, нервной системы, сахарного диабета, инфекционных заболеваний. В ближайшие 5 лет, как ожидается, будет разработано около 300 наименований лекарственных препаратов.³

¹ Organisation for Economic Cooperation and Development. Statistics and Data Directorate. 2022. URL: <https://stats.oecd.org/>.

² Экономическая статистика. 2022. URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=136967>.

³ Развитие фармацевтической отрасли в Беларуси: эффективное обеспечение потребностей здравоохранения и населения. 2020. URL: <https://www.belta.by/roundtable/view/razvitie-farmatsevticheskoy-otrasli-v-belarusi-effektivnoe-obespechenie-potrebnostej-zdravoohraneniya-i-1288/>.

На сегодняшний день внутренний рынок лекарственных препаратов Республики Беларусь оценивается почти в 1 млрд долл. США. По данным компании IMS Health на один оригинальный препарат может приходиться более 5 дженериков. На их выпуск и нацелены белорусские производители. Продукция национальных фармацевтических предприятий достаточно востребована. Начиная с 2015 года, белорусские лекарственные препараты в стоимостном выражении на рынке занимают более 50%, в упаковках – более 70%. Такая дифференциация объясняется прежде всего тем, что цена более чем на 40% белорусских лекарственных препаратов составляет менее 1 долл. США. Продукция, поставляемая на экспорт, также имеет достаточно низкую стоимость (таблица).

Таблица. – Динамика экспорта и импорта фармацевтической продукции Республики Беларусь за 2016 – 2021 гг.⁴

Год	Экспорт фармацевтической продукции			Импорт фармацевтической продукции			Превышение импорта над экспортом	
	кол-во, т	стоимость		кол-во, т	стоимость		по кол-ву, раз	по стоимости, раз
		тыс. долл. США	долл. США за т		тыс. долл. США	долл. США за т		
2016	10355,51	157031,70	15164,07	9940,25	599016,40	60261,70	0,96	3,81
2017	10861,09	203942,00	18777,31	11331,35	714466,50	63052,20	1,04	3,50
2018	10885,99	240161,00	22061,49	10302,59	730603,40	70914,52	0,95	3,04
2019	13264,65	277681,50	20933,95	11691,16	845158,60	72290,42	0,88	3,04
2020	12742,50	312194,70	24500,28	13782,20	1003827,70	72835,07	1,08	3,22
2021	12125,59	311500,80	25689,54	9775,03	980075,20	100263,15	0,81	3,15

Объем экспорта в стоимостном выражении с 2016 по 2021 год увеличился в два раза. При этом экспорт фармацевтической продукции в тоннах в 2020 и 2021 годах несколько снизился. Это было связано с тем, что часть продукции, произведенной на экспорт, была переориентирована и поставлена здравоохранению на внутренний рынок. В 2021 году достаточно сильно снизилось количество импортированной фармацевтической продукции. Её величина стала ниже уровня 2016 года. Однако, в целом в стоимостном выражении импорт увеличился более чем в 1,6 раз. Кроме того, нужно отметить, что за все анализируемые периоды в стоимостном выражении импорт более чем в 3 раза превышает экспорт. В 2020 году продукция холдинга «Белфармпром» экспортировалась в 34 страны. На сегодняшний день все еще возникают проблемы с поставками некоторых лекарственных препаратов, и белорусским предприятиям необходимо обеспечить их восполнение. Кроме того, отечественное производство в основном работает на импортном лекарственном сырье, что усложняет проблему безопасности отрасли.

Имеющийся уровень научно-технологической базы, а также меры государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) по развитию фармацевтической отрасли, предпринятые в предыдущие годы, позволили обеспечить ответ на все вызовы, возникшие перед государствами-членами ЕАЭС в период пандемии, от разработки противовирусных вакцин до расширения коечного фонда в антиковидных госпиталях. Вместе с тем, вызванный пандемией глобальный кризис в сфере международных торговых связей негативным образом сказался на развитии мировой фармацевтической отрасли, что обострило проблему обеспечения производителей ЕАЭС импортным сырьем для производства лекарственных препаратов – фармацевтическими субстанциями. Объем собственного производства фармацевтических субстанций в государствах-членах ЕАЭС в настоящее время составляет 10–20% от объема внутреннего спроса и не способен обеспечить потребности местных производителей готовых лекарственных средств. Для снижения зависимости от традиционных азиатских поставщиков крупнейшие европейские фармацевтические компании начали менять стратегии закупки фармацевтических субстанций и создавать транснациональные холдинги по их производству.

Зависимость от зарубежных поставщиков формирует логистические (протяженность и потенциальная нестабильность путей снабжения), валютные (колебания валютных курсов), технологические (ограничение доступа к отдельным субстанциям) риски для фармацевтических производителей ЕАЭС. С учетом растущей значимости фармацевтической отрасли для социально-экономического развития и национальной безопасности, в среднесрочной перспективе повышается актуальность стоящей перед государствами-членами ЕАЭС задачи по развитию производства и снижению импортозависимости общего рынка фармсубстанций ЕАЭС. Формирование эффективно функционирующего общего рынка фармацевтических субстанций с использованием преимуществ интеграционного взаимодействия в рамках ЕАЭС должно способствовать стабильному обеспечению фармацевтической отрасли стран ЕАЭС сырьем, снижению зависимости от импорта, расширению возможностей по технологическому развитию фармацевтической отрасли, а также снижению отраслевых рисков и издержек⁵.

Перспективы развития фармацевтической отрасли стран ЕАЭС, в том числе Республики Беларусь, связаны с освоением выпуска современных высокоэффективных биологических препаратов. В настоящее время расширяется спектр биологических лекарственных препаратов, отличающихся по используемым методам получения, механизмам действия и показаниям к применению, активно разрабатываются иммунобиологические препараты, в том числе вакцины.

Проведение фармацевтических и биологических, доклинических и клинических исследований биологических лекарственных препаратов должно проводиться с учетом особенностей, связанных как со свойствами и природой этих препаратов (инактивированные и живые вакцины, биотехнологические лекарственные препараты на основе

⁴ Составлено по данным: Статистика внешней торговли. 2022. URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/AggregatedDb>.

⁵ Доклад о состоянии рынка фармацевтических субстанций Евразийского экономического союза. 2021. URL: https://eec.eaeunion.org/upload/iblock/b16/Analyz_substancii_2020.pdf.

рекомбинантных белков, аллергены, препараты из плазмы человека, гетерологичные сыворотки и др.), так и со сферой их применения в клинической практике. С целью упрощения сбора и предоставления данных для регистрации Евразийская экономическая комиссия разработала Правила проведения исследований биологических лекарственных средств на территории ЕАЭС. Правила разработаны на базе положений, изложенных в соответствующих документах Международной конференции по гармонизации технических требований к регистрации лекарственных средств (ICH) и Европейского медицинского агентства (ЕМА). Правила необходимы для формирования в ЕАЭС общего рынка лекарственных препаратов. Высокая степень гармонизации Правил с требованиями соответствующих международных документов облегчит процесс выхода названных препаратов на внешние рынки, будет способствовать признанию данных о фармацевтической разработке и результатов подтверждения безопасности, качества и эффективности при их регистрации за пределами Союза⁶.

Таким образом, чтобы фармацевтическая промышленность Республики Беларусь оставалась продуктивной и конкурентоспособной, стратегия ее развития должна соответствовать современным реалиям, обеспечивать гибкую реакцию на внешние факторы, с учетом необходимости продолжения борьбы с пандемией. В этом плане интерес представляет опыт развитых стран, в частности, Европейского Союза в разработке подобных документов. Чтобы сделать фармацевтический сектор Европы более подготовленным и устойчивым к современным тенденциям развития, в том числе и кризисным, в 2020 году Евросоюзом была принята новая Фармацевтическая стратегия, разработанная с целью обеспечения доступа пациентов к безопасным, эффективным и высококачественным лекарственным препаратам по доступной цене при одновременном повышении конкурентоспособности, инновационного потенциала и устойчивости фармсектора. Стратегия должна способствовать обеспечению надежных и хорошо функционирующих международных цепочек поставок, формированию единого эффективного фармрынка, а также основываться на подходе, охватывающим весь жизненный цикл фармацевтических продуктов, от производства до распределения, потребления и утилизации.

Новая стратегия, разработанная с учетом последствий COVID-19, предполагает следующие ключевые приоритеты:

- предоставление доступа к недорогим лекарственным препаратам и удовлетворение медицинских потребностей в наименее обеспеченных терапевтических областях. Особое внимание уделяется вопросам устойчивости к противомикробным препаратам, проблемам онкологии и редким заболеваниям;
- поддержка конкурентоспособности, инноваций и устойчивости фармацевтической промышленности Евросоюза, а также разработка высококачественных, безопасных, эффективных и экологичных лекарственных препаратов;
- повышение готовности к кризисам и разработка механизмов реагирования на них, развитие диверсификации и безопасности цепочек поставок, решение проблемы нехватки лекарственных препаратов;
- продвижение высокого уровня стандартов качества, эффективности и безопасности [1].

Можно выделить следующие основные направления стратегии и меры, которые предусмотрены использовать для их реализации:

– Создание стабильной гибкой нормативно-правовой среды, которая обеспечит законодательную определенность для привлечения инвестиций и будет учитывать современные технологические тенденции. План действий будет включать поиск сбалансированных и справедливых стимулов для поощрения и защиты инноваций и создания необходимых условий для компаний любого размера в Евросоюзе, в том числе меры по упрощению и рационализации системы интеллектуальной собственности в области фармацевтики. Предлагается пересмотреть законодательство, чтобы сделать управление жизненным циклом лекарственных препаратов более эффективным и адаптированным к цифровизации.

– Разработка системы мер для стимулирования инноваций в областях неудовлетворенных медицинских потребностей. Так, например, в настоящее время в виду отсутствия коммерческого и научного интереса практически неизученными остается большой процент нейродегенеративных и педиатрических онкологических заболеваний. Кроме того, проводится очень мало исследований по влиянию новых противомикробных препаратов на определенные группы населения, такие как беременные, кормящие женщины и пожилые люди. Текущие модели стимулирования не обеспечивают устойчивого решения; требуются новые бизнес-подходы, включая новые стимулы для разработки таких препаратов. Приоритеты исследований должны быть согласованы с потребностями пациентов и запросами здравоохранения. Обеспечение междисциплинарного сотрудничества за счет вовлечения различных государственных органов, академических кругов, специалистов здравоохранения, фармацевтических организаций, поставщиков медицинских услуг и прочих заинтересованных участников в фундаментальных исследованиях может поддержать эту инициативу.

– Действия в области государственных закупок, возмещения фармацевтических затрат системами социальной защиты и вопросов ценообразования для стимулирования конкуренции и улучшения доступа к лекарственным препаратам. Возможным решением может стать сотрудничество системы здравоохранения и частных компаний. Процедура тендера позволит государственным покупателям устанавливать партнерские отношения для разработки, производства и последующей закупки лекарственных препаратов с ограниченным спросом.

– Создание надежной цифровой инфраструктуры, а также базы данных, которая позволит получать доступ к сопоставимой информации о здоровье населения по всему Европейскому Союзу. Это станет своего рода мультипликатором с точки зрения исследований, регулирования, сбора и оценки доказательств. Безопасный и эффективный доступ к данным о здоровье является ключом к полному использованию огромного потенциала новых

⁶ Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. 2016. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=F91600344>.

технологий и цифровизации, который позволит проводить анализ больших и реальных данных для поддержки разрабатываемых лекарственных препаратов, их регистрации и дальнейшего использования. Технологические достижения также могут поддержать уменьшение этического использования животных в медицинских испытаниях. Кроме того, разработка и внедрение информации о продуктах в электронном формате могла бы облегчить её доставку медицинским работникам и пациентам в многоязычной среде Европейского Союза, поддержать более широкую доступность в государствах-членах.

– Поддержание наличия квалифицированной и специализированной рабочей силы, содействие мобильности ученых по всей Европе. Необходимо отметить, что фармацевтический сектор Евросоюза уже обеспечивает более 800 000 прямых рабочих мест и крайне важно продолжать поддерживать данную тенденцию. Программа представляет возможность для того, чтобы все ключевые игроки данного сектора объединили свои ресурсы и инвестировали в повышение квалификации и переподготовку своих сотрудников по всей цепочке создания стоимости.

– Выявление узких мест в глобальной цепочке поставок лекарственных препаратов, проведение политики по укреплению её непрерывности и безопасности. Нехватка продуктов происходит по разным причинам: это и неправильно проводимая маркетинговая стратегия, дефицит активных фармацевтических ингредиентов и сырья, слабые обязательства по предоставлению государственных услуг, квоты на поставку или проблемы, связанные с ценообразованием и возмещением расходов и др. Поэтому сведение к минимуму воздействия нехватки лекарственных препаратов требует также различных мер. Значительно усилить обязательства по непрерывному снабжению возможно путем диверсификации производства и цепочек поставок, обеспечения стратегических запасов, а также стимулирования производства и инвестиций. Предлагается пересмотреть фармацевтическое законодательство для решения проблемы дефицита с помощью конкретных мер, включая более строгие обязательства по поставкам, более раннее уведомление о нехватке лекарственных препаратов, повышение прозрачности запасов и тесную координацию между государствами-членами в рамках Европейского Союза.

– Реализация действий к лекарственным препаратам в окружающей среде, включая экологически безопасную их утилизацию и сокращение размеров упаковки. Нередко в современных условиях производство, использование и утилизация препаратов имеют негативные последствия для окружающей среды. Так, например, присутствие противомикробных лекарственных препаратов в воде и почве может играть роль в ускорении развития устойчивых бактерий. Кроме того, по-прежнему остается много отходов от неиспользованных препаратов. Поэтому так важно, чтобы на протяжении всего жизненного цикла лекарственных препаратов принимались действия по сокращению использования ресурсов, выбросов и уровней их остатков в окружающей среде, которые будут направлены на защиту как здоровья населения, так и экосистем. Общее воздействие таких остатков должно быть сведено к минимуму и уменьшено в максимально возможной степени. Европейская комиссия уже приняла руководство по раздельному сбору опасных бытовых отходов, в том числе лекарственных препаратов. Кроме того, она рассматривает дальнейшие меры по ограничению таких отходов, включая уменьшение размеров упаковок и оценки их соответствия реальному использованию. Рассматриваются программы, создающие основу для общего перехода к производству и потреблению ресурсов и фармацевтического сырья, которые будут являться безопасными и оказывать минимально возможное воздействие на окружающую среду и климат. Инновации в области экологически устойчивых и климатически нейтральных фармацевтических производств должны стать движущей силой для фармацевтической промышленности Европы.

– Создание Европейского агентства по реагированию на чрезвычайные ситуации в области здравоохранения. Оно заполнит серьезный пробел в инфраструктуре Европейского Союза, а также усилит координацию операций по всей цепочке создания стоимости; будет развивать стратегические инвестиции в исследования, разработку, производство, распространение и использование лекарственных препаратов; объединять производственные мощности, отслеживать потребности в сырье и его доступности, тем самым устраняя уязвимости цепочки поставок; осуществлять планирование ответных мер в отношении будущих угроз общественному здоровью, а также поддерживать разработку комплексных технологических решений.⁷

Кроме того, в рамках стратегии рассматриваются важные моменты, связанные с возможностью перехода на персонализированную медицину для удовлетворения индивидуальных потребностей пациента; действия, улучшающие оценку экологических рисков и оптимизацию затрат; проблемы качества, контроля и надзора, связанные с появлением новых ускоренных методов производства, таких как децентрализованное или непрерывное производство; а также важные инструменты поддержки – разнообразные источники финансирования, достаточные для всех уровней производства, и многое другое.

Таким образом, каждое направление содержит основные и второстепенные меры для обеспечения того, чтобы поставленные цели приносили ощутимые результаты. Взятые вместе, они должны способствовать развитию фармацевтической политики Европы в соответствии с экологическим и цифровым переходом, демографическими изменениями и сохранять актуальность с учетом современных особенностей и непредвиденных ситуаций в будущем.

При сравнении стратегии Европейского союза с подходом, который применялся в Государственных программах Республики Беларусь (Государственная программа по развитию импортозамещающих производств фармацевтических субстанций, готовых лекарственных и диагностических средств в Республике Беларусь на 2010–

⁷ URL: https://ec.europa.eu/health/system/files/2021-02/pharma-strategy_report_en_0.pdf.

2014 гг. и на период до 2020 г., Государственная программа развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 гг.) можно отметить, что в нашей стране приоритетное внимание уделялось проблемам импортозамещения и экспортоориентированности. Производству лекарственных препаратов с высоким экспортным потенциалом отдавалось предпочтение чаще всего ввиду их низкой стоимости. Это ограничивало ресурсы промышленности, необходимые для обеспечения большей лекарственной безопасности при создании препаратов, востребованных на белорусском рынке, поэтому в новой стратегии важно предусмотреть баланс между экономическими и социальными задачами отрасли.

Заключение. Стратегию дальнейшего развития фармацевтической промышленности Беларуси целесообразно более тесно интегрировать в стратегию здравоохранения в целом. Она должна учитывать современную ситуацию, связанную с пандемией, а также отталкиваться от ресурсов и возможностей Республики Беларусь по созданию и производству лекарственных препаратов. Исходя из европейского опыта, а также с целью снижения рисков на долгосрочную перспективу производителям необходимо предусмотреть возможности охвата, в первую очередь, национального рынка, при этом учесть возможность диверсификации цепочек поставок, в том числе за счет расширения базы отечественных поставщиков. В тоже время ввиду современных тенденций развития стратегия должна опираться на потенциал цифровой трансформации здравоохранения и медицинской помощи, а также способствовать экологически устойчивому производству и утилизации лекарственных препаратов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Garattini S., Natsis Ya., Banzi R. Pharmaceutical Strategy for Europe: Reflections on Public Health-Driven Drug Development, Regulation, and Policies. – URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fphar.2021.685604/full>. (Date of access: 20.12.2022). DOI: <https://doi.org/10.3389/fphar.2021.685604>.

Поступила 09.03.2023

IMPROVEMENT OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

M. DUDAN, YU. CHARNETSKAYA
(*Belarusian State Economic University, Minsk*)

The article presents an overview of the pharmaceutical industry of the Republic of Belarus, its features and emerging problems. The analysis of the main macroeconomic indicators is carried out, positive and negative trends in development are determined. The experience of the European Union in the development of the Pharmaceutical strategy, its main directions and measures provided for implementation are considered. Following the example of the European experience, it is proposed to improve the development strategy of the pharmaceutical industry in Belarus, which should involve closer integration into the healthcare strategy as a whole and provide for a balance between the economic and social tasks of the industry. The new strategy should be based not only on the resources and capabilities of the national market, but also correspond to modern realities, providing a flexible response to external factors, including taking into account the need to continue the fight against the pandemic.

Keywords: *pharmaceutical industry, development strategy, innovations, medicines.*

УДК 331.5.024.52

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-39-44

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ****канд. экон. наук, доц. И.В. ЗЕНЬКОВА, канд. экон. наук, доц. И.А. ПОЗДНЯКОВА, О.В. ГАШЕВА****(Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой)****Инга Зенькова ORCID <https://orcid.org/0000-0002-1930-2370>****Ирина Позднякова ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8663-878X>****д-р экон. наук, проф. А.А. АЛЕКБЕРОВ****(Азербайджанский государственный экономический университет, Ташкент)****д-р экон. наук, проф. Р.И. МАЛИКОВ****(Уфимский государственный нефтяной технический университет)**

В данный момент в исследованиях ученых не нашлось решения несоответствиям между социально-экономическими условиями, обеспечивающими развитие занятости населения, и целевыми приоритетами устойчивого развития экономики. В статье проведен анализ методологических принципов различных направлений экономической теории, представленных в трудах зарубежных и отечественных исследователей. Новизна исследования состоит в описании методологического подхода к занятости населения, выстроенного на основании методологических принципов организации форм занятости в сфере инноваций. Авторский вклад в методологию исследования занятости населения состоит в дополнении существующих исследовательских схем принципами инновационности, социальной обеспеченности и защищенности населения; обоснованием междисциплинарного подхода к анализу новых форм занятости населения в целях устойчивого развития; использованием методологического синтеза современных теорий государственного регулирования в раскрытии причинно-следственных связей между проводимой социальной политикой и темпами роста общественного благосостояния.

Ключевые слова: занятость населения, устойчивое развитие, методологический подход к занятости населения, методологические принципы занятости населения.

Введение. Определение занятости в концепции социально-экономического развития подразумевает организацию экономически активного населения в общей структуре национальной экономики с целью получения им трудового дохода и удовлетворения социальных потребностей в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Однако до сих пор не учтены методологические и теоретические подходы к исследованию занятости населения для целей устойчивого развития национальной экономической системы, не исследованы устойчивые связи в социально-экономических явлениях и процессах на рынке труда, комплексно отражающие инструменты реализации политики занятости населения, политики социальной защиты и социального обеспечения, социального равенства на рынке труда, роста благосостояния общества; не исследованы принципы, механизмы и инструменты государственной политики занятости, обеспечивающие инновационное воспроизводство населения; не исследуется построение и реализация эмпирических моделей устойчивого человеческого развития, в которых главное место принадлежит человеку как работнику национальной экономики и удовлетворению его потребностей, реализации человеческого потенциала, удовлетворению производственных и социальных потребностей национальной экономической системы, потребностей стран-стратегических партнеров Республики Беларусь; не сформулирована концепция устойчивого человеческого развития, слагаемые которой обеспечивают инновационный воспроизводственный процесс населения, как стратегия внедрения разработанной методологии в практическую деятельность субъектов социально-экономических отношений.

В данном исследовании использованы методологические принципы зарубежных исследователей Джона Мейнарда Кейнса, Джона Кеннета Гэлбрейта, Митчелла Уэсли Клэра, Оливера Уильямсона, Дугласа Сесила Норта, Р. Дж. Эренберга, Р. С. Смита, Стивена Джона Никеля, Мориса Альтмана¹ [1–11].

В серии трудов авторского коллектива [12–14] выявлены и определены несоответствия между приоритетными социально-экономическими условиями, обеспечивающими развитие занятости, и целевыми приоритетами устойчивого развития экономической системы:

- между условиями формирования и развития высокотехнологичных производств и динамикой численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, а также динамикой внутренних затрат на научные исследования и разработки, численности обучающихся на уровнях третичного образования;

- между целевым приоритетом, касающимся выявления талантливых детей с 5 лет, снижения числа молодежи (от 15 до 24 лет), которая не учится, не работает, и механизмами выстраивания индивидуальной образовательной траектории для молодежи, методическим подходом к анализу занятости трудоспособного населения;

- между целевым приоритетом о полной производительной занятости и механизмом формирования институционального каркаса рынка труда, занятостью женщин по видам экономической деятельности, динамикой рождаемости, миграции населения;

¹ URL: <http://wdi.worldbank.org/table/2.4>; URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-tat/documents/publication/wcms_213755.pdf.

– между целевым приоритетом увеличения продолжительности жизни и убывающей динамикой государственных расходов на охрану окружающей среды, тенденциями числа зарегистрированных больных с ВИЧ-инфекций, населения со злокачественными новообразованиями.

Система таких несогласований выявляет несовершенство существующих методических подходов к занятости населения для целей устойчивого развития национальной экономической системы. Актуальность обозначенных проблем, недостаточная степень их теоретической и практической разработанности предопределили выбор методологии исследования, его цели и задачи.

Целью исследования является определение методологического подхода к занятости населения для обеспечения повышения общественного благосостояния и поступательного человеческого развития в контексте достижения целей устойчивого развития национальной экономической системы. Исходя из цели, были поставлены следующие задачи: проанализировать методологические принципы к занятости населения в подходах зарубежных и отечественных исследователей; дополнить существующие методологические принципы авторскими; сформулировать методологический подход к занятости населения для целей устойчивого развития национальной экономики.

Тема исследования соответствует приоритетным направлениям фундаментальных и прикладных научных исследований Республики Беларусь, согласуется с концепцией Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года.

Основная часть. В более ранних трудах [15–22] И.В. Зеньковой уточнена категория занятости для целей устойчивого развития национальной экономики как система отношений между органами государственного регулирования, институтом государственно-частного партнерства, институтом социального партнерства, населением, в том числе, которое готовится к профессиональной деятельности через институт семьи, дошкольные учреждения, школы, техникумы (колледжи), высшие учебные заведения, курсы обучения новым профессиям при подготовке к инновационным формам труда. Обоснован феномен воспроизводственного процесса инноваций как процесс формирования творческого мышления человека с детского возраста, приобретения навыков в сфере IT соразмерно возрасту, участия в труде по созданию инновационного продукта с учетом реализации принципов социального, гендерного равенства, роста благосостояния общества; сформулирован подход к формированию сфер занятости населения, позволяющих выпускать инновационную продукцию, услуги, увеличивать их долю в экспорте, конкурентоспособность за счет человеческого преимущества.

В данной статье авторский коллектив опирается на теоретико-методический подход российских ученых В.Е. Гимпельсона и Р. Капелюшникова, который ценен формулировкой принципа формирования инновационных форм занятости: «количество рабочих мест, требующих квалифицированных работников, по сравнению с количеством рабочих мест, для которых достаточна низкоквалифицированная рабочая сила, растет, <...> рутинные рабочие места подвержены автоматизации...»². Согласно общеметодологическому подходу В.Е. Гимпельсона, зависимость между динамикой ВВП и динамикой безработицы предполагает определенный набор институтов рынка труда, транслирующий экономический рост в новые рабочие места, а спад – в безработицу³.

Обосновывая необходимость воспроизводственного процесса инноваций среди населения для развития экономики с учетом реализации принципа социального равенства и роста благосостояния граждан, вспомним всеобщий закон развития общества о соответствии производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил. Устойчивые связи между созидательной способностью человека, физическим здоровьем, питанием, медицинским обслуживанием и занятостью нашли отражение в Концепции устойчивого развития человечества (Генеральная Ассамблея ООН, 1987 г.), экономической доктрине, обеспечивающей приоритет «ценности добра и нравственности» в хозяйственном развитии общества. Методологии и практике исследования факторов социально-экономической трансформации, занятости в устойчивом развитии национальной экономической системы, инструментам и механизмам регулирования, инновационным формам труда посвящены работы представителей белорусской школы экономической мысли, ученых, практиков А.В. Бондаря, А.А. Быкова, Е.В. Ванкевич, Л.Н. Давыденко, Т.Н. Долининой, Е.М. Карпенко, Г.А. Короленка, М.И. Ноздрина-Плотниченко, Л.Е. Тихоновой, Г.А. Хацкевича, К.К. Шебеко, В.Н. Шимова, З.М. Юк. Однако методология и практические основы исследования занятости для целей устойчивого развития национальной экономической системы требуют пересмотра основных положений применительно к трансформации социально-экономической системы в условиях ограниченности трудовых ресурсов и более полного использования национальных богатств.

Методология исследования занятости, на наш взгляд, должна базироваться на междисциплинарном подходе, в котором сосредоточены мировоззренческие экономические законы К. Маркса («каждый – по способностям, каждому – по потребностям», всеобщий закон развития общества); методологические принципы Дж. Кейнса (макроэкономическая теория занятости); методология неинституционализма (убеждения, ценности); принципы новой институциональной экономической теории (концепция нравственности и модели «человек счастливый»); принципы устойчивого экономического развития экономических систем (таблица 1).

² URL: <http://www.econorus.org/pdf/2015-26-249-254r.pdf>.

³ Там же.

Таблица 1. – Методологические принципы различных направлений экономической теории, составляющие базу авторской модели занятости населения в целях устойчивого развития национальной экономики

Представители	Методологический принцип
Кейнсианское направление: Дж. М. Кейнс	Рассмотрены причинно-следственные связи между темпами роста занятости и дохода, темпами роста нужд добавочного потребления и спросом на рабочую силу; занятость рабочей силы производна от объема эффективного спроса
Австрийская школа: К. Менгер, О. фон Бём-Баверк, Ф. фон Визер	Простой труд должен оплачиваться на уровне минимальных денежных средств к существованию, а более сложный труд в структуре оплаты должен включать затраты на капитал и ренту с таланта
Кембриджская школа: А. Маршалл	Желание удовлетворять потребности высшего порядка и стремление человека к роскоши мотивирует рабочую силу к приложению трудовых усилий и содействует прогрессу
Чикагская школа: Ф. Хайнеман Найт	В основе организации производства лежит «... способность разума одного человека давать общее направление рутинной физической и умственной работе других...»
Институционализм: Дж. К. Гэлбрейт	Замена труда капиталом происходит при совершенствовании производственных процессов. Цены на машины и оборудование легче поддаются предсказанию, чем расходы на заработную плату
Традиционный институционализм: Т. Б Веблен	При изменении численности населения, уровня навыков и знаний общественная жизнь, осуществляясь согласно традиционной схеме, может развиваться с не меньшей легкостью, чем при прежних состояниях общества, однако всегда существует вероятность, что она будет встречать больше препятствий, чем могла, если бы в эту схему были внесены изменения в соответствии с изменившимися условиями
Институционализм: М. У. Клэр	Люди при избыточной занятости работают с меньшей производительностью труда, нежели в условиях дефицитного рынка труда
Неоинституционализм: О. Уильямсон	При соответствии талантов работников порученным заданиям, его назначение на рабочее место считается эффективным. Для фирмы при увольнении работника не будет потеряна экономическая ценность навыков рабочей силы в случае, если навыки будут встроены в защитную структуру управления. Одна рабочая сила – одна профессия, т.е. работник рассматривает инвестиции в формирование навыков и умений, соответствующих конкретному рабочему месту, для обладания узкоспециализированными знаниями
Неоинституционализм: Д. С. Норт	В условиях высокой конкуренции фирмы заинтересованы в инвестициях в развитие навыков и знаний сотрудников; изменение навыков повлечет расширение возможностей и в перспективе приведет к изменению самих институтов
Математическая школа: У. С. Джевонс	Рабочая сила занята трудом, который наиболее производителен и является полезным обществу, а также выгоден самому работнику
Р. Дж. Эренберг, Р.С. Смит	Выделение принципов регулирования занятости, например, принцип распределения предполагает программы поддержки благосостояния, законы о минимальной заработной плате, постановления об ограничении иммиграции
С. Дж. Никель	Обоснование причинно-следственной зависимости между показателями: ценой выпуска объема производства, функцией дохода компании, уровнем занятости в определенной структуре экономического цикла с учетом издержек найма и увольнения, эффективными часами работы, размером заработной платы в компании, размером прибыли на каждый час эффективности с учетом параметра адаптационной стоимости, фиксируемой в единицах заработной платы
Дж. Дэвис, Дж. Халтивангер	Объясняют изменения производительности рабочей силы природой аллокативных потрясений в экономике
Х. М. Салазар-Ксиринач	«... рост экономики, сопровождаемый ростом занятости, не является естественным результатом действия рыночного механизма, даже если последний и обеспечивает высокие темпы роста»
М. Альтман	Подход ценен для нас интеграцией теорий х-эффективности, теории эффективной заработной платы и поведенческой институциональной модели. Люди не обязательно рациональны, чаще всего их поведение в принципе трудно предсказать. В основе эффективности производства и решения экономических проблем лежит поведенческо-институциональная модель. Традиционно теория предложения труда включает элементы компромиссов модели «доходы – досуг»

В основу классификации стран по уровню устойчивого развития ПРООН заложен принцип удовлетворенности жизнью каждого человека: «Развитие человека означает, прежде всего, все то, что позволяет людям вести жизнь, представляющую для них ценность, и реализовать свой человеческий потенциал»⁴. Согласно Докладу о человеческом развитии ПРООН-2020: «...человечество должно развивать возможности, представительство и ценности, необходимые для того, чтобы снижать неравенство, стимулировать инновации и развивать культуру рационального управления природными ресурсами...»⁵, на первый план выходит индекс человеческого развития.

В соответствии с программой социально-экономического развития Республики, Беларусь до 2025 г. «...индивидуальная образовательная траектория способствует более ранней профессиональной ориентации и самоопределению и формирование инновационных навыков способствует формированию поколения изобретателей и предпринимателей»⁶. Реализация принципа гендерного равенства, по нашему мнению, способствует формированию занятости в сфере инноваций, поскольку Национальный план действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2021–2025 годы декларирует как цель достичь равных шансов для женщин и мужчин в получении образования, квалификации, должности. Согласно Стратегии «Наука и технологии: 2018–2040 гг.» роль человека в социально-экономических

⁴ URL: <https://www.un.org/ru/development/hdr>.

⁵ URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2020_overview_russian.pdf.

⁶ URL: https://pravo.by/upload/docs/op/C22000793_1609880400.pdf.

отношениях возрастает и продиктована эффектом взаимодействия научных знаний, ускоренным и расширенным воспроизводством инноваций⁷. В 2021–2030 гг. Стратегией ставятся задачи создания «...экономико-организационной платформы для достижения сбалансированности экономики», формирования «...национальной инновационной системы...», которая коррелирует с научно-исследовательским сектором стран ЕАЭС (Евразийский экономический союз) в «...доминировании роста производств V и VI технологических укладов...»⁸.

Формирование инновационной структуры занятости зиждется не просто на принципе совмещения трудовой и семейной жизни, а посредством занятости на экономически целесообразных рабочих местах, которые способствуют развитию человека согласно его потребностям и пронизывают все время его жизни. Уровень развития человеческого потенциала является мерой оценки эффективности экономической политики на основе рекомендованных ООН индексов уровня устойчивого социально-экономического развития страны – здоровье, образование, уровень жизни, качество жизни, здоровый образ жизни, уровень развития экологической и национальной безопасности, демографическая безопасность. Согласно Декларации ООН 1987 г. «...для устойчивого и долговременного развития необходимо удовлетворить элементарные потребности всех людей...»⁹. В связи с чем важны: 1) систематизация общих навыков человека, обеспечивающих ему гарантированное трудоустройство с учетом реализации человеческого потенциала (базовые навыки; навык социальной восприимчивости; навык координироваться в команде; навык переговоров; умение обучаться и обучать других; ориентация на клиента; навык выявления сложных проблем и пересмотр соответствующей информации для разработки и оценки вариантов и реализации решений); 2) интеграция навыков в рабочей деятельности (окружающая среда рабочего места, интенсивность работы, эмоциональные требования, качество рабочего времени, социальная среда, широта принятия решений, перспективы и заботок); 3) квалификация и взаимодействие навыков с различными группами профессий.

Результаты предыдущих исследований [18–20; 23] позволили выявить и обобщить методологические принципы форм занятости в сфере инноваций для теоретического базиса авторского методологического подхода к занятости населения. Поскольку методология исследования построена от рассмотрения содержания занятости населения в системе устойчивого развития национальной экономики, функций занятости, фундаментальных предпосылок формирования занятости населения, формирования методологических принципов к обоснованию развития форм занятости населения в сфере инноваций и его трудоустройства в национальной экономике, то и принципы её полагаются на методологические основы исследования занятости населения для целей устойчивого развития национальной экономической системы и политэкономические основы различных экономических школ и направлений предшественников. В результате, методологические принципы организации форм занятости в сфере инноваций, на наш взгляд, можно сформулировать следующим образом :

1) очевидна причинно-следственная связь между темпами роста занятости и дохода, темпами роста нужд добавочного потребления и спросом на рабочую силу при заданном темпе роста, в силу этого занятость рабочей силы производна от объема эффективного спроса;

2) при избыточной занятости производительность труда снижается;

3) при соответствии «таланта работника» порученным заданиям его назначение на рабочее место считается эффективным;

4) «одна рабочая сила – одна профессия»: работник рассматривает инвестиции в формирование навыков и умений, соответствующих конкретному рабочему месту ради обладания узкоспециализированными знаниями;

5) в качестве транзакционных барьеров для входа на рынок труда выступает невозможность оплатить переподготовку рабочей силы для соответствия навыкам и умениям вакантной должности;

6) выявлена причинно-следственная зависимость между показателями: ценой выпуска объема производства, функцией дохода компании, уровнем занятости в определенной структуре экономического цикла с учетом издержек найма и увольнения, эффективными часами работы, размером заработной платы в компании, размером прибыли на каждый час эффективности с учетом параметра адаптационной стоимости, фиксируемой в единицах заработной платы;

7) трудовые усилия рабочей силы разнятся, уровень технико-технологических параметров рабочих мест динамичен и изменчив, соответственно стоимость рабочей силы разнится, а значит, возможны несколько точек равновесия индикаторов «производительность труда – трудовые усилия – заработная плата» в системе, заданной индикаторами «себестоимость производства – норма прибыли», цель таких равновесий – максимизировать производительность и минимизировать издержки;

8) на определенной стадии делового цикла более низкая реальная заработная плата определяет условие возникновения дополнительной занятости;

9) теория предложения труда включает элементы компромиссов модели «доходы – досуг», основывается на целевом доходе физических лиц;

10) в основе поведения экономического субъекта лежит фактор усилий личности, предпочтения экономического субъекта, институциональные параметры, переговоры, которые ограничивают или влияют на выбор.

Ключевые моменты авторского методологического подхода к занятости населения для целей устойчивого развития национальной экономической системы представлены в таблице 2.

⁷ URL: https://nasb.gov.by/congress2/strategy_2018-2040.pdf.

⁸ URL: https://nasb.gov.by/congress2/strategy_2018-2040.pdf.

⁹ URL: <https://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>

Таблица 2. – Методологический подход к занятости населения для целей устойчивого развития национальной экономической системы

Политэкономический элемент	Развитие авторами
Методология исследования	Обобщены: мировоззренческие экономические законы К. Маркса («каждый – по способностям, каждому – по потребностям», всеобщий закон развития общества); методологические принципы Дж. Кейнса (макроэкономическая теория занятости); методология неoinституционализма (убеждения, ценности); принципы устойчивого экономического развития экономических систем
Фундаментальные предпосылки формирования форм занятости населения в сфере инноваций	Выявлены устойчивые связи между результирующими индикаторами и факторами, обоснованы инструменты и механизмы экономической политики, что дало возможность сформировать политэкономические основы авторской структурно-логической модели устойчивого человеческого развития
Систематизация фундаментальных предпосылок формирования форм занятости в сфере инноваций, концептуальные основы исследования занятости, источники формирования полной занятости	Предоставление обществом работы каждому трудящемуся и работоспособному человеку с учетом гендерного равенства, половозрастной структуры предложения трудовых ресурсов, в соответствии с признанием, квалификацией, уровнем образования и навыками, с учетом потребностей человека и общества. Удовлетворение потребностей человека, связанных с реализацией индикаторов: продолжительность жизни, здоровье, уровень образования, уровень жизни населения, экологическая, демографическая безопасность. Принцип психологического благополучия посредством прозрачности карьерных стратегий
Механизм реализации политики занятости	Признание преимуществ институциональной методологии, неoinституционализма, мировоззренческих экономических законов К. Маркса и принципов устойчивого человеческого развития. Базируется на положениях фундаментальной концепции устойчивого развития человечества, базовых концепциях инновационного воспроизводственного процесса населения и мировом опыте. Отличается от имеющихся тем, что направлена на поступательное развитие политики занятости населения в сфере инноваций, социальных механизмов развития инновационной модели национальной экономики, базирующейся на воспроизводственном процессе инноваций и институциональном взаимодействии системы здравоохранения, социальной защиты и социального обеспечения населения, институтов социального и государственно-частного партнерства

Авторский вклад в методологию исследования занятости населения состоит в дополнении существующих исследовательских схем принципами инновационности, социальной обеспеченности и защищенности населения; обоснованием междисциплинарного подхода к анализу новых форм занятости населения в целях устойчивого развития; использованием методологического синтеза современных теорий государственного регулирования в раскрытии причинно-следственных связей между проводимой социальной политикой и темпами роста общественного благосостояния. Уточнен категориальный аппарат, описывающий межсубъектное взаимодействие в сфере занятости населения. Обоснована вовлеченность населения в инновационный процесс за счет использования механизмов формирования инновационного мышления. Систематизация фундаментальных предпосылок формирования форм занятости населения в сфере инноваций позволила выявить устойчивые связи между результирующими индикаторами и факторами, обосновать инструменты и механизмы реализации экономической политики, сформировать политэкономические основы авторской структурно-логической модели устойчивого человеческого развития [23]:

- человек и удовлетворение его потребностей, реализация человеческого потенциала,
- рост валового внутреннего продукта,
- формирование структуры занятости в сфере инноваций в целях устойчивого развития национальной экономики;
- реализация социальных механизмов в системе государственного управления занятостью.

Заключение. Итак, представленный методологический подход к занятости населения базируется на политэкономических принципах различных экономических школ и направлений, авторской теории и методологии исследования занятости населения в системе устойчивого развития национальной экономической системы. В отличие от существующих теоретико-методологических подходов к занятости населения, ограничивающих исследование отношений занятости фокусировкой на рассмотрении отдельных элементов (спрос, предложение, производственно-технологические параметры рабочих мест, квалификационная структура предложения трудовых ресурсов, трудоспособное население), занятость населения в системе устойчивого развития национальной экономики рассматривается авторами через совокупность политэкономических отношений, а также реализацию комплекса инструментов инновационной политики, научной политики, социальной политики, социальной защиты и социального обеспечения, молодежной политики и образования и обеспечивает реализацию задач и целей агрегированной модели устойчивого человеческого развития на принципах социального равенства, инновационного воспроизводственного процесса населения, роста благосостояния общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest, and Money. – 190 p.
2. Менгер К. Избранные работы. – М.: Территория будущего, 2005. – 496 с.
3. Маршалл А. Принципы политэкономии. В 3 т.; пер. Р. И. Столпера. – М.: Прогресс-Москва, 1983. – Т. 1. – 415 с.
4. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 2003. – 360 с.

5. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества; пер. с англ. Н. И. Иноземцева, чл.-кор. АН СССР А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1979. – 390 с.
6. Уильямсон, Оливер И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация; науч. ред. канд. экон. наук В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Каткало. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Начала, 1997. – 180 с.
8. Джевонс У.С. Политическая экономия; пер. Р. Маркович. – СПб.: Народ. польза, 1905. – 120 с.
9. Эрнберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда: теория и государственная политика. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.
10. Altman M. Economic Growth and the High Wage Economy. Choices, constraints and opportunities in the market economy. – UK by Routledge, 2012. – 313 p.
11. Bertola G. Microeconomic perspectives on aggregate labor markets // Handbook of labor economics. – North-Holland, 2010. – Vol. 3, Part C. Chap. 45. – P. 2985–3028.
12. Ziankova I. National model of sustainable human development: goals and directions // Часопис экон. реформ. – 2021. – № 4 (44). – С. 6–12.
13. Зенькова И.В., Гашева О.В. Сравнительный анализ структуры занятости трудоспособного населения в соответствии с требованиями устойчивого развития национальной экономики // Вестн. УГНТУ. Наука, образование, экономика. Сер. Экономика. – 2022. – № 1 (39). – С. 17–30.
14. Ziankova I., Sarvari R., Znotina D. Theoretical and Practical Foundations of the Application and Use of the Telematics Solutions for the Development of the National Economy // Environment. Technology. Resources: Proceedings of the 13th International Scientific and Practical Conference, Rezekne, Latvia, 2021. – Vol. 2. – P. 154–161.
15. Зенькова И.В. Анализ экономического содержания сбалансированности занятости // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2011. – № 6. – С. 7–12.
16. Зенькова И.В. Теоретические основы исследования воспроизводства рабочей силы и ценообразования на рынке труда // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2012. – № 5. – С. 9–17.
17. Зенькова И.В., Ключня В.Л. Теоретические основы согласования компетенций работников с технико-технологическими параметрами рабочих мест // Веснік БДУ. Сер. 3, Гісторыя. Эканоміка. Права. – 2014. – № 2. – С. 37–40.
18. Зенькова И.В. Теоретико-практический анализ причинно-следственных связей между механизмом достижения производственного труда, установлением уровня заработной платы и навыками рабочей силы: мировой опыт // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 6. – С. 2–10.
19. Зенькова И.В. Некоторые аспекты концептуальных основ развития рациональной структуры занятости на рынке труда: национальный и мировой опыт // Потребительская кооперация. – 2019. – № 4(67). – С. 17–25.
20. Зенькова И.В. Теоретические основы рациональной структуры занятости населения: национальный и мировой опыт // Весн. Гродз. дзярж. ун-та імя Янкі Купалы. Сер. 5, Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2020. – Т. 10, № 1. – С. 6–14.
21. Зенькова И.В. Система отношений инновационных форм занятости населения Республики Беларусь // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2021. – № 13. – С. 41–49.
22. Зенькова И.В. Исследование инновационных форм занятости населения и его устойчивого трудовоспроизводства в экономике: национальный и мировой опыт // Весн. Гродз. дзярж. ун-та імя Янкі Купалы. Сер. 5, Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2021. – Т. 11, № 3. – С. 6–14.
23. Зенькова И.В. Методологические и практические основы достижения продуктивной занятости для инклюзивного экономического роста Республики Беларусь. – Новополоцк : Полоц. гос. ун-т, 2020. – 190 с.

Поступила 10.02.2023

METHODOLOGICAL APPROACH TO EMPLOYMENT OF THE POPULATION FOR THE PURPOSES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM

I. ZIANKOVA, I. POZDNYAKOVA, O. GASHEVA
(*Euphrosyne Polotskaya State University of Polotsk*)

A. ALEKBEROV
(*Azerbaijan State University of Economics*)

R. MALIKOV
(*Ufa State Oil Technical University*)

At the moment, scientists' research has not found a solution to the inconsistencies between the socio-economic conditions that ensure the development of employment and the target priorities of sustainable economic development. The article analyzes the methodological principles of various areas of economic theory presented in the works of foreign and domestic researchers. The novelty of the research consists in the description of the methodological approach to employment of the population, built on the basis of methodological principles of the organization of forms of employment in the field of innovation. The author's contribution to the methodology of employment research consists in supplementing existing research schemes with the principles of innovation, social security and protection of the population; substantiating an interdisciplinary approach to the analysis of new forms of employment for sustainable development; using the methodological synthesis of modern theories of state regulation in revealing the cause-effect relationships between the social policy and the growth rate of public welfare.

Keywords: *employment of the population, sustainable development, methodological approach to employment of the population, methodological principles of employment of the population.*

УДК 339:004.738.5

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-45-52

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ СТРАН ВОСТОЧНОЙ И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

канд. экон. наук, доц. В.В. КВАСНИКОВА

(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

В статье исследованы тенденции развития розничной электронной коммерции стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Проанализирована динамика объемов продаж отдельных товарных групп на розничном электронном рынке как в целом по миру, так и отдельным странам. Как показало исследование, наиболее продаваемыми товарами посредством электронной коммерции являются товары группы «мода». В каждой изучаемой стране выявлены наиболее значимые интернет-магазины и поставщики услуг доставки, оценена степень проникновения Интернета. Определены факторы, оказавшие наиболее сильное влияние на развитие розничной электронной коммерции в странах Восточной и Юго-Восточной Азии.

Ключевые слова: розничный электронный рынок, онлайн-продажи, интернет-магазин, интернет-пользователи, Интернет.

В настоящее время ведущая роль в мировой электронной коммерции принадлежит странам Восточной и Юго-Восточной Азии. На долю рынка электронной коммерции этого региона приходится 62,2% мирового рынка. Сложившаяся ситуация обусловлена лидерством Китая в этой сфере экономики, однако и в других странах, таких как Япония, Южная Корея и Индия электронная коммерция активно развивается. По данным компании Remarkety в 2021 г. Япония на рынке электронной коммерции занимает 4-е место, Южная Корея – 7 -е место, а Индия – 11-е¹. В 2020 г., согласно исследованиям eMarketer, по объему продаж товаров посредством розничной электронной коммерции в ТОП-10 попали следующие страны: Китай (2 779,31 млрд долл. США); Соединенные Штаты Америки (794,5 млрд долл. США); Великобритания (180,39 млрд долл. США); Япония (141,26 млрд долл. США), Южная Корея (110,60 млрд долл. США), Германия (101,5 млрд долл. США), Франция (80 млрд долл. США), Индия (67,5 млрд долл. США), Канада (44 млрд долл. США) и Испания (37 млрд долл. США)². Таким образом, в мировом рейтинге розничной электронной коммерции страны Восточной и Юго-Восточной Азии заняли 1-е, 4-е, 5-е и 8-е место, соответственно.

По прогнозам, наибольший объем продаж товаров посредством розничной электронной торговли в 2022 г. в размере 1,5 трлн долл. США получит Китай, объем продаж США составит 875 млрд долл. США, что почти в 2 раза меньше, чем у Китая. На 3-м месте – Япония, объем продаж товаров посредством электронной коммерции у этой страны 241 млрд долл. США³. В тройку лидеров среди стран мира по темпу роста объемов продаж товаров посредством электронной коммерции в 2021 г. вошли: Филиппины (25,9%), Индия (25,5%) и Индонезия (23,0%) (рисунок 1).

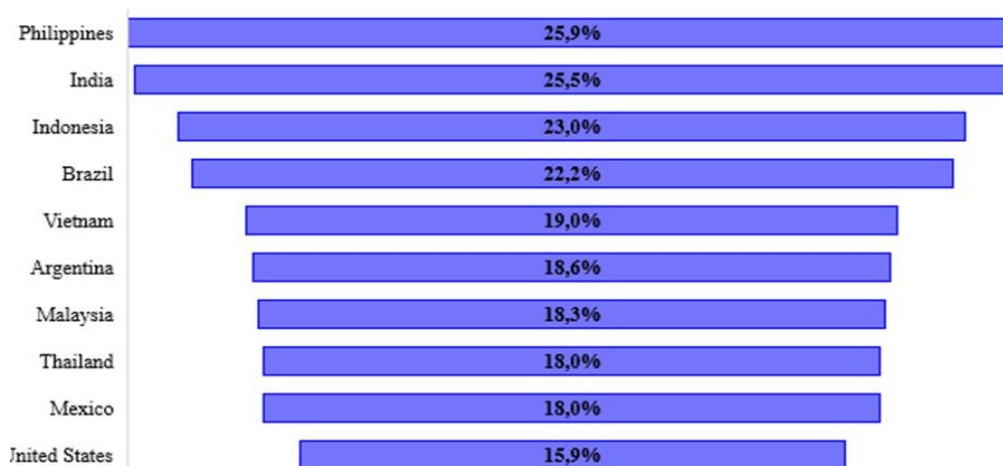


Рисунок 1. – ТОП-10 стран по темпу роста объемов продаж товаров на розничном рынке электронной коммерции в 2022 году⁴

В таблице 1 представлен прогноз объемов продаж по группам товаров на мировом розничном рынке электронной коммерции за 2022 г. и 2027 г.

¹ URL: <https://habr.com/ru/company/payonline/blog/372223/>.

² URL: <https://www.business.com/articles/10-of-the-largest-ecommerce-markets-in-the-world-b/>.

³ URL: <https://www.ecwid.com/insights/ecommerce-revenue-by-country>.

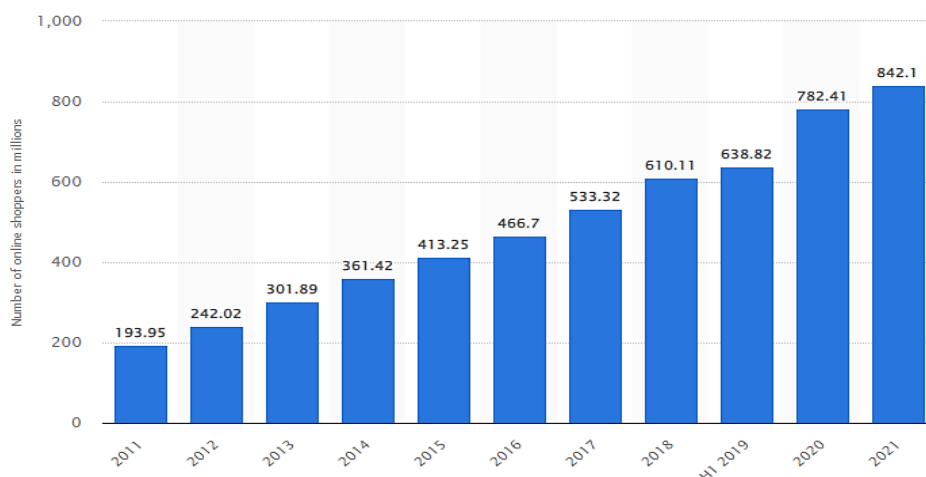
⁴ URL: <https://www.ecwid.com/insights/ecommerce-revenue-by-country>.

Таблица 1. – Прогнозируемый объем продаж по группам товаров на мировом розничном рынке электронной коммерции за 2022 г. и 2027 г.⁵

Группа товаров	2022 г.		2027 г.		Темп роста, %	Абсолютное изменение	
	млрд долл. США	уд. вес, %	млрд долл. США	уд. вес, %		млрд долл. США	п. п.
1. Мода	837,261	28,16	1002,215	28,82	119,70	164,954	0,66
2. Игрушки, хобби и сделай сам	651,061	21,90	766,857	22,05	117,79	115,796	0,16
3. Электроника и медиа	575,523	19,35	633,644	18,22	110,10	58,121	-1,13
4. Продукты питания и личная гигиена	518,534	17,44	619,157	17,81	119,41	100,623	0,37
5. Мебель и бытовая техника	391,178	13,16	455,423	13,10	116,42	64,245	-0,06
Всего	2973,557	100,00	3477,296	100,00	116,94	503,739	x

По данным таблицы 1 более 28% мирового объема продаж на розничном рынке электронной коммерции приходится на группу товаров «мода». По прогнозам в 2022 г. выручка от реализации по этой группе товаров составит 837,261 млрд долл. США, а к 2027 году показатель увеличится до 1002,215 млрд долл. США или на 19,70%, т.е. товары группы «мода» являются наиболее растущей группой розничной электронной коммерции. Второе место занимает группа товаров «игрушки, хобби и сделай сам» с объемом продаж 651,061 млрд долл. США. По прогнозам специалистов statista.com в 2027 году объем продаж по данной группе товаров составит 766,857 млрд долл. США, т.е. показатель вырастет на 17,79%. Третье место с объемом продаж 575,523 млрд долл. США в 2022 г. займет группа товаров «электроника и медиа», ожидается, что в 2027 году показатель увеличится до 633,644 млрд долл. США или на 10,1%. Среди всех товарных групп наименьший темп роста объема продаж характерен именно для товаров группы «электроника и медиа». Несмотря на то, что в 2022 г. товары группы «продукты питания и личная гигиена» находятся только на 4-м месте, по темпу роста объема продаж данная товарная группа попадет на второе место (119,41%) после товарной группы «мода». Последнее место занимает группа товаров «мебель и бытовая техника» с объемом продаж 391,178 млрд долл. США.

Благодаря быстрому расширению потребительского рынка и развитию цифровых технологий китайская электронная коммерция постоянно развивается. Китай не только занимает 1-е место в мире по розничным онлайн-продажам: в 2021 г. на долю рынка электронной коммерции внутри страны приходилось более половины розничных продаж. В стоимостном выражении в 2022 г. объем розничных онлайн-продаж в Китае достигнет 15,5 трлн юаней⁶. В 2021 г. в Китае число пользователей Интернета составило 65,2% от численности жителей страны, а число онлайн-покупателей – 842,1 млн человек, что на 59,69 млн человек больше по сравнению с 2020 г. (рисунок 2).

Рисунок 2. – Динамика онлайн-покупателей в Китае за 2011–2021 гг.⁷

В 2021 г. 59% от общей численности населения Китая купили один и более товаров в Интернете. К 2025 г. ожидается, что количество покупателей в сети Интернет будет насчитывать 1230,4 млн человек. Это свидетельствует об огромном потенциале китайской электронной коммерции, в развитие которой, значительный вклад вносят платежные системы Alipay и WeChat Pay. В 2021 г. посредством этих систем розничные покупатели оплатили 57,6% онлайн-покупок⁸.

⁵ См. сноску № 4.⁶ URL: <https://tenbagroup.com/12-china-e-commerce-market-trends>.⁷ Там же.⁸ Там же.

Рост рынка электронной коммерции также поддерживается улучшением электронной коммерции в сельской местности. По данным Министерства торговли Китая, розничные онлайн-продажи в сельских общинах выросли на 35,3% в годовом исчислении в первом квартале 2021 г. Мероприятия онлайн-покупок, такие как День холостяков (или Double 11), также вносят значительный вклад в общий объем онлайн-продаж. Китайские гиганты электронной коммерции, в том числе Alibaba и JD.com, в совокупности зарегистрировали массовые продажи на сумму 139 млрд долл. во время мероприятия «День холостяка» в 2021 г., зафиксировав скачок на 8% и 28%, соответственно, по сравнению с предыдущим годом⁹.

В течение последних пяти лет развитию рынка розничной электронной коммерции Китая способствовало активное использование Интернета и смартфонов, повышение доверия потребителей к онлайн-покупкам. Интернет-сети и социальная коммерция в популярных приложениях, таких как WeChat, TikTok и Sina Weibo, уже давно стали неотъемлемой частью повседневной жизни Китая. Фактически, китайские потребители проводят около пяти часов в день со своими мобильными устройствами (смартфонами, планшетами), тогда как средний мировой показатель составляет три часа в день. В 2021 г. Китай завершил покрытие 5G-вышками всей своей территории, установлено 1 млн базовых станций 5G.

Самыми продаваемыми товарными группами, приобретаемыми посредством электронной коммерции, в Китае являются «мода и красота», «игрушки и товары для дома», «продукты питания и средства личной гигиены». В 2021 г. этих товаров было продано на общую сумму 778,5 млрд долл. В то же время наибольший прирост наблюдается по таким товарным группам, как «продукты питания и средства личной гигиены» (46,8%) и «цифровая музыка» (30,9 %). В настоящее время доминирующее положение на рынке электронной коммерции Китая (доля рынка в совокупности 80%) занимают электронные площадки: Alibaba Group (Taobao & Tmall), PinDuoDuo, Xiaohongshu и JD.com. Alibaba Group (Taobao и Tmall). Taobao принадлежит китайскому гиганту электронной коммерции Alibaba Group, является самой популярной площадкой онлайн-покупок в Китае. Количество активных пользователей Taobao в среднем за месяц 2021 г. составило 792 млн человек, причем 70% из них – это миллениалы в возрасте до 30 лет. На данной электронной площадке в среднем за минуту продается более 40 тыс. товаров. В таблице 2 представлены объемы продаж самых крупных интернет-магазинов Китая.

Таблица 2. – Объем продаж крупнейших интернет-магазинов Китая за 2021 год¹⁰

Наименование	jd.com	chaoshi.tmall.com	vip.com	suning.com	ehaier.com
Объем продаж, млрд долл. США	118,485	19,887	16,734	12,785	10,42

Крупнейшим интернет-магазином на китайском рынке электронной коммерции является jd.com, в 2021 г. объем продаж у которого составил 118,5 млрд долларов США. Следующими по величине являются интернет-магазины chaoshi.tmall.com и vip.com с объемом продаж 19,9 и 16,7 млрд долл. США соответственно. В целом на первые три магазина приходится 10% розничных онлайн-продаж в Китае. Одним из самых быстрорастущих магазинов на китайском рынке является americantourister.com.hk, в 2021 году выручка этого магазина составила около 2,5 млн долл. США, а темп роста – 319%¹¹.

Лучшим поставщиком услуг доставки в Китае является SF Express, его указали 60% интернет-магазинов, также в тройку ведущих поставщиков услуг доставки вошли EMS и Yuantong Express, услугами которых пользуются 45% и 10% интернет-магазинов, принявших участие в опросе.

Несмотря на то, что Китай занимает лидирующее место в мире по развитию розничной электронной коммерции, его потенциал полностью ещё не исчерпан, т.к. покупки в интернет-магазинах совершает только 59% от общей численности населения.

Рынок электронной коммерции Японии в мире в 2021 г. находился на 4-м месте с объемом продаж 181,7 млрд долл. США. Ежегодное увеличение объемов продаж электронной коммерции Японии в период 2018–2021 гг. составило 5,2%. Основной причиной роста рынка электронной коммерции Японии является переход потребителей от офлайн-покупок к онлайн-покупкам. В настоящее время 76,7% населения Японии совершает покупки в интернет-магазинах. Данный вывод подтверждается и результатами обследования экономик домохозяйств, проведенного в июле 2022 г. Министерством внутренних дел и коммуникаций Японии. Опрос показал, что более 50% домохозяйств (с двумя и более членами семьи) в этом месяце заказывали товары и услуги через Интернет. Количество покупок на одно домохозяйство в июле 2022 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло на 17,2%. В 2021 г. хотя бы один товар в Интернете приобрело 74% от общей численности населения Японии. Японцы предпочитают только надежных продавцов с хорошей репутацией и качественными товарами. По данным опроса только 8% респондентов никогда не совершали покупок в Интернете.

Крупнейшими магазинами на японском рынке электронной коммерции по объему продаж являются amazon.co.jp, apple.com и yodobashi.com. В 2021 г. объем продаж товаров магазина amazon.co.jp составил 13 млрд долл. США, apple.com – 4,3 млрд долл. США и yodobashi.com 3,3 млрд долл. США. В целом на первые три магазина

⁹ URL: <https://www.globaldata.com/media/banking/china-continues-to-lead-global-e-commerce-market-with-over-2-trillion-sales-in-2022-says-globaldata>.

¹⁰ URL: <https://ecommercedb.com/markets/cn/all>.

¹¹ Там же.

приходится 15% объема онлайн-продаж в Японии¹². По данным World Retail крупнейшими компаниями электронной коммерции в Японии являются: Rakuten, Amazon Japan, Apple, Yahoo! Japan Shopping, Department Stores and Retail Outlets, Seibu Sogo, Mitsukoshi Isetan, Daimaru, Takashimaya, Aeon, Apparel eCommerce Websites, ZOZOTOWN, Supermarket eCom.

Положительное влияние на развитие электронной коммерции оказывают поставщики услуг «доставка товаров». В Японии лучшим поставщиком услуг доставки, согласно данным опросов интернет-магазинов, является Yamato. Услугами данной компании пользуются 57% интернет-магазинов, принявших участие в опросе. В тройку крупнейших компаний по доставке входят Sagawa Express и Japan Post, с результатами 45% и 23%, соответственно.

В настоящее время японские потребители проводят дома больше времени, чем когда-либо, поэтому тратят меньше времени на покупки в традиционных магазинах. Положительное влияние на увеличение онлайн-покупок оказывают мероприятия стимулирующего характера, такие как «Белый день» (14 марта), «Черная пятница» и «Киберпонедельник». Исследования показывают, что рост онлайн-продаж наблюдается в Японии на Новый год и в летние месяцы, когда японские фирмы выплачивают работникам ежегодные летние бонусы. В среднем премия составляет около 3000 долларов и, в основном, расходуется на предметы роскоши, отдых и путешествия¹³.

Первое место в онлайн-продажах Японии занимают «продукты питания и средства личной гигиены», на их долю приходится 27% объема продаж электронной коммерции. Доля товаров группы «мода» составляет 20% объема онлайн-продаж, по 19% приходится на объем продаж товарных групп «игрушки, хобби и сделай сам» и «электроника и медиа». Наименьшую долю в объеме онлайн-продаж Японии (15%) занимает товарная группа «мебель и бытовая техника». Наиболее используемыми способами оплаты в интернет-магазинах Японии являются кредитные карты (67,6%) и электронные деньги (37,3%) (рисунок 3).

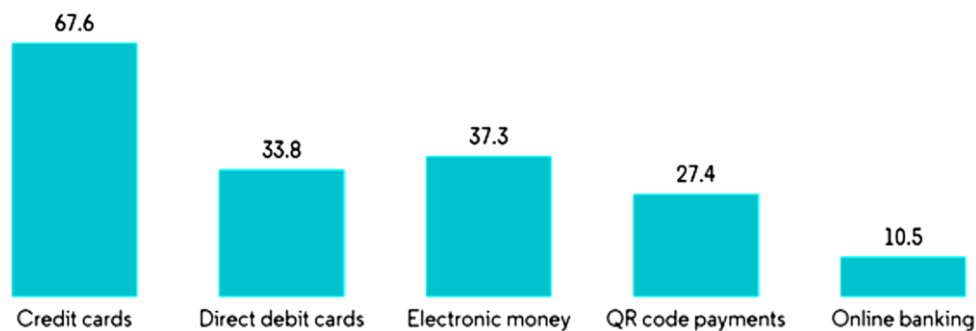


Рисунок 3. – Наиболее используемые способы оплаты в интернет-магазинах Японии¹⁴

В 2022 г. по оценкам ведущей аналитической компании GlobalData¹⁵ объем розничных онлайн-продаж в Японии вырастет на 6,9% и достигнет 194,3 млрд долл. США, а при сохранении среднегодового прироста розничных онлайн продаж на уровне 5,2% к 2026 г. объем этого рынка составит 237,8 млрд долл. США.

В 2021 г. Южная Корея является шестым по величине рынком электронной коммерции с объемом продаж в размере 92 млрд долл. США. По сравнению с 2020 г. в 2021 г. рынок электронной коммерции Южной Кореи увеличился на 14%, тогда как общемировой рост этого рынка составил 15%¹⁶.

Развитие южнокорейского рынка электронной коммерции, обусловлено следующим:

- в 2019 году по всей стране были запущены коммерческие сетевые услуги 5G;
- страна является одной из высоко развитых экономик мира;
- население страны имеет высокий уровень жизни;
- смартфоном пользуются 95% населения;
- положительное влияние пандемии COVID-19.

В преддверии проведения зимних Олимпийских игр 2018 года в Пхенчхане была создана инфраструктура для поддержки 5G. Южная Корея стала первой страной, запустившей мобильную сеть 5G. С 2019 г. высокоскоростное подключение доступно практически по всей стране, в метро и большинстве общественных мест. Это также способствовало росту совершения онлайн-покупок (рисунок 4). Кроме того, активное посещение южнокорейцами интернет-магазинов, обусловлено тем, что в среднем население в день на поездку на работу затрачивает 96 мин. Согласно статистическим данным, именно в это время совершается большая часть онлайн-продаж, при этом основным мотивом совершения покупки является скука. В 2021 году 68% от общей численности населения Южной Кореи приобретало товары в Интернете (один и более товаров).

¹² URL: <https://ecommercedb.com/en/markets/jp/all>.

¹³ URL: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/japan-ecommerce>.

¹⁴ URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/japan-ecommerce-market>.

¹⁵ URL: <https://www.globaldata.com/media/banking/japan-e-commerce-market-grow-6-9-2022-estimates-globaldata/>.

¹⁶ URL: <https://ecommercedb.com/en/markets/kr/all>.

Южнокорейские потребители менее доверяют международным брендам, но восприимчивы к новым вещам. Интернет-магазины особенно популярны среди молодых потребителей: более 94% жителей Южной Кореи в возрасте 20–39 лет совершают покупки в Интернете (рисунок 5).

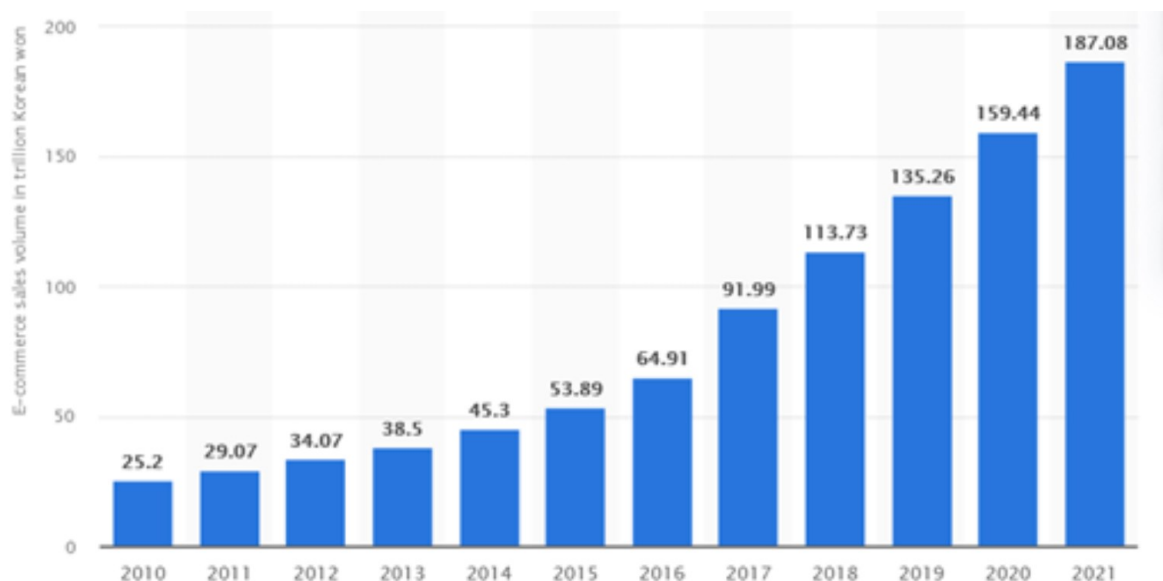


Рисунок 4. – Объем транзакций онлайн-покупок в Южной Корее за 2010-2021 годы, триллион корейских вон¹⁷

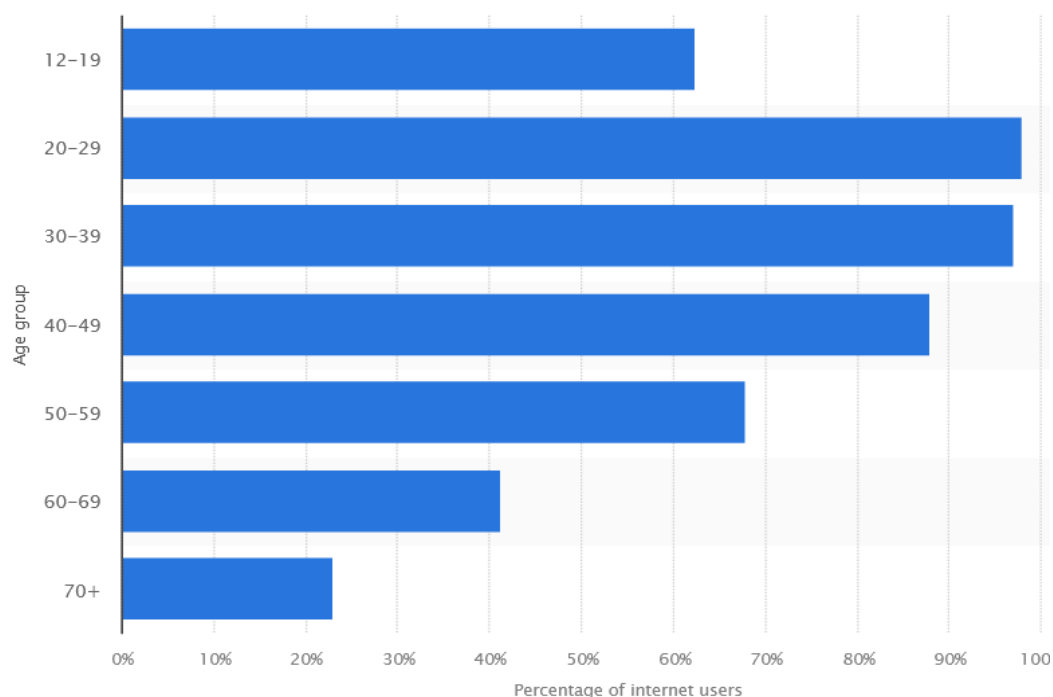


Рисунок 5. – Уровень совершения интернет-покупок в Южной Корее по возрастным группам на 01.09.2021 г.¹⁸

Крупнейшим игроком на рынке электронной коммерции Южной Кореи является coupage.com. В 2021 г. объем продаж магазина составил 16,4 млрд долл. США. За coupage.com следуют ssg.com и yes24.com, занимающие второе и третье места с объемами продаж 1,5 млрд долл. США и 526 млн долл. США, соответственно. В целом на первые три магазина приходится 20% онлайн-продаж в Южной Корее. Один из самых быстрорастущих магазинов на южнокорейском рынке — allbirds.co.kr. В 2021 г. его объем онлайн-продаж составил около 2,8 млн долл. США, увеличившись по сравнению с 2020 г. в 2,77 раза.

¹⁷ URL: <https://www.statista.com/outlook/dmo/ecommerce/south-korea>.

¹⁸ Там же.

Основными компаниями, работающими на рынке электронной коммерции Южной Кореи, являются: Coupang Corp, Naver Shopping, eBay, Inc., Amazon.com Inc и Gmarket. В таблице 3 представлены данные о развитии розничного рынка электронной коммерции Южной Кореи по группам товаров за 2015–2020 гг.

Таблица 3. – Динамика объема онлайн-продаж по группам товаров на розничном рынке электронной коммерции Южной Кореи за 2015–2020 гг., млн долларов США¹⁹

Группа товаров	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Темп роста, % 2020/2015
Одежда и обувь	4663,6	5271,6	5843,7	6942,5	7239	9581,1	205,4
Красота и уход за собой	1297,7	1599,2	2119	2553,3	2841,8	3915,7	301,7
Бытовая техника	868,9	1065,5	1404,2	1655,5	1799,4	2525,7	290,7
Бытовая электроника	1333,3	1280,3	1356,7	1473,7	1461	1815,1	136,1
Потребительское здоровье	794,3	924,4	1043,1	1244,2	1301,5	1434,6	180,6
Продукты питания и напитки	5903,5	7581,7	10517	13558,2	14558	20198,3	342,1
Уход за домом	161,8	154,9	191	209,3	216,5	262,3	162,1
Домохозяйство и садоводство	92,2	92,2	96,9	103,8	100,9	110,1	119,4
Товары для дома	948,6	947,2	1003,4	1070,6	1142	1334,2	140,6
Медиа-товары	3967,8	4717,8	5638,9	6637,6	7219	7912,8	199,4
Личные аксессуары и очки	943,6	1120,3	1287,1	1446,7	1589,5	1646,5	174,5
Товары для ухода за домашними животными	469,7	528	639,9	753,8	819,8	943,1	200,8
Традиционные игрушки и игры	250,6	258	270,2	281,5	268,6	291,6	116,4
Оборудование для видеоигр	67,5	55,6	67,7	79,5	86,6	108,3	160,4
Прочая электронная коммерция	15920,5	19320	31864,5	38920,4	44339,4	52589,9	330,3
Электронная коммерция всего	37683,6	44916,8	63343,5	76930,6	84982,9	104669,5	277,8

Как видим, в целом за исследуемый период объем онлайн-продаж Южной Кореи вырос в 2,77 раза и составил 104669,5 млн долл. США. На протяжении всего рассматриваемого периода наибольший вклад в объем онлайн-продаж вносит товарная группа «продукты питания и напитки», в 2020 г. показатель составил 20198,3 млн долл. США. Второе место с объемом продаж 9581,1 млн долл. США занимает товарная группа «одежда и обувь», третье место – «медиа-товары» с объемом онлайн-продаж в 2020 г. 7912,8 млн долл. США. За исследуемый период наиболее быстрыми темпами росли онлайн-продажи таких товарных групп, как «продукты питания и напитки» – в 3,42 раза, «красота и уход за собой» – в 3,3 раза, «бытовая техника» – в 2,9 раза.

В таблице 4 представлена структура объема онлайн-продаж Южной Кореи в разрезе товарных групп за 2015–2020 гг.

Таблица 4. – Структура объема онлайн-продаж на розничном рынке электронной коммерции Южной Кореи по товарным группам за 2015–2020 гг., %²⁰

Группа товаров	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютное изменение уд. веса, п. п. 2020/2015
Одежда и обувь	12,4	11,7	9,2	9	8,5	9,2	-3,2
Красота и уход за собой	3,4	3,6	3,3	3,3	3,3	3,7	0,3
Бытовая техника	2,3	2,4	2,2	2,2	2,1	2,4	0,1
Бытовая электроника	3,5	2,9	2,1	1,9	1,7	1,7	-1,8
Потребительское здоровье	2,1	2,1	1,6	1,6	1,5	1,4	-0,7
Продукты питания и напитки	15,7	16,9	16,6	17,6	17,1	19,3	3,6
Уход за домом	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	-0,1
Домохозяйство и садоводство	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	-0,1
Товары для дома	2,5	2,1	1,6	1,4	1,3	1,3	-1,2
Медиа-товары	10,5	10,5	8,9	8,6	8,5	7,6	-2,9
Личные аксессуары и очки	2,5	2,5	2	1,9	1,9	1,6	-0,9
Товары для ухода за домашними животными	1,2	1,2	1	1	1	0,9	-0,3
Традиционные игрушки и игры	0,7	0,6	0,4	0,4	0,3	0,3	-0,4
Оборудование для видеоигр	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,1
Прочая электронная коммерция	42,2	43	50,3	50,6	52,2	50,2	8
Электронная коммерция	100	100	100	100	100	100	X

¹⁹ URL: <https://agriculture.canada.ca/en/international-trade/market-intelligence/reports/sector-trend-analysis-e-commerce-market-trends-south-korea>.

²⁰ Там же.

В структуре онлайн-продаж наибольший удельный вес на протяжении исследуемого периода занимает товарная группа «продукты питания и напитки». В 2020 году удельный вес этой товарной группы составил 19,3% в общем объеме онлайн-продаж Южной Кореи, что на 3,6 п. п. больше по сравнению с 2015 г. Второе место занимает товарная группа «одежда и обувь», доля объема онлайн-продаж которой в 2020 г. составила 9,2%. Доля этой группы в структуре онлайн-продаж снизилась на 3,2 п. п. по сравнению с 2015 г. Третье место принадлежит товарной группе «медиа-товары» с долей в 2020 г. 7,6%. Для этой товарной группы также характерна тенденция снижения доли в общем объеме онлайн-продаж по сравнению с 2015 годом: в 2020 г. показатель сократился на 2,9 п. п. В связи с тем, что в онлайн-продажах наибольшую долю занимает товарная группа «продукты питания и напитки» представляет интерес доля онлайн-продажи этих товаров в общем объеме розничных продаж (таблица 5).

Таблица 5. – Доля онлайн-продаж продуктов питания в общем объеме розничных продаж продуктов питания в Южной Корее, %²¹

Товар	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютное изменение 2020/2015, п. п.
Пищевые масла	7,7	8,3	8,8	9,5	10,4	14,5	6,8
Готовые блюда	11,5	12,0	12,0	12,7	13,6	20,0	8,5
Соусы, заправки и приправы	8,8	13,9	16,3	17,6	19,5	23,4	14,6
Суп	3,9	5,0	6,0	7,0	8,3	14,9	11
Сладкие спреды	2,3	2,7	3,1	3,5	4,0	5,7	3,4
Детское питание	45,5	44,7	43,9	46,7	48,6	51,0	5,5
Молочные продукты	11,1	11,6	12,9	14,3	15,4	19,9	8,8
Выпечка	1,3	1,5	2,0	2,5	3,0	4,2	2,9
Хлопья на завтрак	2,1	3,0	4,0	7,0	11,4	18,8	16,7
Переработанные фрукты и овощи	6,9	7,0	7,4	8,0	8,9	12,3	5,4
Обработанное мясо и морепродукты	0,8	1,9	4,0	7,2	10,7	15,7	14,9
Рис, макароны и лапша	24,5	25,2	26,3	26,1	26,3	31,1	6,6
Кондитерские изделия	1,8	2,2	2,5	3,3	4,0	5,6	3,8
Мороженое и замороженные десерты	0,6	0,7	0,8	1,8	2,9	4,3	3,7
Пикантные закуски	2,1	2,8	3,3	3,5	4,2	5,6	3,5
Сладкое печенье, снеки и фруктовые закуски	8,9	8,9	9,1	9,1	9,5	11,2	2,3
Всего	9,7	10,4	11,2	12,1	13,2	17,3	7,6

По данным таблицы 5 в целом онлайн-продажи продуктов питания в общем объеме их розничных продаж занимают 17,3%. По сравнению с 2015 г. в 2020 г. доля розничных онлайн-продаж продуктов питания выросла на 7,6 п. п. В 2020 г. наибольшая доля онлайн-продаж в общем объеме розничных продаж наблюдается по таким продуктам питания, как «детское питание» (51%), «рис, макароны и лапша» (31,1%) и «соусы, заправки и приправы» (23,4%). За исследуемый период доля онлайн-продаж в наибольшей степени выросла по следующим товарам: «хлопья на завтрак» (+16,7 п. п.), «обработанное мясо и морепродукты» (+14,9 п. п.) и «соусы, заправки и приправы» (+14,6 п. п.).

Лучшим поставщиком услуг доставки в Южной Корее является CJ Logistics: 64% интернет-магазинов указали, что пользуются услугами данного поставщика. Компании Lotte и UPS также оказывают услуги по доставке товаров, их услугами пользуются 9% и 5% интернет-магазинов, соответственно.

К 2025 году объем продаж на розничном рынке электронной коммерции Южной Кореи достигнет 99,2 млрд долл. США²², однако среднегодовой прирост выручки будет ниже мирового уровня и составит 5% (среднегодовой мировой прирост 6%). По прогнозам Всемирного банка объем продаж на рынке электронной коммерции Южной Кореи к 2028 г. составит 156 млрд долларов США²³.

По данным statista.com объем рынка электронной коммерции Индии в 2021 г. составил 39,33 млрд долл. США²⁴. Однако доля электронной коммерции в этой стране по-прежнему остается небольшой в общем объеме розничных продаж. В 2021 г. она составила всего 7,8% в общей сумме розничной торговли (1,072 трлн долл. США). Эта доля намного ниже, чем в Китае (46,3%), Южной Корее (32,2%) или Индонезии (20,2%). Однако по прогнозным оценкам ожидается, что в 2025 г. в Индии доля электронной торговли превысит 10% от общего объема розничных продаж. Прогнозируется, что среднегодовой прирост объема продаж на рынке электронной коммерции с 2021 по 2030 гг. в среднем составит 31,13% в год и к 2030 г. достигнет 350 млрд долл. США.

В 2021 г. число интернет-покупателей в Индии составило 312,7 млн человек, что на 47 млн человек больше, чем в 2020 г. По прогнозам ожидается, что к концу 2022 г. появится еще около 65 млн интернет-покупателей²⁵.

²¹ См. сноску № 19.

²² URL: <https://localizejs.com/articles/the-top-10-e-commerce-markets-you-should-be-targeting>.

²³ URL: <https://www.wordbank.com/us/blog/market-insights/the-south-korea-ecommerce-landscape/>.

²⁴ URL: <https://www.statista.com/statistics/792047/india-e-commerce-market-size/>.

²⁵ URL: <https://www-insiderintelligence-com.translate.goog/content/ecommerce-india-booming-growth-low-market-penetration-mean-big-potential? x tr sl=en& x tr tl=ru& x tr hl=ru& x tr pto=sc>.

Крупнейшим игроком на индийском рынке электронной коммерции является bigbasket.com. В 2021 г. выручка магазина достигла 1,2 млрд долл. США. Второе и третье места занимают интернет-магазины ajio.com и reliancedigital.in, выручка которых в 2021 г. составила 1,1 млрд долл. США и 752 млн долл. США, соответственно. В целом на эти три интернет-магазина приходится 5% розничных онлайн-продаж в Индии. Одним из самых быстрорастущих магазинов на индийском рынке является swisstimehouse.com. В 2021 г. выручка магазина составила около 1,2 млн долл. США, что в 4,5 раза больше, чем в 2020 г. Наиболее популярными интернет-магазинами являются: Amazon.in; Flipkart; Myntra; Tatacliq; Pepperfry; Paytm; Nykaa; 1mg; Firstcry; ALJO; Bigbasket; Grofers; Shopclues; Makemytrip; Bookmyshow; Koovs; Lenskart; Meesho; Zomato. Около 25–30% покупателей предпочитают совершать покупки в интернет-магазинах. По данным исследований в 2021 г. 36% населения страны совершили покупки в Интернет (купили хотя бы один товар). В структуре онлайн-продаж наибольшую долю 34% занимает «электроника и медиа», на одежду и обувь («моду») приходится 27% онлайн-продаж, на «продукты питания и средства личной гигиены» – 24%, на «игрушки, хобби и сделай сам» – 11%. Товарная группа «мебель и бытовая техника» занимает всего 5% в общем объеме онлайн-продаж. В тройку ведущих поставщиков услуг «доставка» входят Blue Dart, FedEx и «Почта Индии». Среди интернет-магазинов 54% указали, что пользуются услугами Blue Dart, 32% – FedEx, 25% – «Почта Индии»²⁶.

Согласно отчету американской платежной компании ACI Worldwide, к 2025 г. цифровые платежи в Индии составят 71,7% от общего объема платежей, а наличные и чеки останутся на уровне 28,3%. Google Pay, Visa, Mastercard и Paytm – платформы для цифровых платежей, наиболее предпочитаемые потребителями Индии.

В целом на основе проведенного исследования можно заключить, что интенсивное развитие розничного рынка электронной коммерции в последние несколько лет в странах Восточной и Юго-Восточной Азии, как и в целом в мире, было обусловлено изменением покупательского поведения в период пандемии COVID-19. Кроме этого значимого фактора, тенденциям роста розничных онлайн-продаж в этих странах способствовали следующие факторы:

- увеличение численности потребителей, относящихся к среднему классу;
- увеличение использования смартфонов;
- улучшение покрытия сети Интернет.

При этом наибольшим потенциалом в развитии рынка розничной электронной коммерции обладают Китай и Индия, что обусловлено большой численностью населения.

Поступила 09.03.2023

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE MARKET IN THE COUNTRIES OF EAST AND SOUTHEAST ASIA

V. KVASNIKOVA

(Belarusian State Economic University, Minsk)

The article explores the trends in the development of retail e-commerce in East and Southeast Asia. The dynamics of sales volumes of individual product groups in the retail electronic market, both in the whole world and in individual countries, is analyzed. As the study showed, the most sold goods through e-commerce are the products of the "fashion" group. In each country studied, the most significant online stores and delivery service providers were identified, and the degree of internet penetration was assessed. The factors that had the strongest influence on the development of retail e-commerce in the countries of East and Southeast Asia were identified.

Keywords: retail electronic market, online sales, online store, internet users, internet.

²⁶ URL: <https://ecommercedb.com/markets/in/all>.

УДК 334.021

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-53-56

РИСКИ И УГРОЗЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ РАЗВИТИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ¹

д-р соц. наук, проф. В.А. КЛИМЕНКО
(Исполнительный комитет СНГ, Минск)

канд. экон. наук, доц. Л.И. ДРОЗДОВИЧ, В.А. КАЗАНЦЕВА
(Белорусский национальный технический университет, Минск)

В статье выявляются и анализируются риски и угрозы, которые возникают при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации. Авторами в качестве основных рисков и угроз, возникающих при этом, называются: отсутствие четкого целеполагания на уровне государства, транслируемого на тройную спираль; недостаточно высокая степень адаптивности звеньев тройной спирали к реалиям экономики рисков; возможное ослабление национальной идеологии; отсутствие национальной идеи; угроза снижения уровня качества человеческого капитала. Авторы приходят к выводу о том, что развитие взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации в Республике Беларусь происходит в условиях усиления влияния глобальной политико-экономической нестабильности, в связи с чем важнейшим условием противодействия новым вызовам и угрозам становится повышение адаптивности существующей модели хозяйствования к внешним и внутренним вызовам и угрозам.

Ключевые слова: технологическая модернизация, интересы, модель тройной спирали, университеты, промышленные предприятия, социальный капитал, инновационное развитие.

Введение. В современных условиях устойчивое развитие взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации представляется невозможным без грамотного анализа рисков и угроз, возникающих при этом. В связи с этим, целью данного исследования является выявление рисков и угроз, возникающих при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации. При решении поставленной нами научной задачи выявить риски и угрозы, возникающие при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации, можно применить два различных подхода: аналитически описательный и системно креативный.

При первом подходе, аналитически описательном, следовало бы детально разобрать уже разработанные нами теоретико-методологические принципы и факторы развития взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации в Республике Беларусь, детально показав, какие именно риски и угрозы возникают при этом. Надо отметить, что такого рода подход имеет свои преимущества, прежде всего, – относительную легкость его реализации. Действительно, если нами системно охарактеризованы теоретико-методологические принципы взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации, а именно равенство форм собственности; признание множественности институциональных форм участия университетов в капитализации их технико-организационных и технико-технологических разработок; создание сети коммуникаций тройной спирали; необходимость создания социально-научного сообщества; признание уникальности организационно-экономических механизмов внедрения научных разработок в промышленности, то нетрудно назвать основные угрозы и риски вышеназванного взаимодействия. Прежде всего, это несоблюдение равенства форм собственности; отказ от множественности институциональных форм участия университетов в капитализации их технико-организационных и технико-технологических разработок; отсутствие сети коммуникаций тройной спирали или отставание в темпах её разработки; несоздание социально-научного сообщества или его симуляция; проблемы внедрения научных разработок в промышленности по причине несоздания эффективного уникального организационно-экономического механизма, обеспечивающего это внедрение.

На основании установленных и содержательно охарактеризованных нами факторов развития взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации также не сложно выявить основные угрозы и риски, возникающие в процессе действия этих факторов, а именно медленный и непоследовательный переход к экономике знаний; неготовность государства, национальной экономики и отдельных крупных и средних предприятий к росту геополитической напряженности; недостаточная роль социально-научного сообщества в реализации модели тройной спирали; терциализация экономики не в направлении опережающего развития услуг промышленного характера; медленная технологическая модернизация промышленных предприятий; сокращение социального капитала университетов и промышленных предприятий; невозможность обеспечения действенной персонификации маркетинговых и административных

¹ Работа выполнена при поддержке БРФФИ (договор с БРФФИ № Г21МН-002 от 01.07.2021 г.).

функций университетов; отказ от активной государственной политики в отношении развития этого взаимодействия или снижение эффективности этой политики из-за её инертности; отставание изменений форм трудовой мотивации от потребностей общественного производства; неудачи при разработке механизмов согласования интересов университетов и промышленных предприятий. Очевидно, что все это будет усиливать риски и угрозы для национальной, технологической, экономической и социальной безопасности Республики Беларусь. И такого рода исследования носят, по-нашему мнению, тривиальный характер, поскольку, как только нами научно описан любой из экономических факторов, влияющий на те или иные стороны общественного производства, то по существу понятны и риски искажения действия этого фактора. Поэтому при реализации задачи выявить риски и угрозы, возникающие при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации, нами будет применен системно креативный подход, позволяющий значительно прирастить научное знание по объекту нашего исследования.

Основная часть. Последовательная реализация системно креативного подхода при выявлении рисков и угроз, возникающих при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации, возможна на основании методологических основ понимания социально-экономических законов развития современного общества, заложенных С.Ю. Солодовниковым в его парадигме экономики рисков. Напомним, что под экономикой рисков названным автором понимается «экономика высокотехнических и наукоемких производств, характеризующаяся высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков. 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 непредсказуемы – "черные лебеди", "эффект сверхуверенности" и т.д.» [1, с. 45]. Политико-экономические события последних месяцев, начиная с февраля 2022 г., приведшие к радикальному и быстрому изменению всей, казалось бы, устойчивой системы международных экономических отношений, подтвердили правильность тезиса о переходе Человечества в новую стадию своего развития – экономику рисков.

Такой методологический подход, прошедший эмпирическую проверку в последние годы, позволяет нам по-новому взглянуть на проблему рисков и угроз, возникающих при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации. Вместе с тем для того, чтобы научно достоверно понять, как использовать названный методологический подход при решении заявленной нами исследовательской задачи, недостаточно просто привести определение экономики рисков, необходимо понять теорию экономики рисков, предложенную С.Ю. Солодовниковым. Для этого необходимо концептуально разобраться в предложенной им системе понятий, критически её осмыслить, при необходимости дополнив и адаптировав для целей нашего исследования.

Начнем по порядку. Названный автор, исходя из тезиса, что «социальные системы относятся к разряду наиболее сложных систем» [2, с. 6], справедливо утверждает, что «в рамках системного подхода специфику категории целого усматривают также в том, что в этом понятии отражаются лишь такие связи явлений действительности, при наличии которых та или иная совокупность объектов может быть выделена как явление нового порядка, способное к сохранению своей качественной определенности. Именно целостность объекта, как уже указывалось, выступает необходимым атрибутом его системного бытия» [2, с. 8]. Само по себе соображение о том, что к категории целого, а применительно к экономическим явлениям – это экономические системы или отношения, относятся связи явлений действительности, при наличии которых та или иная совокупность объектов может быть выделена как явление нового порядка, способное к сохранению своей качественной определенности, лежит в рамках гегелевской диалектики и для социального философа вряд ли может считаться чем-то новым, но применительно к экономическим реалиям такой подход позволил названному автору поставить вопрос о возвращении политической экономии её места методологической основы всех экономических исследований.

«Политическая экономия, – как отмечает С.Ю. Солодовников, – это социальная наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни. Политэкономия исследует законы, управляющие развитием социально-экономических системы, а также рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи, через призму субъектных (межклассовых) отношений» [3, с. 302]. Названный автор далее поясняет, что «только на базе современной политической экономии можно преодолеть культивируемый сегодня частью научного сообщества и бизнеса "рыночный империализм". Под последним неоклассическая экономическая концепция подразумевает некую модель "идеального рынка", в которой обмен осуществляется автоматически, а социальные отношения выступают факторами, мешающими этому процессу. Причем правила этой абстрактной, т. е. выдуманной модели, по-прежнему пытаются распространить на все сферы человеческой жизни» [3, с. 302]. Применительно к проблеме выявления рисков и угроз, возникающих при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации, вышесказанное означает, что необходимо рассматривать названные риски через призму субъектных (межклассовых) отношений, с учетом особенностей функционирования всей экономической системы общества (единого, относительно устойчивого,

организационно оформленного материально-общественного комплекса, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни [4, с. 25–26]), с учетом особенностей исторического периода и идеологического противостояния различных цивилизаций, государств и социальных классов.

Именно под углом зрения идеологического и методологического противостояния экономических концепций, исследующих реальные экономики, и идеологических теорий либерально-рыночного направления, исследующих идеальные модели, следует рассматривать следующий тезис С.Ю. Солодовникова: «Системный подход – это последовательное и комплексное рассмотрение объекта не как изолированной от внешнего воздействия (примером такого подхода в экономике является смитианская социальная парадигма саморегулирующегося рынка), а как полузакрытой, но с приближением к открытой системы. Здесь необходимо принимать во внимание не только то, что изменение внешних по отношению к рассматриваемой системе факторов происходит по их собственным законам, которые не всегда могут быть поняты (по крайней мере, быстро поняты) и соответственно учтены» [5, с. 114]. В данном высказывании определенный гносеологический интерес, исходя из предмета и объекта нашего исследования, представляет замечание названного автора о том, что не все внешние факторы по отношению к экономическим феноменам могут быть поняты и учтены. Иначе говоря, здесь речь также идет об экономике рисков, оказывающей значительное воздействие на проблему выявления и минимизации рисков и угроз в современных экономических реалиях.

С.Ю. Солодовников также справедливо отмечает, что «любой реальный социум в своей жизнедеятельности постоянно находится под воздействием двух противоположно направленных тенденций: к разрушению (энтропийный процесс) и к эволюции (антиэнтропийный процесс) и может сохранять (или увеличивать) свою жизнеспособность, только при их определенном сочетании. Подавление одной из названных тенденций другой неизбежно ведет либо к смерти, либо к вырождению системы, т. е. к снижению ее жизнеспособности» [2, с. 13]. От себя добавим, что под воздействием двух противоположно направленных тенденций к разрушению и эволюции находится не только социум, но и иные социально-экономические системы, в том числе и те, которые описываются в модели тройной спирали. По существу, если исходить из рассматриваемой теории экономики рисков, то главными рисками и угрозами, возникающими при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации, следует назвать отсутствие четкого целеполагания на уровне государства, транслируемого на тройную спираль. При этом в основе такого целеполагания должны лежать идеология, национальная идея и образование.

Как справедливо отмечается в литературе по этому поводу, «нельзя эффективно хозяйствовать и при этом считать, что эта модель хозяйствования неправильная. Если вы воспринимаете какую-то систему как неверную, несправедливую, то это государство разрушается, а на его месте появляется другое государство и там уже формируется принятие большинством населения этой новой хозяйственной системы» [6, с. 88]. Необходимость фактического признания большинством населения справедливости существующего политического устройства и его экономической базы (системы хозяйствования) была всегда. Однако экономика рисков внесла в механизмы этого признания революционные коррективы, порождающие множество новых и актуализирующие существующие ранее риски и угрозы. «В условиях экономики рисков, – отмечает С.Ю. Солодовников, – для которой характерны высочайшая степень политико-экономических, технологических, финансовых, экологических неопределенностей и возрастание роли общественно-функциональных технологий как инструментов конкурентной борьбы, претерпевают трансформацию формы и методы управления» [5, с. 114]. Названный автор также подчеркивает, что «экономика рисков сегодня в значительной мере может исказить ожидаемые положительные эффекты от использования любых форм управления в инновационной сфере, поскольку порождает невероятное количество негативных социально-экономических, политических, финансовых, экологических, манипуляционных и иных угроз и рисков. Также необходимо подчеркнуть, что в современных экономиках западного типа (постиндустриальных и сверхиндустриальных), наряду с действительно применяемыми ординационными способами управления, широкое распространение получили симуляции этого управления, направленные на поддержание иллюзии демократического общественного устройства, участия миноритарных и розничных акционеров в управлении акционерными обществами, определения направлений инновационной деятельности и т.д.» [7, с. 128].

При этом нельзя забывать, что «основополагающим фактором производства и важнейшим элементом национального богатства выступает человеческий капитал как задействованная в производственно-хозяйственной деятельности часть человеческих ресурсов. Именно он (человеческий капитал) лежит в основе формирования венчурного предпринимательства и во многом предопределяет уровень инвестиционной привлекательности и инновационной активности государства» [8, с. 94]. В свою очередь, концепция тройной спирали подразумевает высокий уровень развития человеческого капитала. Таким образом, снижение уровня развития человеческого капитала выступает в качестве серьезного риска, возникающего при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации.

Заключение. Таким образом, развитие взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации в Республике Беларусь происходит в условиях усиления влияния глобальной политико-экономической нестабильности. На протекание этого процесса также неизбежно будут оказывать негативное влияние такие вышеуказанные явления, как увеличивающееся негативное информационное и санкционное давление на нашу страну, симуляция многих международных

институтов и норм и т.д. Поскольку многие из этих постоянно возникающих рисков и угроз не могут быть заранее предсказаны, а соответственно не ко всем из них можно подготовиться, то важнейшим условием противодействия новым вызовам и угрозам становится повышение адаптивности существующей модели хозяйствования к внешним и внутренним вызовам и угрозам. В связи с этим в качестве основных рисков и угроз, возникающих при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации, следует назвать отсутствие четкого целеполагания на уровне государства, транслируемого на тройную спираль; недостаточно высокая степень адаптивности звеньев тройной спирали к реалиям экономики рисков; возможное ослабление национальной идеологии; отсутствие национальной идеи; угроза снижения уровня качества человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солодовников С.Ю. Современная экономика-экономика рисков // Друковский вестник. – 2019. – №5. – С. 43–56. DOI: <https://doi.org/10.17213/2312-6469-2019-5-43-56>.
2. Солодовников С.Ю. Понятие хаоса и его место в развитии сложных систем // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 7. – С. 5–18.
3. Солодовников С.Ю. Код Джона Кейнса или о допустимых интерпретациях экономических текстов // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 6. – С. 293–303
4. Герасимов Н.В. Экономическая система общества: генезис, структура, развитие. – Минск: Наука и техника, 1991. – 349 с.
5. Солодовников С.Ю. Теоретико-методологические основы исследования сетевых механизмов инновационного развития в Республике Беларусь // Наука и техника. – 2020. – № 19(2). – С. 113–118. DOI: <https://doi.org/10.21122/2227-1031-2020-19-2-113-118>.
6. Солодовников С.Ю. Влияние изучения иностранного языка на национальную модель хозяйствования и национальную безопасность // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2020. – № 3(53). – С. 84–89.
7. Солодовников С.Ю. Относительные преимущества субординационного и ординационного управления в инновационной сфере // Экономическая наука сегодня. – Минск, 2019. – Вып. 9. – С. 122–131
8. Богатырёва В.В. Человеческий капитал, инвестиции и инновации: фундаментальный и прикладной аспекты исследования взаимосвязи // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2015. – № 5. – С. 94–97.

Поступила 09.03.2023

RISKS AND THREATS ARISING IN THE DEVELOPMENT OF INTERACTION BETWEEN UNIVERSITIES AND INDUSTRIAL ENTERPRISES BASED ON THE TRIPLE HELIX MODEL IN THE CONTEXT OF MODERN TECHNOLOGICAL

V. KLIMENKO

(CIS Executive Committee, Minsk)

L. DROZDOVICH, V. KAZANTSAVA

(Belarusian National Technical University, Minsk)

The article identifies and analyzes the risks and threats that arise during the development of interaction between universities and industrial enterprises based on the triple helix model in the context of modern technological modernization. The authors name as the main risks and threats arising in this case: the lack of clear goal-setting at the state level, translated into a triple helix; insufficiently high degree of adaptability of the links of the triple helix to the realities of the risk economy; possible weakening of national ideology; lack of a national idea; the threat of a decrease in the quality of human capital. The authors come to the conclusion that the development of interaction between universities and industrial enterprises based on the triple helix model in the context of modern technological modernization in the Republic of Belarus takes place in conditions of increasing influence of global political and economic instability, in connection with which the most important condition for countering new challenges and threats is to increase the adaptability of the existing economic model to external and internal challenges and threats.

Keywords: technological modernization, interests, triple helix model, universities, industrial enterprises, social capital, innovative development.

УДК 339.138

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-57-60

**ТЕХНОЛОГИИ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:
ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДОЛОГИЯ****канд. экон. наук, доц. О.Л. КОВАЛЕВА****(Белорусский государственный экономический университет, Минск)**

Статья посвящена нейромаркетинговым исследованиям, которые представляют собой новую методическую область в системе современных подходов в сфере сбора и анализа маркетинговой информации. Автором рассматриваются параметры, подлежащие изучению при проведении нейромаркетинговых исследований, используемые специалистами для определения эмоциональных реакций целевой аудитории на маркетинговые стимулы. Описаны основные виды биометрии, применяемые для измерения параметров биологической активности респондентов, а также технологии и инструменты, используемые для получения маркетинговой информации при реализации исследовательских процедур в рамках прямого и косвенного подходов. Указаны основные каналы воздействия специалистов в области нейромаркетинговых исследований на сенсорное восприятие респондентами изучаемых объектов. Рассмотрены преимущества и недостатки метода, а также области возможного применения в сфере маркетинга.

Ключевые слова: нейромаркетинг, нейровизуализация, сенсорное восприятие, эмоциональная и физиологическая активация, айтрекинг, аромамаркетинг.

Введение. Нейромаркетинговые исследования представляют собой процедуру по сбору, обработке и анализу первичных данных путем измерения физиологических и нейронных сигналов с целью изучения мотивации и предпочтений респондентов. Используя специальные процедуры, исследователи фиксируют реакции респондентов на объект воздействия и отслеживают процессы, которые проходят в мозге человека. Проводя нейромаркетинговые исследования, специалист должен владеть знаниями не только в сфере маркетинга, но и когнитивной психологии и нейрофизиологии, так как объектом изучения выступают истинные, подсознательные реакции респондентов, которые при применении обычных исследовательских процедур могут быть подвержены искажениям. Искажения информации, которую предоставляют респонденты, могут носить как осознанный, так и неосознанный характер. Обсуждая объект исследования при проведении фокус-групп, глубинных интервью или опросов, некоторые респонденты сознательно искажают информацию, стремясь продемонстрировать определенную модель поведения, социальный статус, соответствие нормам, которые приняты в обществе. Помимо этого, респонденты не всегда склонны искренне отвечать на личные, чувствительные вопросы. Аналогичные трудности возникают и при проведении экспериментальных исследований и реализации метода наблюдения, если респонденты знают, что их поведение фиксируется с целью последующего анализа. Подсознательные же реакции всегда правдивы и не подлежат осознанному искажению, так как не поддаются сознательному контролю.

Основная часть. На современном этапе традиционными объектами нейромаркетинговых исследований являются изучение воздействия рекламы и эмоциональность потребительского опыта. Среди параметров, подлежащих изучению, можно выделить следующие:

– Эмоциональная активация. Маркетолог может использовать данные об эмоциональной реакции в разных целях. Например, если необходимо добиться нужного восприятия товара, усилить ощущения от его использования или оказать влияние на поведение. Эмоциональные реакции свидетельствуют о наличии в тестируемом объекте неких стимулов, на которые реагируют респонденты. Выявление этих стимулов, может быть использовано как инструмент для последующей манипуляции потребителями.

– Физиологическая активация. Люди испытывают эмоции благодаря физиологической активации, которая вызывает изменения в организме человека и, в частности, в нервных процессах. Регистрация подобных изменений (например, изменение ритма сердца, частоты дыхания, пульса) осуществляется с помощью специальных приборов.

– Мозговая активность. Исследование мозговой активности используется для фиксации реакций респондентов на определенные маркетинговые стимулы в каждый конкретный момент времени. Большинство реакций являются настолько быстрыми, что респонденты не могут их объективно оценить и запомнить, а тем более, воспроизвести. Регистрация же изменения активности мозга (например, при демонстрации рекламного ролика) с помощью специальных приборов подскажет маркетологу, в какой конкретный момент они произошли и сколько длились.

– Связь между реакциями и высказываниями респондентов. Оценки респондентов не всегда объективны и точны, тем более, как было отмечено ранее, они могут быть искажены. Фиксация естественных реакций респондентов на маркетинговые стимулы позволит исследователю получить более достоверные данные, выявить несоответствия в оценках и высказываниях респондентов с их истинным мнением, что позволит выбрать наиболее «эмоционально окрашенный» вариант из предложенных альтернатив.

– Память. Технологии нейровизуализации используются для идентификации факторов, которые оказывают непосредственное воздействие на запоминание и распознавание информации во время контакта с объектом исследования.

– Влияние внешних воздействий на органы чувств. Сенсорные исследования в маркетинге используются для повышения привлекательности и узнаваемости товара со стороны органов чувств. Процесс покупки всегда сопровождается дополнительной информацией, которую покупатель получает посредством сенсорного восприятия.

Полученная информация (зрительная, слуховая, вкусовая, осязательная, обонятельная) сохраняется в долгосрочной памяти и используется в дальнейшем при принятии решения о повторной покупке. Сенсорный маркетинг является мощным инструментом продвижения, если при выборе товаров потребитель руководствуется не только экономическими или качественными параметрами, но и чувствами.

– Неврологические индикаторы. Исследование неврологических индикаторов проводится для изучения восприятия потребителей альтернативных вариантов маркетинговых стимулов.

Для определения эмоциональной реакции необходимо провести измерение параметров биологической активности респондентов. При проведении нейромаркетинговых исследований используются следующие виды биометрии:

1. Частота дыхания. Датчики грудного и брюшного дыхания позволяют зафиксировать изменение частоты дыхания респондентов при демонстрации объектов исследования. Если при рассмотрении или использовании объекта респонденты начинают дышать более часто, – это признак изменения их эмоционального состояния.

2. Кожно-гальваническая реакция. Для оценки биометрии используются датчики тонической и фазической составляющих электрокожного сопротивления. Потовые железы реагируют на изменение эмоционального состояния человека. Подобная фиксация зачастую возможна только с помощью датчиков, так как потоотделения могут быть настолько незначительны, что сам респондент не сможет это определить и почувствовать.

3. Пульс. Датчики артериального давления и работы сердца используются для регистрации деятельности периферических кровеносных сосудов. Изменение частоты сердечных ударов возникает при изменении эмоционального состояния: чем сильнее переживания респондента, тем быстрее бьется сердце и выше артериальное давление. Мониторинг динамики показателей позволит увидеть, когда и при каких обстоятельствах респондент испытывал наибольшее волнение.

4. Айтрекинг представляет собой методику, направленную на изучение движения глаз при работе с визуальными данными в процессе исследования абстрактного мышления, изучении процессов восприятия объектов, юзабилити-исследованиях. Современные технические средства (окулографы) активно используются социологами и маркетологами, когда требуется не только получить ответ респондента на интересующий вопрос или зафиксировать его поведение, но и оценить реакцию на тот или иной визуальный стимул.

5. Мимика. Каждая эмоция сопровождается набором определенных физиологических и мышечных изменений, которые в совокупности позволяют идентифицировать конкретную эмоцию. К проявлениям мышечных изменений, в первую очередь, относят мимику. Реакция человека на поступающую с внешнего мира информацию при прочтении, прослушивании вопроса или обсуждении заданной исследователем темы, сопровождается микровыражениями на лице. Микровыражения не зависят от желания человека, не поддаются сознательному контролю. Анализ видеозаписи позволит установить, какие эмоции испытывал респондент при работе с объектом исследования.

6. Электромиография. Электромиография представляет собой метод регистрации электрической активности мышц, которая возникает при их возбуждении. Движение мускулов сопровождается электрическим импульсом, зафиксировать который, даже самый незначительный, можно с помощью специального датчика. Благодаря анализу мимики исследователь получает информацию об изменении эмоционального состояния респондентов в период сбора данных.

7. Речь. Датчики регистрации речевого сигнала позволяют зафиксировать малейшие перепады в тональности респондента. Как правило, эта информация носит вспомогательный характер и может быть использована для установления факта изменения эмоционального состояния респондента.

8. Электрическая активность головного мозга (электроэнцефалография) используется для фиксации изменений импульсов, которые возникают в результате нейронной активности под кожей головы. К голове респондента прикрепляются специальные электроды, которые передают данные об изменении мозговой активности респондентов. Усиление активности мозга свидетельствует о реакции респондента на маркетинговые стимулы, отражает вовлеченность респондента в исследовательский процесс. Современное программное обеспечение позволяет отслеживать динамику функциональной активности различных областей коры головного мозга, что может быть использовано для оценки изменения внимания, эмоционального состояния, запоминания визуальной и звуковой информации, при изучении потребительских предпочтений.

9. Функциональная магнитно-резонансная томография. Данный метод используется для картирования коры головного мозга с целью определения гемодинамических реакций, которые происходят в различных областях головного мозга, отвечающих за такие функции, как зрение, речь, память и прочие. Такой способ измерения активности мозга позволяет увидеть, какие именно его части реагируют на получаемые сигналы (визуальные изображения, звуковая информация, тактильные стимулы). В настоящее время областью применения функциональной магнитно-резонансной томографии является разработка нового продукта. Метод используется как на стадии разработки и дизайна с целью определения наилучшего образа будущего товара (например, при анализе вкусовых характеристик, запаха), так и на стадии реализации, когда требуется оценить эффективность рекламной кампании.

Следует отметить, что каждый из описанных видов биометрии не исключает применение других. Для получения полной информации о реакции респондента на маркетинговые стимулы целесообразно применять их комбинации, что позволит повысить качество анализа собранных данных.

При проведении нейромаркетинговых исследований для сбора информации применяется два подхода: прямой и косвенный. Прямой подход предполагает использование исследовательских процедур с целью непосредственной фиксации реакции респондента с помощью радиологических средств. Косвенный подход направлен на изучение не самих реакций, а признаков их проявления. При реализации прямого подхода используются такие

инструменты, как электроэнцефалография, магнитоэнцефалография, функциональная магнитно-резонансная томография, транскраниальная магнитная стимуляция. Среди инструментов косвенного подхода к сбору данных наибольшую популярность получили айтрекинг, гальванометр, полиграф, видеокамеры, фиксирующие данные для последующей обработки с помощью систем кодирования движения лица.

Методология нейромаркетинговых исследований базируется на изучении чувственных восприятий, которые находятся в сознании потенциальных потребителей, поэтому основными каналами, на которые могут воздействовать маркетологи, являются органы чувств: обоняние, зрение, вкус, слух и осязание. При принятии решения о покупке, каждый в отдельности или в совокупности орган чувств, помимо рациональных мотивов, формирует желание приобрести товар. Добиться нужных эмоций воздействуя на органы чувств можно несколькими путями.

Наибольшая доля маркетинговых коммуникаций базируется на визуализации. Для повышения продаж маркетолог должен разработать логотип, фирменный стиль, дизайн, упаковку, рекламную продукцию и прочие визуальные маркетинговые стимулы, направленные на привлечение внимания целевой аудитории. Инструментами визуализации являются цвет, форма, использование образов, шрифтов, освещение и многие другие элементы, воспринимаемые зрением. Согласно исследованиям, большую часть информации люди получают именно с помощью зрения, при этом мозг воспринимает визуальные образы в тысячи раз быстрее, чем, например, текст. Использование комбинаций различных цветов для оформления товара или помещения используется для того, чтобы создать определенное настроение, акцентировать внимание, вызвать ассоциации, стимулировать к покупке.

Звуковое сопровождение является неотъемлемой частью коммуникационной политики. Рекламные слоганы, мелодии, лексика, используемые для звукового сопровождения, идентифицируют бренд в сознании целевой аудитории. Музыкальное сопровождение используется и в местах продаж с целью создания определенного настроения и стимулирования к покупкам. Исследования показали, что «активное» музыкальное сопровождение стимулирует и перегружает сенсорную систему, ослабляя её, что приводит к снижению самоконтроля покупателей и повышению объема продаж.

Запахи так же, как и цвет, могут создавать определённое настроение, вызывать ассоциации и, как результат, стимулировать желание совершить покупку. Запахи больше других чувств оказывают влияние на эмоциональное состояние человека и его настроение. Они надолго сохраняются в эмоциональной памяти, активизируют её, способны возбуждать воображение, поэтому запахи зачастую используются как стимулы при изучении долговременной памяти в рамках нейромаркетинговых исследований. Аромадизайн является одним из инструментов нейромаркетинговых исследований, цель которого состоит в создании специальной ароматической атмосферы, стимулирующей появление определенных эмоций и соответствующего поведения у потребителей.

Люди способны воспринимать только четыре вкуса (сладкий, кислый, соленый и горький), все остальные представляют собой комбинации вкуса и запаха. Нейромаркетинговые исследования позволяют определить именно те комбинации, которые способны вызвать определенные эмоции или ассоциации у респондентов, стимулируют их к покупке. Производители непродовольственных товаров также могут установить эмоциональную связь с потребителем посредством вкуса, например, предлагая при обслуживании клиента напитки или сладости.

Определенные ассоциации и эмоции вызывают и тактильные ощущения, возникающие в результате различных свойств объекта при его контакте с кожей человека. Осязание позволяет оценить форму объекта, его размер, температуру, влажность, текстуру. Информация, полученная путем тактильных ощущений, подобно запахам, надолго сохраняется в эмоциональной памяти, способна активизировать воспоминания и создать определенное настроение.

Изучение эмоционального состояния респондентов путем воздействия на органы чувств является основой нейромаркетинговых исследований. Исследование эмоциональных реакций проводится с целью повышения эффективности маркетинговых коммуникаций, создания эмоциональной привязанности к бренду.

Заключение. Таким образом, главным преимуществом нейромаркетинговых исследований является получение достоверной информации о предпочтениях целевой аудитории посредством изучения сенсорного восприятия объекта исследования. В то же время, собранные данные, безусловно, являются субъективными и отражают индивидуальное мнение каждого респондента в отдельности, что затрудняет их обработку и анализ, ставит вопрос об их валидности и репрезентативности. Сложность реализации, дороговизна, необходимость привлечения узкопрофильных специалистов не позволяют использовать нейромаркетинговые исследования при работе с большими выборками, что сужает область их применения и делает недоступными для многих компаний. Однако, очевидно и то, что применение традиционных методов маркетинговых исследований не всегда способно в полной мере обеспечить решение исследовательских задач. Очевидно, что инструменты нейромаркетинга обеспечивают наилучшие результаты в тех сферах изучения, где присутствует сенсорное восприятие, а именно:

- продвижение брендов. Инструменты нейромаркетинга могут быть использованы для сбора и анализа данных, необходимых для создания благоприятных ассоциаций, запоминания и узнаваемости бренда;
- при разработке дизайна товара и интерьера торговых помещений, что позволит повысить удовлетворенность потребителей и увеличить объем продаж;
- в сфере обслуживания, так как оценка качества приобретаемых услуг потребителем напрямую связана с их сенсорным восприятием процесса обслуживания;
- проектирование пространства торговых помещений с целью создания благоприятной атмосферы для совершения покупок;
- дизайн и проектирование программных продуктов и приложений с целью создания удобного пользовательского интерфейса;
- создание рекламной продукции.

На современном этапе нейромаркетинговые технологии представляют большой интерес для специалистов, работающих в сфере маркетинговых исследований. Однако, несмотря на все преимущества данного исследовательского подхода, возможность его применения, помимо очевидной высокой стоимости, ограничивается рядом обстоятельств, среди которых можно выделить следующие:

1. Сложность оценки эффективности нейромаркетинговых исследований. На финансовые показатели деятельности компаний, прибегающих к использованию нейромаркетинговых технологий, оказывает влияние огромное количество внутренних и внешних факторов, поэтому оценить эффективность конкретных маркетинговых коммуникаций, для разработки которых применялись нейромаркетинговые исследования, в «чистом виде» не всегда представляется возможным.

2. Отсутствие единой методологии организации и проведения нейромаркетинговых исследований. Результаты нейромаркетинговых исследований, реализуемых в интересах определенной компании, как правило, не подлежат разглашению и являются коммерческой тайной. При этом каждая компания, исследуя свой объект, применяет определенные технологии нейромаркетинга. Отсутствие открытого доступа к результатам нейромаркетинговых исследований не позволяет разработать стандартизированный подход к их реализации, ограничивает возможность разработки единой методологии к проведению исследований в определенных сферах маркетинга и, как результат, затрудняет получение гарантированного результата.

3. Сложность взаимодействия респондента и исследователя при сборе информации, обусловленная применением специализированного оборудования. Погружение респондента в лабораторные условия, использование всевозможных датчиков и технических устройств могут привести к искажению поведения, попытке контроля своих реакций и оценок тестируемых объектов исследования.

4. Потребность в квалифицированных специалистах. Для проведения нейромаркетинговых исследований специалист должен обладать знаниями не только в сфере маркетинга, но и в области медицины, биологии, психофизиологии. Высококвалифицированный маркетолог не сможет правильно организовать и реализовать процедуры сбора нейромаркетинговых данных, провести их анализ, для этих целей необходима квалификация нейрофизиолога, который, в свою очередь, не сможет сделать верные выводы и дать рекомендации заказчику в сфере маркетинга. Данная проблема может быть решена путем повышения квалификации специалистов.

5. Морально-этический аспект. Полученная в ходе проведения нейромаркетинговых исследований информация дает возможность, не только решать маркетинговые задачи, но и манипулировать целевой аудиторией. Данный аспект, безусловно, требует разработки правовых основ регулирования использования информации, полученной при проведении нейромаркетинговых исследований, в практической деятельности компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дули Р. Нейромаркетинг. Как влиять на сознание потребителя. – М.: Попурри, 2017. – 336 с.
2. Линдстром М. Buyology. Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя. – М: Альпина Бизнес Букс, 2013. – 198 с.
3. Льюис Д. Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя. – М.: МИФ, 2015. – 292 с.
4. Трайндл А. Нейромаркетинг: Визуализация эмоций. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 112 с.
5. Фарахутдинов Ш.Ф. Современные методы социологических и маркетинговых исследований: учеб. пособие. – Тюмень: ТИУ, 2018. – Ч. 1. – 190 с.

Поступила 09.03.2023

NEUROMARKETING RESEARCH TECHNOLOGIES: TOOLS AND METHODOLOGY

O. KOVALEVA

(Belarus State Economic University, Minsk)

The article deals with neuromarketing research which is a new methodological area in the system of contemporary approaches in the sphere of marketing information collection and analysis. The author considers the parameters that must be studied when conducting neuromarketing research, which are used by specialists to determine the emotional reactions of the target audience to marketing stimuli. The main types of biometry that are used to measure the parameters of biological activity of respondents as well as the technologies and tools that are used to obtain marketing information in the implementation of research procedures in the direct and indirect approaches are described. The main channels of influence of neuromarketing research specialists on respondents' sensory perception of objects under study are indicated. The advantages and disadvantages of the method, as well as the areas of its possible use in marketing are considered.

Keywords: *neuromarketing, neuroimaging, sensory perception, emotional and physiological activation, eye-tracking, aromamarketing.*

УДК 330.322.55:796.071

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-61-70

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТСМЕНА ПО ИГРОВЫМ ВИДАМ СПОРТА И ЕЕ АПРОБАЦИЯ

канд. экон. наук А.И. МАТВИЕНКО

(Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой)

ORCID <http://orcid.org/0000-0003-3995-5042>

Исследование посвящено проблеме оценки эффективности инвестиций в индустрии профессионального спорта Республики Беларусь. Для решения обозначенной проблемы разработана авторская методика оценки эффективности инвестиций в профессионального спортсмена по игровым видам спорта, состоящая из четырех этапов: 1) регистрация индикаторов эффективности игровой деятельности профессиональных спортсменов за отчетный период на основе анализа данных официальной статистики игр; 2) расчет персонально приносимой прибыли анализируемых игроков; 3) формирование и расчет индикатора общекомандной прибыли, приносимой профессиональному спортивному клубу в расчете на i -го игрока; 4) оценка эффективности инвестиций в профессиональных спортсменов с помощью итоговых значений индикаторов, полученных на предыдущих этапах. Проведена апробация предложенной автором методики на футбольном клубе «Шахтер» г. Солигорска для подтверждения результативности применения в разных вариациях и на предмет соответствия реальным рыночным условиям, которая показала эффективность применения разработанной методики.

Ключевые слова: инвестиции, эффективность, сценарии расчета окупаемости, профессиональные спортсмены, экономико-математическая модель, апробация методики.

Введение. В настоящее время, ввиду развития конкуренции профессиональных спортивных клубов (ПСК), возникает острая необходимость тесной взаимосвязи затрат и прибыли от сдачи профессиональных спортсменов в аренду и трансферов с конечными результатами их окупаемости. В зависимости от цели приобретения прав на профессионального спортсмена ПСК определяет его стратегию развития, но все же спортивные результаты и коммерческая прибыль при этом останутся их самыми приоритетными задачами.

Купля-продажа прав на профессиональных спортсменов не является ключевым сегментом деятельности ПСК, и даже прибыльная трансферная сделка может негативно повлиять на спортивные, а в дальнейшем и на финансовые результаты команды, поэтому трансферные операции профессиональных спортсменов необходимо рассматривать в контексте экономического положения ПСК в целом, именно такое взаимодействие позволяет эффективно управлять ПСК и добиваться роста его прибыли. ПСК к окупаемости инвестиций в трансферы подходит с той позиции, что данные капиталовложения должны окупиться в первые годы выступления профессиональных игроков и в перспективе принести прибыль выше, чем планировалось. В связи с этим, отсутствие методических инструментов оценки эффективности инвестиций в профессиональных спортсменов по игровым видам спорта негативно влияет на развитие индустрии профессионального спорта на клубном уровне. Все это определяет актуальность и целесообразность решения такого рода проблем в настоящем исследовании.

Целью данной статьи является разработка и апробация методики оценки эффективности инвестиций в профессионального спортсмена по игровым видам спорта, которая позволяет оценить целесообразность вложений в трансферные операции и подготовку игроков ПСК. Для этого необходимо выявить возможные сценарии расчета окупаемости инвестиций в i -го игрока, которые будут рассматриваться в контексте жизненного цикла профессионального спортсмена; построить экономико-математическую модель как основу для формирования методики на основе выявленных сценариев расчета окупаемости инвестиций в профессионального спортсмена; провести апробацию предложенной автором методики для подтверждения результативности ее применения в разных вариациях на предмет соответствия реальным рыночным условиям.

Основная часть. На основе систематизации имеющихся результатов исследований в направлении окупаемости инвестиций в профессиональных спортсменов можно отметить, что данная предметная область получила лишь незначительное освещение в мировой экономической науке на сегодняшний день. Разработкой механизмов трансферной политики ПСК занимались ученые Англии: профессора Стивен Добсон (Университет Халла) и Билл Джеррард (Университет Лидса), которые развивали модель купли-продажи игроков на трансферном рынке в мировом футболе [1]. Профессора Спирос Бугхес (Ноттингемский университет) и Пол Довнвард (Университет Лафборо) разработали модель рынка трансферов, где зарплаты профессиональных игроков определяются в процессе торга [2]. Немецкий ученый, профессор Оливер Гюртлер (Кельнский университет) рассматривал трансферные стратегии ПСК в европейских командных видах спорта [3]. Ученый США профессор Даниэль Марбургер (Государственный университет Арканзаса), рассматривая трансферную политику в национальных лигах Северной Америки, подчеркнул особенности механизма формирования добавленной стоимости на профессиональных спортсменов [4]. Джоэль Макси (Университета Дрекселя) исследовал ценовую эластичность спроса на вторичном рынке для Национальной футбольной лиги [5]. Профессор Дэвид Аллен (Университет Алабамы в Хантсвилле)

изучал спрос на рынке труда на молодых спортсменов, производительность их труда и факторы риска [6]. Канадский исследователь Дуэйн Рокерби (Летбриджский университет) рассматривал методологические проблемы трансферных моделей на европейском рынке и их динамику [7]. Ученый из Японии Наоки Чиба (Университет Хокушо) посвятил свое исследование трансферной политике в Национальной баскетбольной ассоциации, провел сравнительный анализ с лигами Европы, Южной Америки, Африки, Азии и Океании, а также отметил возможности её совершенствования [8].

Нельзя не отметить, что ни один из описанных выше подходов не является многовекторным и комплексным для прикладного применения в решении обозначенной задачи исследования, в каждом из них затронуты лишь некоторые аспекты теоретического характера, представляющие определенный интерес для развития индустрии профессионального спорта.

Во многих ПСК отсутствуют внутренние методики, позволяющие объективно оценивать и анализировать трансферные и арендные сделки. Опираясь показателями выручки и прибыли за каждый матч и за весь сезон в целом, важно владеть информацией о структуре доходов, полученных непосредственно в день матча, а также о детальных показателях рентабельности в отдельных сегментах (трансферные операции, спонсорство и коммерческая деятельность, билетные программы, телевизионные права, поступления от международных спортивных федераций и ассоциаций, прочая деятельность) [9]. Оценка эффективности инвестиций в профессионального спортсмена, в первую очередь, должна осуществляться путем изучения структуры выручки по рассмотренным в представленной ниже методике направлениям деятельности ПСК.

Показатель эффективности инвестиций в i -го спортсмена имеет общий вид

$$B = \begin{cases} \text{если } B_i < T, \text{ то спортсмен окупился сверх плана;} \\ \text{если } B_i = T, \text{ то спортсмен окупился по плану;} \\ \text{если } B_i > T, \text{ то спортсмен не окупился по плану,} \end{cases} \quad (1)$$

где B_i – показатель окупаемости инвестиций по операциям жизненного цикла i -го игрока (воспитанника) за отчетный период;

T – период окупаемости (в годах), определенный клубом.

Показатель окупаемости инвестиций в профессионального спортсмена B_i имеет различные сценарии расчета при разных условиях (таблица 1).

Таблица 1. – Сценарии расчета окупаемости инвестиций в i -го игрока за отчетный период

Предмет применения	Формула расчета	Условные обозначения
Воспитанник спортивной школы	$\frac{PC_i^o + S_i^p}{P_i^y + PB_i + C_{ij}^f + T_i^f}$	P_i^y – прибыль от распределения i -го воспитанника в свой клуб; PB_i – прибыль от основной трудовой (производственной) деятельности i -го игрока;
Воспитанник, приобретенный из другой спортивной школы	$\frac{PC_i^t + S_i^p}{P_i^y + PB_i + C_{ij}^f + T_i^f}$	C_{ij}^f – прибыль от сдачи i -го игрока в аренду другому клубу на j -й период (показатель не учитывается, если не производилась сдача i -го игрока в аренду);
Воспитанник спортивной школы, приобретенный другим клубом	$\frac{PC_i^o}{P_i^f}$	T_i^f – прибыль от трансфера i -го игрока в другой клуб (если не производился трансфер, принимается текущая стоимость i -го игрока на трансферном рынке); PC_i^o – затраты на подготовку i -го воспитанника в своей спортивной школе;
Воспитанник спортивной школы, приобретенный из другой спортивной школы и проданный в другой клуб	$\frac{PC_i^t}{P_i^f}$	S_i^p – затраты на заработную плату, выплачиваемую i -му игроку своего клуба; PC_i^t – затраты на i -го воспитанника, приобретенного из другой спортивной школы;
Трансфер игрока из другой команды	$\frac{T_i^o + S_i^p}{PB_i + C_{ij}^f + T_i^f}$	P_i^f – прибыль от распределения i -го воспитанника в другой клуб; T_i^o – затраты на трансфер i -го игрока в свой клуб;
Аренда игрока из другой команды	$\frac{C_{ij}^o + S_{ij}^p}{PB_i}$	C_{ij}^o – затраты на аренду i -го игрока из другого в свой клуб на j -й период; S_{ij}^p – затраты на заработную плату, выплачиваемую i -му игроку своего клуба на j -й период (аренды)

Описанные выше сценарии будет логично рассматривать в контексте жизненного цикла профессионального спортсмена. Отметим, что атлет обладает возможностью непосредственного увеличения приносимой клубу прибыли до окончания своей профессиональной карьеры.

Далее проведем одновременно с построением экономико-математической модели апробацию предложенной методики на футбольном клубе (ФК) «Шахтер» г. Солигорска для конструктивности отображения формирования её индикаторов. ФК «Шахтер» г. Солигорска является лидером среди национальных клубов по числу легионеров, удельный вес которых составляет более 40% в команде¹, что может свидетельствовать об эффективности трансферной политики, проводимой менеджерами клуба. В связи с этим актуальным представляется проведение тестирования методики по сценарию окупаемости инвестиций в трансферы игроков. Для подтверждения результативности применения методики в разных вариациях на предмет соответствия реальным рыночным условиям возьмем в выборочной совокупности игроков разных амплуа, выходящих в стартовом составе, находящихся на замене и пропускающих матчи из-за травмы.

Трансферные операции можно рассматривать как отдельный сегмент ПСК и рассчитывать сальдо по этим операциям. Разумеется, данный показатель может рассчитываться как в целом по команде, так и по отдельному профессиональному атлету. Трансферная операция i -го спортсмена может осуществляться, в свою очередь, за сумму, которая прописана в контракте, или бесплатно, если контракт i -го спортсмена с нынешним ПСК истек. Трансферная стоимость прав на i -го спортсмена в большинстве случаев зависит от решения представителей ПСК, которые будут вести переговоры непосредственно о трансфере, и от оценки его игровых показателей. Ценовая политика в данном случае зависит в основном от того, насколько заинтересован представитель (агент) i -го спортсмена. Для переходов спортсменов выбираются временные отрезки между сезонами – трансферные окна.

Разработанная методика оценки эффективности инвестиций в профессионального спортсмена по игровым видам спорта реализуется в 4 этапа.

1 этап. На основе анализа данных официальной статистики игр осуществляется регистрация индикаторов эффективности игровой деятельности игроков ФК «Шахтер» (г. Солигорск), с которыми осуществлялся трансфер на сезон 2020 г., а именно вратарей Максима Белова и Александра Гутора (таблица 2), полузащитников Игоря Ивановича (таблица 3) и Юрия Кендыша (таблица 4), защитника Сергея Политевича (таблица 5). Необходимо отметить, что вратарь Максим Белов был на замене во всех играх в течение отчетного периода, поэтому регистрация индикаторов эффективности его игровой деятельности не проводилась, защитник Сергей Политевич получил травму (разрыв крестообразной связки) в полуфинальной игре Кубка Республики Беларусь сезона 2019/2020 и не принимал участие в остальных играх отчетного периода, в связи с данным обстоятельством дальнейшая регистрация индикаторов эффективности его игровой деятельности также не проводилась.

Таблица 2. – Регистрация индикаторов эффективности игровой деятельности вратаря Александра Гутора ФК «Шахтер» (г. Солигорск) за 2020 г.

Стадия турниров	Соперник	T_i^g , мин	Q^p , %	E_i , %
Чемпионат Республики Беларусь, сезон 2020				
1	2	3	4	5
1 тур	Торпедо-БелАЗ	90	66	0
2 тур	ФК Городея	90	70	0
3 тур	Неман	90	66	0
4 тур	ФК Смолевичи	90	47	0
5 тур	ФК Слуцк	90	63	0
6 тур	Динамо-Брест	90	45	0
7 тур	ФК Ислочь	90	43	0
8 тур	ФК Витебск	90	68	0
9 тур	Славия	90	57	0
10 тур	Белшина	90	51	0
11 тур	Динамо-Минск	90	49	0
12 тур	Энергетик-БГУ	90	57	0
13 тур	БАТЭ	90	41	0
14 тур	Рух	90	58	0
15 тур	ФК Минск	90	58	0
16 тур	Торпедо-БелАЗ	90	54	0
17 тур	ФК Городея	90	55	0
18 тур	Неман	90	46	0
19 тур	ФК Смолевичи	90	62	0
20 тур	ФК Слуцк	90	58	0
21 тур	Динамо-Брест	90	55	0
22 тур	ФК Ислочь	90	53	0
23 тур	ФК Витебск	90	53	0
24 тур	Славия	90	51	0
25 тур	Белшина	90	46	0
26 тур	Динамо-Минск	90	57	0

¹ Shakhtjor Soligorsk // Transfermarkt. URL: <https://www.transfermarkt.co.uk/shakhtjor-soligorsk/startseite/verein/10695>.

Окончание таблицы 2.

1	2	3	4	5
27 тур	Энергетик-БГУ	90	48	0
28 тур	БАТЭ	90	50	0
Кубок Республики Беларусь				
1/4 (2019/2020)	Торпедо-БелАЗ	90	65	0
1/2 (2019/2020)	Динамо-Брест	90	51	0
1/8 (2020/2021)	ФК Слуцк	90	60	0
Суперкубок Республики Беларусь 2020				
Финал	Динамо-Брест	90	49	0
Лига Европы УЕФА сезон 2020/2021 (квалификация)				
1 раунд	Сфынтул Георге	120	54	0

Источник: рассчитано на основе анализа данных официальной статистики игр² и индикаторов формулы (2).

Таблица 3. – Регистрация индикаторов эффективности игровой деятельности полузащитника Игоря Ивановича ФК «Шахтер» (г. Солигорск) за 2020 г.

Стадия турниров	Соперник	T_i^g , мин	Q^p , %	E_i , %
Чемпионат Республики Беларусь сезон, 2020				
2 тур	ФК Городея	45	70	0
3 тур	Неман	69	66	0
4 тур	ФК Смолевичи	90	47	0
5 тур	ФК Слуцк	78	63	0
6 тур	Динамо-Брест	90	45	10
7 тур	ФК Ислочь	45	43	0
8 тур	ФК Витебск	90	68	0
9 тур	Славия	70	57	0
10 тур	Белшина	70	51	0
11 тур	Динамо-Минск	57	49	0
12 тур	Энергетик-БГУ	45	57	0
13 тур	БАТЭ	84	41	10
14 тур	Рух	66	58	0
15 тур	ФК Минск	88	58	0
16 тур	Торпедо-БелАЗ	83	54	20
17 тур	ФК Городея	45	55	20
18 тур	Неман	68	46	0
19 тур	ФК Смолевичи	45	62	0
20 тур	ФК Слуцк	90	58	0
21 тур	Динамо-Брест	90	55	0
22 тур	ФК Ислочь	72	53	0
23 тур	ФК Витебск	90	53	10
24 тур	Славия	45	51	0
26 тур	Динамо-Минск	66	57	0
27 тур	Энергетик-БГУ	90	48	0
28 тур	БАТЭ	90	50	0
29 тур	Рух	90	48	10
30 тур	ФК Минск	35	57	20
Кубок Республики Беларусь				
1/2 (2019/2020)	Динамо-Брест	90	51	0
1/2 (2019/2020)	Динамо-Брест	63	58	0
1/16 (2020/2021)	ФК Гомель	85	50	0
1/8 (2020/2021)	ФК Слуцк	90	60	0
Лига Европы УЕФА сезон 2020/2021 (квалификация)				
1 раунд	Сфынтул Георге	46	54	0

Источник: рассчитано на основе анализа данных официальной статистики игр³ и индикаторов формулы (2).

² Aleksandr Gutor // Transfermarkt. URL: <https://www.transfermarkt.ru/aleksandr-gutor/profil/spieler/86269>.

³ Igor Ivanovic // Transfermarkt. URL: <https://www.transfermarkt.ru/igor-ivanovic/profil/spieler/327611>.

Таблица 4. – Регистрация индикаторов эффективности игровой деятельности полузащитника Юрия Кендыша ФК «Шахтер» (г. Солигорск) за 2020 г.

Стадия турниров	Соперник	T_i^g , мин	Q^p , %	E_i , %
Чемпионат Республики Беларусь, сезон 2020				
1 тур	Торпедо-БелАЗ	90	66	0
2 тур	ФК Городея	90	70	0
3 тур	Неман	90	66	0
4 тур	ФК Смолевичи	90	47	0
5 тур	ФК Слуцк	90	63	10
6 тур	Динамо-Брест	85	45	0
7 тур	ФК Ислочь	90	43	0
8 тур	ФК Витебск	90	68	0
9 тур	Славия	90	57	0
10 тур	Белшина	90	51	0
11 тур	Динамо-Минск	90	49	0
12 тур	Энергетик-БГУ	90	57	10
13 тур	БАТЭ	90	41	0
14 тур	Рух	90	58	10
16 тур	Торпедо-БелАЗ	74	54	0
22 тур	ФК Ислочь	8	53	0
23 тур	ФК Витебск	90	53	10
24 тур	Славия	90	51	0
25 тур	Белшина	90	46	10
26 тур	Динамо-Минск	90	57	0
27 тур	Энергетик-БГУ	90	48	20
28 тур	БАТЭ	90	50	0
29 тур	Рух	88	48	0
30 тур	ФК Минск	90	57	10
Кубок Республики Беларусь				
1/4 (2019/2020)	Торпедо-БелАЗ	90	59	0
1/4 (2019/2020)	Торпедо-БелАЗ	90	65	0
1/2 (2019/2020)	Динамо-Брест	90	51	0
1/2 (2019/2020)	Динамо-Брест	90	58	0
1/16 (2020/2021)	ФК Гомель	82	50	0
1/8 (2020/2021)	ФК Слуцк	90	60	0
Суперкубок Республики Беларусь 2020				
Финал	Динамо-Брест	90	49	0
Лига Европы УЕФА сезон 2020/2021 (квалификация)				
1 раунд	Сфынтул Георге	68	54	0

Источник: рассчитано на основе анализа данных официальной статистики игр⁴ и индикаторов формулы (2).

Таблица 5. – Регистрация индикаторов эффективности игровой деятельности защитника Сергея Политевича ФК «Шахтер» (г. Солигорск) за 2020 г.

Стадия турниров	Соперник	T_i^g , мин	Q^p , %	E_i , %
Чемпионат Республики Беларусь, сезон 2020				
1 тур	Торпедо-БелАЗ	90	66	0
2 тур	ФК Городея	90	70	0
3 тур	Неман	90	66	0
4 тур	ФК Смолевичи	90	47	0
5 тур	ФК Слуцк	90	63	0
Кубок Республики Беларусь				
1/4 (2019/2020)	Торпедо-БелАЗ	90	59	0
1/4 (2019/2020)	Торпедо-БелАЗ	90	65	0
1/2 (2019/2020)	Динамо-Брест	6	51	0
1/2 (2019/2020)	Динамо-Брест	90	58	0
Суперкубок Республики Беларусь 2020				
Финал	Динамо-Брест	90	49	0

Источник: рассчитано на основе анализа данных официальной статистики игр⁵ и индикаторов формулы (2).

⁴ Yuri Kendysh // Transfermarkt. URL: <https://www.transfermarkt.co.uk/yuri-kendysh/profil/spieler/120773>.

⁵ Sergey Politevich // Transfermarkt. URL: <https://www.transfermarkt.ru/sergey-politevich/profil/spieler/67855>.

Оценка индивидуального поведения профессионального спортсмена сопряжена с множеством сложностей. Рекомендуется оценивать полезность профессионального спортсмена по показателям эффективности его действий в игре. Оценка основывается на показателях игровой активности и эффективности профессионального атлета. Показатель эффективности игровых действий i -го игрока за j -й период определяется по формуле

$$U_{ij}^{ag} = T_{ij}^g \cdot Q_{jcp}^p \cdot (S_i \cdot k^c) + E_{ij} \cdot S_i, \quad (2)$$

где T_{ij}^g – показатель проведенного времени на поле i -м игроком за j -й период;

Q_{jcp}^p – средний показатель владения мячом командой за j -й период;

S_i – оклад i -го игрока;

k^c – коэффициент стоимости индикатора игровой деятельности;

E_{ij} – индивидуальная результативность i -го игрока за j -й период (10% за каждый забитый гол и голевую передачу i -м игроком, -7% за каждый пропущенный гол по вине i -го игрока).

Для перевода количественного показателя в стоимостное выражение, по мнению автора и на основе экспертных оценок, целесообразно взять в качестве коэффициента стоимости индикатора игровой деятельности для перевода в денежные единицы 0,1% от оклада i -го игрока.

2 этап. На данном этапе определяется персонально приносимая прибыль анализируемых игроков ФК «Шахтер» (г. Солигорск) за 2020 г. (таблица 6) на основе анализа официальных статистических данных по формулам (3), (4) и с помощью значений индикаторов таблиц 2 – 5. Отметим, что за отчетный период телевизионные права в национальном чемпионате регулировались Ассоциацией «Белорусская федерация футбола» (АБФФ), в связи с чем значения по данным индикаторам правомерно отсутствуют, что подтверждает ежегодный сравнительный отчет по лицензированию клубов УЕФА «Ландшафт европейского клубного футбола»⁶. Индикатор выручки от продажи клубной атрибутики по i -му игроку за j -й период рассчитывался делением общей суммы выручки по данному сегменту на количество игроков команды, т.к. продукты клуба не носят персонифицированный характер.

Таблица 6. – Определение персонально приносимой прибыли i -ми игроками ФК «Шахтер» (г. Солигорск) за 2020 г.

Показатели	Игроки				
	Максим Белов	Александр Гутор	Игор Иванович	Юрий Кендыш	Сергей Политевич
Определение индикатора эффективности игровых действий i -го игрока					
T_{ij}^g , мин	0	3000	2360	2745	816
Q_{jcp}^p , %	0	54,7	54,3	54,5	59,4
E_{ij} , %	0	0	100	80	0
S_{ij} , у.е.	3000	20000	20000	20000	20000
Определение значений индикаторов персонально приносимой прибыли i -м игроком					
R_{ij}^{ep} , у.е.	154,6	154,6	154,6	154,6	154,6
R_{ij}^{ap} , у.е.	0	0	0	0	0
U_{ij}^{ag} , у.е.	0	32820	45629,6	45920,5	9694,1
k_i^{nb}	1,0	1,4	1,0	1,5	1,0
Определение итогового значения персонально приносимой прибыли i -м игроком					
G_{ij}^p , у.е.	154,6	46164,44	45784,2	69112,65	9848,7

Примечание – За отчетный период Максим Белов был на замене во всех играх, поэтому регистрация индикаторов эффективности его игровой деятельности не проводилась, а телевизионные права в национальном чемпионате регулировались АБФФ, что подтверждает отчет по лицензированию клубов УЕФА, в связи с чем значения по данным индикаторам правомерно отсутствуют и в расчете обозначены как «0». Индикатор выручки от продажи клубной атрибутики рассчитывался делением общей суммы выручки по данному сегменту на количество игроков, т.к. продукты клуба не носят персонифицированный характер.

Источник: рассчитано автором на основе анализа данных⁷ по формулам (3)–(4) и с помощью значений индикаторов таблиц 2–5.

⁶ The European Club Footballing Landscape. Club Licensing Benchmarking Report: Financial Year 2018 // The official website for European football. URL: https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/OfficialDocument/uefaorg/Clublicensing/02/63/79/75/2637975_DOWNLOAD.pdf.

⁷ Бухгалтерская отчетность за 2020 год // Футбольный клуб Шахтер. Официальный сайт. URL: <https://fshakhter.by/article.asp?id=2221>. Футбольный клуб Шахтер. URL: <https://www.fshakhter.by/>. Maksim Belov // Transfermarkt. URL: <https://www.transfermarkt.ru/maksim-belov/profil/spieler/481980>. Самые высокие зарплаты в лиге: во сколько обошлась «Шахтеру» победа в чемпионате // Новостной портал ex-press.by. URL: <https://ex-press.by/rubrics/sport/2020/12/09/vo-skolko->

Прибыль, приносимая клубу персонально i -м игроком за j -й период, определяется как

$$G_{ij}^p = (R_{ij}^{ep} + R_{ij}^{arp} + U_{ij}^{ag}) \cdot k_i^{nb}, \quad (3)$$

где R_{ij}^{ep} – выручка от продажи клубной атрибутики с фамилией i -го игрока за j -й период;

R_{ij}^{arp} – выручка от реализации телевизионных, рекламных прав i -го игрока за j -й период;

U_{ij}^{ag} – показатель эффективности игровых действий i -го игрока за j -й период;

k_i^{nb} – коэффициент значимости бренда клуба при выступлении i -го игрока за национальную сборную на международной арене.

Коэффициент значимости бренда клуба при выступлении i -го игрока за национальную сборную на международной арене определяется следующим образом:

$$k_i^{nb} = \begin{cases} 1,0 & \text{– если } i\text{-й игрок не выступал за национальные сборные команды;} \\ 1,1 & \text{– если } i\text{-й игрок выступал за национальную молодежную сборную на Чемпионате Европы УЕФА;} \\ 1,2 & \text{– если } i\text{-й игрок выступал за национальную молодежную сборную на Чемпионате Мира ФИФА;} \\ 1,3 & \text{– если } i\text{-й игрок выступал за национальную сборную на всемирных Олимпийских играх;} \\ 1,4 & \text{– если } i\text{-й игрок выступал за национальную сборную на Чемпионате Европы УЕФА;} \\ 1,5 & \text{– если } i\text{-й игрок выступал за национальную сборную на Чемпионате Мира ФИФА.} \end{cases} \quad (4)$$

Коэффициент значимости бренда клуба при выступлении i -го игрока за национальную сборную на международной арене разработан в соответствии со значимостью и уровнем турниров. Если i -й игрок не выступал за национальные сборные страны то, естественно, коэффициент не имеет повышающего значения. Разница в престиже и значении турниров с молодежными и основными национальными сборными довольно очевидна, как и с уровнем этих мероприятий (чемпионаты континента или мира). Что касается турнира по футболу на всемирных Олимпийских играх, то его престиж и уровень несомненно высоки, гораздо выше, чем в молодежных чемпионатах Европы и мира, но в связи с тем, что регламент данного турнира предусматривает частичное возрастное ограничение для игроков (в каждой команде могут принимать участие только три игрока любого возраста, остальные должны быть не старше 23 лет), у стран-участниц нет возможности выставить всех своих сильнейших спортсменов, тем самым повысив популярность данного турнира до чемпионатов мира и Европы.

В соответствии с п. 4 ст. 23 Регламента АБФФ по статусу и трансферам футболистов ежемесячный доход игрока в белорусских рублях переводится в условные единицы (у.е. – долл. США) путем деления его на сумму, соответствующую официальному курсу Национального банка Республики Беларусь на первое число каждого последующего месяца (годовой доход игрока определяется суммой у.е., умноженной на курс у.е., установленный Национальным банком Республики Беларусь на момент перечисления денежных средств)⁸.

3 этап. На данном этапе осуществляется формирование и расчет индикатора общекомандной прибыли, приносимой ФК «Шахтер» (г. Солигорск) в расчете на i -го игрока за 2020 г. (таблица 7) на основе анализа официальных статистических данных по формулам (4)–(8). Подчеркнем, что за отчетный период клуб не принимал участие в международных турнирах, кроме Лиги Европы УЕФА, в связи с чем значения по данным индикаторам правомерно отсутствуют, коэффициент значимости бренда клуба при выступлении в клубных турнирах на международной арене определяется в соответствии с 1 квалификационным раундом Лиги Европы УЕФА.

Таблица 7. – Определение общекомандной прибыли, приносимой ФК «Шахтер» (г. Солигорск) в расчете на i -го игрока за 2020 г.

Показатели	Формула расчета	Расчет	Значение, у.е.
Определение значений индикаторов общекомандной прибыли в расчете на i -го игрока			
R_{ij}^{is}	$\frac{P_j^{ip}}{n}$	$\frac{16619,6}{25}$	664,78
R_{ij}^{ct}	$\frac{P_j^{et} + P_j^{chl} + P_j^{sc} + P_j^{wt}}{n}$	$\frac{287425 + 0 + 0 + 0}{25}$	11497
R_{ij}^{atr}	$\frac{P_j^{at}}{n}$	$\frac{0}{25}$	0
Определение итогового значения общекомандной прибыли в расчете на i -го игрока			
G_{ij}^g	$(R_{ij}^{is} + R_{ij}^{ct} + R_{ij}^{atr}) \cdot k_i^{cb}$	$(664,78 + 11497 + 0) \cdot 1,2$	14594,14

[oboshlas-shaxteru-pobeda-v-futbolnom-chempionate](#). См. сноски № 2–6.

⁸ Регламент Ассоциации «Белорусская федерация футбола» по статусу и трансферам футболистов // Регламент чемпионата Республики Беларусь по футболу. – Минск: АБФФ, 2020. – С. 81.

Примечание – За отчетный период клуб не принимал участие в международных турнирах, кроме Лиги Европы УЕФА, а телевизионные права в национальном чемпионате регулировались АБФФ, что подтверждает отчет по лицензированию клубов УЕФА, в связи с чем значения по данным индикаторам правомерно отсутствуют и в расчете обозначены как «0», коэффициент значимости бренда клуба при выступлении в клубных турнирах на международной арене определяется в соответствии с 1 квалификационным раундом Лиги Европы УЕФА.

Источник: рассчитано автором на основе анализа данных⁹ по формулам (4)–(8).

Общекомандная прибыль, приносимая клубу в расчете на i -го игрока за j -й период, определяется по формуле

$$G_{ij}^g = (R_{ij}^{ts} + R_{ij}^{ct} + R_{ij}^{atr}) \cdot k^{cb}, \quad (4)$$

где R_{ij}^{ts} – выручка от реализации билетов клубом в расчете на i -го игрока за j -й период;

R_{ij}^{ct} – выручка от клубных турниров на международной арене в расчете на i -го игрока за j -й период;

R_{ij}^{atr} – выручка от реализации телевизионных и рекламных прав клуба в расчете на i -го игрока за j -й период;

k^{cb} – коэффициент значимости бренда клуба при выступлении в турнирах на международной арене.

Выручка от реализации билетов клубом в расчете на i -го игрока за j -й период определяется как

$$R_{ij}^{ts} = \frac{P_j^{tp}}{n}, \quad (5)$$

где P_j^{tp} – прибыль от продажи билетов и абонементов клубом за j -й период;

n – количество игроков клуба.

Современные профессиональные спортивные турниры характеризуются двумя составляющими (спортивной и экономической), которые для множества ПСК являются неотъемлемой частью для пополнения своих бюджетов. Выручка от клубных турниров на международной арене в расчете на i -го игрока за j -й период рассчитывается по следующей формуле:

$$R_{ij}^{ct} = \frac{P_j^{el} + P_j^{chl} + P_j^{sc} + P_j^{wt}}{n}, \quad (6)$$

где P_j^{el} – прибыль от прохождения стадий Лиги Европы УЕФА за j -й период;

P_j^{chl} – прибыль от прохождения стадий Лиги Чемпионов УЕФА за j -й период;

P_j^{sc} – прибыль от участия в Суперкубке УЕФА за j -й период;

P_j^{wt} – прибыль от участия в командном Чемпионате Мира ФИФА за j -й период;

n – количество игроков клуба.

ПСК для позиционирования себя в социуме как составной его части всячески пытаются поощрять своих спортсменов за участие в рекламных проектах различной направленности самых известных компаний. Данные мероприятия значительно повышают репутацию ПСК и, кроме того, в его бюджет поступает солидное денежное вознаграждение. Выручка от реализации телевизионных и рекламных прав клуба в расчете на i -го игрока за j -й период рассчитывается как

$$R_{ij}^{atr} = \frac{P_j^{at}}{n}, \quad (7)$$

где P_j^{at} – прибыль от продажи телевизионных и рекламных прав клуба за j -й период;

n – количество игроков клуба.

Бренд является неотъемлемым инструментом в развитии любого бизнеса. Коэффициент значимости бренда клуба при выступлении в клубных турнирах на международной арене определяется как

$$k^{cb} = \begin{cases} 1, 0 - \text{для национального чемпионата, кубка и суперкубка Республики Беларусь;} \\ 1, 1-2, 0 - \text{для Лиги Европы УЕФА (в зависимости от стадии);} \\ 1, 4-2, 2 - \text{для Лиги Чемпионов УЕФА (в зависимости от стадии);} \\ 2, 3 - \text{для Суперкубка УЕФА;} \\ 2, 4-3, 0 - \text{для Клубного чемпионата мира ФИФА (в зависимости от стадии).} \end{cases} \quad (8)$$

⁹ Схема распределения доходов в еврокубках 2020/21. URL: <https://ru.uefa.com/insideuefa/about-uefa/news/0262-108d5dd4647b-964fac5ab87a-1000-/->. См. сноски № 6–8.

Коэффициент значимости бренда клуба при выступлении в клубных турнирах на международной арене разработан в соответствии со стадиями прохождения турниров и их значимостью.

Для национального чемпионата, кубка и суперкубка Республики Беларусь данный коэффициент не имеет повышающего значения. Престиж Лиги Чемпионов перед Лигой Европы довольно очевиден, особенно это выражается в премиальных клубам за стадии прохождения, которые многократно превосходят премиальные в Лиге Европы. Коэффициенты с 1,1 по 2,0 для Лиги Европы соответствуют всем стадиям турнира: первый квалификационный раунд, второй квалификационный раунд, третий квалификационный раунд, раунд плей-офф, групповой этап, 1/16 финала, 1/8 финала, четвертьфинал, полуфинал и финал.

Коэффициенты с 1,4 по 2,1 для Лиги Чемпионов также соответствуют всем стадиям турнира: первый квалификационный раунд, второй квалификационный раунд, третий квалификационный раунд, раунд плей-офф, групповой этап, 1/8 финала, четвертьфинал, полуфинал и финал. Для Лиги Чемпионов начало коэффициентной группы с 1,4 обусловлено не только наиболее высокой престижностью турнира, но и тем, что на определенных его стадиях проигравшие клубы выбывают в Лигу Европы, где могут продолжать свое участие в европейских турнирах. А именно: команды, проигравшие в третьем отборочном раунде Лиги Чемпионов переходят в раунд плей-офф Лиги Европы, соответственно команды, проигравшие в раунде плей-офф Лиги Чемпионов, переходят в групповой этап Лиги Европы и команды, занявшие третье место на групповом этапе Лиги Чемпионов, переходят в 1/16 финала Лиги Европы.

Победители турниров Лиги Чемпионов и Лиги Европы не отражаются в коэффициентах по стадиям этих двух турниров, т.к. оба победителя будут играть за Суперкубок УЕФА, что в свою очередь еще более повысит их коэффициент, и соответственно, победитель континентального турнира будет участвовать в Клубном чемпионате мира ФИФА. В этом турнире также есть возможность получить высокие премиальные за занятое с 1 по 7 место, т.к. в турнире участвуют по одной сильнейшей команде из каждого из шести континентов и команда-организатор турнира.

4 этап предусматривает непосредственно оценку эффективности инвестиций в трансферы рассматриваемых игроков ФК «Шахтер» (г. Солигорск) за 2020 г. (таблица 8) на основе анализа официальных статистических данных по формуле (9) и таблице 1 для сценария окупаемости инвестиций в трансфер i -го игрока, а также с помощью итоговых значений индикаторов таблиц 6–7. Необходимо обратить внимание, что за отчетный период все анализируемые игроки не сдавались в аренду другим ПСК, а трансферы в ФК «Шахтер» (г. Солигорск) на сезон 2020 осуществлялись на правах свободных агентов, в связи с чем значения по данным индикаторам правомерно отсутствуют. За срок окупаемости, как правило, ПСК в своей практике принимают год (или игровой сезон) с момента осуществления трансфера i -го игрока.

Таблица 8. – Оценка эффективности инвестиций в трансферы i -х игроков ФК «Шахтер» (г. Солигорск) за 2020 г.

Показатели	Игроки				
	Максим Белов	Александр Гутор	Игор Иванович	Юрий Кендыш	Сергей Политевич
Определение значений индикаторов прибыли ПСК от i -го игрока за j -й период					
PB_{ij} , у.е.	14748,74	60758,58	60378,34	83706,79	24442,84
C_{ij}^f , у.е.	0	0	0	0	0
T_i^f , у.е.	59880,24	838323,35	838323,35	958083,83	419161,68
Определение значений индикаторов затрат ПСК на i -го игрока за j -й период					
T_i^o , у.е.	0	0	0	0	0
S_{ij}^p , у.е.	36000	240000	240000	240000	240000
Определение значения индикатора окупаемости инвестиций ПСК в трансфер i -го игрока					
B_i^f , лет	0,48	0,27	0,27	0,23	0,54
Определение эффективности инвестиций ПСК в i -го игрока					
B	окупился сверх плана	окупился сверх плана	окупился сверх плана	окупился сверх плана	окупился сверх плана

Примечание – За отчетный период все анализируемые игроки не сдавались в аренду другим ПСК, а трансферы в ФК «Шахтер» (г. Солигорск) на сезон 2020 осуществлялись на правах свободных агентов, в связи с чем значения по данным индикаторам правомерно отсутствуют и в расчете обозначены как «0».

Источник: рассчитано автором на основе анализа данных¹⁰ по формуле (9) и таблице 1 для сценария окупаемости инвестиций в трансфер i -го игрока, а также с помощью итоговых значений индикаторов таблиц 6–7.

Прибыль от основной трудовой (производственной) деятельности i -го игрока (воспитанника) определяется общей суммой прибыли, которую принес своему клубу i -й игрок за весь период, и состоит из общекомандной прибыли в расчете на i -го игрока и приносимой своему клубу персонально i -м игроком за j -й период, т.е.

$$PB_{ij} = G_{ij}^g + G_{ij}^p, \quad (9)$$

где G_{ij}^g – общекомандная прибыль, приносимая клубу в расчете на i -го игрока за j -й период;

G_{ij}^p – прибыль, приносимая клубу персонально i -м игроком за j -й период.

¹⁰ См. сноски № 2–5, 7.

Закключение. Методика оценки эффективности инвестиций в профессионального спортсмена по игровым видам спорта, в отличие от существующей практики, включает разработанную модель жизненного цикла окупаемости инвестиций в профессионального спортсмена, которая позволяет оценить целесообразность вложений в трансферные операции и подготовку игроков ПСК. Новизна авторской методики заключается в том, что она учитывает не только экономические принципы, но и особенности производственного (игрового) процесса, характерные лишь для данного вида экономической деятельности. Практическая ценность методики заключается в том, что разработанная экономико-математическая модель позволяет проанализировать варианты распределения инвестиционных средств ПСК при проведении трансферных операций и сдаче в аренду игроков, что, в свою очередь, позволит сократить трансферные и арендные расходы, а также повысить эффективность деятельности организации. Методика применима для оптимизации процессов подготовки, покупки и продажи прав на профессиональных спортсменов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Dobson S., Gerrard B. The Determination of Player Transfer Fees in English Professional Soccer // Journal of Sport Management. – 1999. – Vol. 13, Iss. 4. – P. 259–279.
2. Bougheas S. Downward P. The Economics of Professional Sports Leagues: Some Insights on the Reform of Transfer Markets // Journal of Sports Economics. – 2003. – Vol. 4, No. 2. – P. 87–107.
3. Gurtler O. A Strategic Rationale for the Use of Sell-On Fees in European Sports // Journal of Sports Economics. – 2012. – Vol. 13, No. 1. – P. 76–84.
4. Marburger D. R. Property Rights and Unilateral Player Transfers in a Multiconference Sports League // Journal of Sports Economics. – 2002. – Vol. 3, No. 2. – P. 122–132.
5. Diehl M. A. Price Elasticity of Demand in the Secondary Market: Evidence from the National Football League // Journal of Sports Economics. – 2015. – Vol. 16, No. 6. – P. 557–575.
6. Allen W. D. The Demand for Younger and Older Workers: Patterns from NFL Labor Markets // Journal of Sports Economics. – 2015. – Vol. 16, No. 1. – P. 127–158.
7. Rockerbie D. W. Comment: The Economics of Professional Sports Leagues: Some Insights on the Reform of Transfer Markets // Journal of Sports Economics. – 2005. – Vol. 6, No. 1. – P. 107–113.
8. Chiba N. Globalisation and management of the National Basketball Association since the 1980s // International Journal of Sport Management and Marketing. – 2012. – Vol. 11, No. 3/4. – P. 143–157.
9. Матвиенко А.И. Окупаемость профессиональных спортсменов: проблемы и пути решения // Экономика, бизнес, инновации: проблемы, тенденции и перспективы развития / под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2018. – С. 142–153.

Поступила 09.03.2023

METHOD OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENTS IN A PROFESSIONAL ATHLETE IN GAMING SPORTS AND ITS APPROBATION

A. MATVIYENKA

(Euphrosyne Polotskaya State University of Polotsk)

The study is devoted to the problem of evaluating the effectiveness of investments in the professional sports industry of the Republic of Belarus. To solve this problem, the author's method of evaluating the effectiveness of investments in a professional athlete in gaming sports, consisting of four stages, has been developed: 1) registration of indicators of the effectiveness of the gaming activity of professional athletes for the reporting period based on the analysis of official statistics of the games; 2) calculation of the personally generated profit of the analyzed players; 3) formation and calculation of the indicator of team-wide profit brought to a professional sports club in calculating on the i-th player; 4) evaluation of the effectiveness of investments in professional athletes using the final values of indicators obtained at previous stages. The approbation of the method proposed by the author at the "Shakhtar" football club in Soligorsk was carried out to confirm the effectiveness of its application in different variations for compliance with real market conditions and showed the effectiveness of the developed method.

Keywords: investments, efficiency, payback calculation scenarios, professional athletes, economic and mathematical model, approbation of the method.

УДК 334.7

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-71-77

МЕТОДОЛОГИЯ ВЫБОРА ФОРМЫ КОРПОРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

канд. экон. наук, доц. **М.В. МОЛОХОВИЧ**
(Белорусский государственный университет, Минск)

Статья посвящена исследованию теоретических, методологических и практических аспектов выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов в условиях инновационного развития экономики. На основе проведенного исследования сформирована целостная методология осуществления данного выбора. Рассмотрены предпосылки построения различных систем корпоративного взаимодействия в ключевых отраслях народного хозяйства, предопределяющие выбор той или иной формы сотрудничества. Выработан алгоритм действий, обеспечивающих его эффективную реализацию. Определены критерии выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов, учитывающие как специфику отрасли, так и особенности инновационного развития экономики и позволяющие повысить обоснованность создания её субъектами корпоративных формирований. На примере субъектов рынка овощной продукции проведена оценка перспектив создания основных видов корпоративных структур, подтвердившая целесообразность применения предложенного подхода на стадии выбора наиболее приемлемых форм корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов и принятия решения об их дальнейшем развитии.

Ключевые слова: корпоративное взаимодействие, корпоративная структура, инновационное развитие экономики, выбор формы корпоративного взаимодействия, методология выбора, целесообразность, эффективность.

Введение. Построение эффективных систем корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов и дальнейшее углубление сложившихся между ними кооперативно-интеграционных связей зарекомендовали себя в качестве одного из наиболее действенных и целесообразных средств организации высокоэффективной деятельности в современном мире. Преимущества такого взаимодействия доказаны практикой функционирования крупных корпоративных формирований в различных отраслях народного хозяйства и являются важным ориентиром при выборе перспективных форм организации бизнеса. Вместе с тем, достижение данных преимуществ не является следствием одного только объединения усилий разрозненных товаропроизводителей. Это результат целенаправленного кропотливого труда по созданию и развитию целостной системы корпоративного взаимодействия ранее обособленных хозяйствующих субъектов, начальным этапом которого и является выбор формы организации совместной деятельности. Данный выбор предопределяет эффективность осуществления всех последующих действий, выступает основой взаимовыгодного сотрудничества и гармоничного развития всех элементов корпоративной структуры. Именно ошибки в выборе формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов, принявших решение об объединении, способны свести на нет ожидаемые преимущества интеграции, привести не только к потере средств и ресурсов, но и к упущению различных возможностей. В этой связи исследование теории и практики выбора той или иной формы корпоративного сотрудничества, позволяющей ее участникам наиболее полно раскрыть имеющийся потенциал и реализовать поставленные цели, а также учитывающей специфику и потребности современного этапа развития экономики, её целевую и инновационную направленность, приобретает особую актуальность.

Основная часть. Как уже было сказано, выбор формы корпоративного взаимодействия является одной из важнейших задач, стоящих перед хозяйствующими субъектами, принявшими решение об организации совместной деятельности и стремящимися к достижению общих целей. Это важнейший этап создания корпоративной структуры, от эффективности осуществления которого напрямую зависят перспективы её долгосрочного развития и успешной деятельности на рынке. В силу своей значимости данный выбор должен иметь глубокое экономическое обоснование и базироваться на всестороннем исследовании и учете факторов внутренней и внешней среды функционирования потенциальных участников корпоративных объединений. Не меньшее внимание должно уделяться и подбору критериев, по которым будет оцениваться целесообразность выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Правильность определения критериев оценки является залогом её успешного осуществления. Если же говорить в целом о процедуре выбора формы корпоративного сотрудничества, то алгоритм её проведения должен охватывать четыре последовательных этапа:

- 1) определение критериев выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов, учитывающих специфику отрасли;
- 2) детальный анализ состояния отрасли и образующих её субъектов, позволяющий выявить наиболее приоритетные варианты построения систем их корпоративного взаимодействия;
- 3) соотнесение выявленных тенденций с системой предложенных критериев;
- 4) принятие решения о выборе той или иной модели построения корпоративных отношений.

Выполнение указанных действий придаст упорядоченность процессу выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов и повысит эффективность принятого решения. Однако, прежде чем

начать процедуру оценки и приступить к выявлению специфических оценочных критериев, приемлемых для конкретной отрасли, необходимо рассмотреть их совокупность в целом. Причем начинать следует с изучения предпосылок построения корпоративных отношений в различных секторах национальной экономики.

В настоящее время в качестве важнейших предпосылок формирования и развития систем корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов, одинаково значимых для всех отраслей народного хозяйства, следует назвать ужесточение конкуренции на сырьевых и товарных рынках, потребность привлечения дополнительных финансовых средств, стремление активизировать инновационную, маркетинговую, логистическую и иные виды деятельности [1]. Кроме того, небольшим обособленно функционирующим предприятиям сложно оставаться конкурентоспособными и удерживать свои рыночные позиции в условиях глобализации экономики, когда конкурентами выступают не только отечественные, но и зарубежные товаропроизводители. Все это и приводит к осознанию потребности объединять усилия с другими представителями отрасли, чтобы сообща отвечать вызовам современности. Что касается предпосылок непосредственного выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов, то ими служат, во-первых, конкретные условия хозяйствования, складывающиеся в отрасли и на рынке на текущий момент времени, а во-вторых, состояние, уровень развития и организационно-правовое устройство предприятий, принявших решение об объединении [1]. В частности, в первом случае важнейшей предпосылкой организации совместной деятельности ранее обособленных организаций выступает ярко выраженная инновационная направленность развития экономических систем, заставляющая всех субъектов пересматривать практику хозяйствования и вести непрерывный поиск возможностей повышения своей инновационной активности. Во втором случае наиболее значимой предпосылкой является стремление хозяйствующих субъектов к достижению финансовой устойчивости и получению возможности привлекать инвестиции для реализации широкомасштабных проектов, модернизации производства, продвижения продукции и т.д. В свою очередь, данные предпосылки предопределяют выбор критериев, по которым и будет определяться наиболее подходящая форма их корпоративного взаимодействия.

Универсальные критерии выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов, приемлемые для использования во всех отраслях народного хозяйства, включают в себя:

- организационно-правовую форму потенциальных участников корпоративных формирований;
- уровень концентрации потенциальных участников корпоративной структуры на определенной территории;
- особенности функционирования организаций, стремящихся к объединению, и специфику производимой ими продукции;
- финансовое состояние предприятий отрасли;
- характер и уровень конкуренции в отрасли;
- уровень инновационного развития отрасли и образующих её хозяйствующих субъектов;
- конъюнктуру товарного рынка, субъектами которого являются потенциальные участники объединения, и уровень его развития.

Приведенный перечень не является исчерпывающим и включает в себя лишь наиболее ярко выраженные критерии выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов, игнорирование которых способно поставить под сомнение целесообразность осуществляемых действий и их эффективность. Данный перечень может видоизменяться (сокращаться или пополняться) в зависимости от специфики рассматриваемой отрасли, что обуславливает потребность более подробного изучения входящих в его состав критериев и целесообразности их применения.

Каждый из перечисленных критериев играет определенную роль в процессе выбора формы организации совместной деятельности, так как затрагивает определенную сферу функционирования потенциальных участников корпоративной структуры и их внешнего окружения, но только комплексное их применение способно дать четкое представление о том, в каком формате должно выстраиваться сотрудничество и как именно оно будет развиваться. Однако, рассматривая каждый критерий в отдельности, все же следует отметить, что первые два из приведенного списка («Организационно-правовая форма потенциальных участников корпоративных формирований» и «Уровень их концентрации на определенной территории») являются основополагающими, и, в случае их невыполнения, дальнейшее исследование целесообразности создания объединения попросту теряет смысл. Корпоративная структура представляет собой целостное образование, имеющее юридическое оформление и определенное организационно-правовое устройство, которые во многом зависят от того, какие именно организации входят в состав объединения и насколько они территориально разобщены, а потому именно указанные критерии задают вектор развития всей системы и не могут быть видоизменены или заменены, хотя все оставшиеся из них могут модифицироваться и дополняться в зависимости от сложившейся ситуации.

Проводя оценку по критериям «Особенности функционирования организаций, стремящихся к объединению, и специфика производимой ими продукции», «Финансовое состояние предприятий отрасли», «Характер и уровень конкуренции в отрасли», а также «Конъюнктура товарного рынка, субъектами которого являются потенциальные участники объединения, и уровень его развития» можно составить несколько сценариев развития сотрудничества в рамках создаваемой системы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Нет требований, предписывающих объединение только финансово устойчивых предприятий, производящих одинаковую продукцию, или же потребность ставить во главу всего противостояние конкурентам. К тому же, и цели объединения могут быть разными: от идеального варианта – усиления взаимного действия и выхода на новый качественный уровень развития, до потребности оказать поддержку слабейшим представителям отрасли. Здесь следует отметить, что в последнем случае механизмы формирования объединения будут существенно отличаться

от классического варианта создания корпоративной структуры, нацеленной на достижение её участниками синергетического эффекта. В каждом конкретном случае форма и состав корпоративного формирования могут существенно отличаться, хотя оценка будет проводиться по одним и тем же критериям. Что касается проводимого нами исследования, то при дальнейшей проработке вариантов создания корпоративных структур за основу будет взята ситуация, когда их потенциальные участники стремятся за счет объединения усилий получить эффект больший, чем при обособленном функционировании, и максимально использовать преимущества интеграции.

Особого внимания и отдельного рассмотрения заслуживает критерий «Уровень инновационного развития отрасли и образующих её хозяйствующих субъектов». Еще совсем недавно использование данного критерия при выборе формы корпоративного взаимодействия не было столь критичным, так как осуществление инновационной деятельности рассматривалось, скорее, как преимущество высокоразвитых представителей рынка, а появление возможности её активизировать – лишь как естественное следствие вступления организаций в состав объединения. Однако сейчас это стало объективной необходимостью каждого субъекта хозяйствования, стремящегося выжить в условиях инновационного развития экономики и её цифровой трансформации, так как в современном мире компании, не способные уделять должное внимание инновационной деятельности, не могут успешно конкурировать на рынке и, как следствие, теряют свои рыночные позиции [2–5]. В итоге, как сказала Н.В. Маковская, для каждого хозяйствующего субъекта «приоритетной задачей становится не соблюдение стабильности, не количественное накопление «положительных» показателей, а способность генерирования идей, позволяющих создавать возможности для изменения внутренней среды и инновационного развития организации» [6, с. 97]. Стремясь решить данную задачу, многие предприятия ведут активный поиск средств, ресурсов и возможностей для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, осуществления технического переоснащения и модернизации производства, создания и коммерциализации инновационных продуктов, но эти усилия не всегда приводят к успеху. Не секрет, что автономно функционирующей небольшой организации не по силам реализация крупномасштабных инновационных проектов, как не по силам и конкурировать с крупными корпорациями в сфере инновационных разработок. Выходом из данной ситуации может послужить построение сотрудничества с другими субъектами рынка, преследующими аналогичные цели. Вместе с тем принятие решения о вступлении в состав корпоративного формирования является достаточно сложным процессом, требующим серьезного экономического обоснования и учета множества факторов. В частности, объединение предприятий, пусть и имеющих схожие цели и интересы, но обладающих разным производственным, научно-техническим и инновационным потенциалом, а также разным уровнем инновационного развития не даст должного эффекта и не позволит участникам корпоративных отношений на равных осуществлять совместную инновационную деятельность. К тому же высокотехнологичные субъекты хозяйствования не будут заинтересованы в построении систем корпоративного взаимодействия с менее развитыми в этом плане представителями отрасли, а все иные варианты объединения усилий будут противоречить основному принципу интеграции – добровольности. Единственным правильным решением в этом случае будет предварительная оценка уровня инновационного развития потенциальных участников корпоративного взаимодействия и выбор наиболее приемлемых в конкретной ситуации форм сотрудничества. Также не следует забывать, что существенное влияние на стремление организаций к вступлению в состав различных корпоративных формирований (с целью активизации и повышения эффективности инновационной деятельности) и выбор формы их организации оказывают уровень инновационного развития отрасли и характер конкуренции на рынке выпускаемой ею продукции. Исследования, проведенные в данной сфере, показали, что чем ниже уровень инновационности отрасли, тем меньше мотивов у образующих её субъектов к активизации собственной инновационной деятельности и тем меньше стимулов налаживать сотрудничество в сфере инновационных разработок с другими её представителями. Ситуация еще больше усугубляется, если основными конкурентами выступают организации этой же отрасли, а основная масса субъектов рынка – отечественные товаропроизводители. В то же время картина будет совершенно иной в случае ужесточения конкуренции со стороны иностранных производителей, выступающего основой для консолидации усилий отечественных субъектов хозяйствования и совместного противостояния зарубежной экспансии. Что касается выбора формы корпоративного взаимодействия объединяющихся хозяйствующих субъектов, то он точно так же зависит от перечисленных выше факторов. Во-первых, в современном мире недостаточное внимание к инновационной составляющей хозяйственной деятельности свидетельствует о проблемах в отрасли и низкой эффективности входящих в её состав предприятий и организаций. В этом случае о создании на их базе сложных форм корпоративного сотрудничества, способных обеспечить своим участникам достижение эффекта синергии, говорить не приходится. Во-вторых, отсутствие конкуренции со стороны зарубежных товаропроизводителей и низкий уровень конкуренции в отрасли негативно сказываются на ее инновационном развитии и существенно снижают мотивацию отечественных субъектов хозяйствования к поиску возможностей ведения высокотехнологичного бизнеса, что также не будет способствовать их стремлению к организации совместной деятельности в рамках крупных корпоративных формирований. В такой ситуации наиболее целесообразным будет построение простейших форм корпоративного сотрудничества, охватывающих представителей одного или двух звеньев технологической цепи, либо базирующихся на совместном выполнении какого-то определенного вида высокотратной деятельности.

Из изложенного следует, что результаты оценки уровня инновационного развития отрасли и образующих её субъектов, а также факторов и условий, предопределяющих характер и интенсивность осуществления ими инновационной деятельности, способны существенно повлиять как на решение о вступлении этих субъектов в состав корпоративных формирований, так и на выбор формы их корпоративного взаимодействия, что подтверждает

необходимость и целесообразность применения исследуемого критерия в ходе осуществления указанных действий. Однако, следует отметить, что, не смотря на высокую значимость инноваций в обеспечении роста экономических показателей деятельности компании и развитии всех без исключения хозяйствующих субъектов, их роль в различных отраслях народного хозяйства несколько отличается по своей первостепенности и масштабности, различным является и набор факторов, оказывающих воздействие на уровень инновационного развития представителей данных отраслей [7]. Потому названные аспекты в каждом конкретном случае требуют отдельного рассмотрения. Причем данное утверждение касается не только инновационной составляющей функционирования отраслей, подкомплексов и организаций, но и иных аспектов их деятельности, подтверждением чему могут послужить результаты оценки перспектив создания различных форм корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов в одном из наиболее специфических секторов национальной экономики – сфере производства, переработки и реализации овощной продукции.

Проведенное исследование показало, что на сегодняшний день кооперативно-интеграционные процессы не получили должного развития в овощном секторе Республики Беларусь. В частности, наиболее распространенной формой корпоративных отношений в исследуемой сфере, подтвердившей на практике свою эффективность, являются агрокомбинаты, объединяющие несколько технологически связанных друг с другом специализированных производств различных отраслей в цепи «производство – переработка – сбыт продукции». Среди них в качестве особо ярких примеров успешной деятельности можно назвать ОАО «Комбинат «Восток», замыкающий в себе полный технологический цикл производства овощей и овощной продукции, а также УП «Агрокомбинат «Ждановичи», на котором налажен практически замкнутый цикл производства овощной продукции (включая ее частичную переработку – квашение и соление), хотя основной упор все же сделан на реализацию свежих овощей. Но здесь речь идет об объединении разнородных производств в рамках одного предприятия, а не о построении корпоративных отношений между ранее самостоятельными хозяйствующими субъектами, что несколько иначе трактует смысл корпоративного взаимодействия. Вместе с тем, обобщение существующей практики создания и развития корпоративных структур на рынках овощной продукции многих стран, а также выявленные особенности функционирования субъектов отечественного овощепродуктового подкомплекса и рынка овощной продукции в целом, показали целесообразность дальнейшего углубления корпоративных отношений в сферах производства, переработки и реализации овощной продукции [8]. Кроме того, было установлено, что из всего множества субъектов, функционирующих на белорусском рынке овощной продукции, в корпоративные отношения в незначительной степени вовлечены лишь производители овощей, перерабатывающие предприятия и организации торговли [8]. Однако не следует забывать и о других его субъектах, являющихся потенциальными участниками корпоративных отношений, что обуславливает потребность поиска тех форм корпоративного устройства, которые способны обеспечить реализацию интересов всех субъектов исследуемого рынка и гарантировать удовлетворение их потребностей. При этом следует отметить, что реализация интересов потребителей овощной продукции, торгово-закупочных организаций и организаций инфраструктуры невозможна без эффективной реализации интересов производителей овощей и продуктов их переработки. Это означает, что именно товаропроизводители должны формировать ядро создаваемых в отрасли объединений, являясь приоритетными участниками корпоративных отношений. К тому же, вхождение в состав корпоративных формирований овощеводческих хозяйств является обязательным условием их успешного функционирования, так как уровень обеспеченности последующих технологических звеньев собственным сырьем предопределяет эффективность функционирования всей системы. Присутствие же перерабатывающего звена способно свести к минимуму риск потерь выращенной продукции, обеспечив, по сути, безотходное производство.

Вышеизложенное позволяет заключить, что первоначально оценку целесообразности создания корпоративных структур следует проводить на уровне производителей овощной продукции и, в частности, на первом этапе необходимо оценивать возможность организации корпоративных отношений на уровне сельскохозяйственных организаций, выращивающих овощи. Если та или иная форма корпоративного взаимодействия не подходит для производителей овощной продукции, то дальнейшее исследование возможностей её применения в отношении других субъектов отрасли не имеет смысла. И наоборот, если выбранная форма приемлема для овощеводческих хозяйств, то необходимо проводить дальнейшую оценку её целесообразности для других представителей овощепродуктового подкомплекса и в целом рынка овощной продукции. Исходя из этого, нами предлагается оценку целесообразности создания различных форм корпоративных структур в овощном подкомплексе проводить по уже описанным выше критериям, но с учетом специфики отрасли и уровня её инновационного развития, что позволит выбрать оптимальную модель корпоративных отношений в сложившихся условиях хозяйствования:

1. Организационно-правовая форма овощеводческих и овощеперерабатывающих предприятий.
2. Уровень концентрации овощеводческих предприятий в регионе.
3. Удельный вес овощной продукции в валовой продукции овощепроизводящих организаций.
4. Финансовое состояние овощеводческих предприятий.
5. Степень насыщенности рынка овощной продукцией.
6. Характер и уровень конкуренции в отрасли.
7. Специфика производимой продукции.

На основе данных критериев, была проведена оценка целесообразности создания в отрасли различных форм корпоративных формирований, получивших наиболее широкое распространение в практике функционирования других отраслей народного хозяйства. Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Обоснование выбора формы корпоративного взаимодействия субъектов овощепродуктового подкомплекса на современном этапе его развития

Корпоративны структур	Ключевое условие формирования	Основные критерии выбора формы корпоративного взаимодействия либо отказа от нее	Вывод
Холдинг	Субъекты отрасли должны быть акцио- нированы	<i>Критерий № 1.</i> Происходит преобразование различных предста- вителей отрасли в акционерные общества. <i>Критерий № 2.</i> Организации, созданные в форме акционерных обществ территориально разобщены. <i>Критерий № 3.</i> Довольно низкий удельный вес овощей в валов- ой продукции основной массы предприятий, созданных в форме акционерных обществ	На текущий момент не целесооб- разно
Финансово- промышленная группа	Инициатором должно выступать финансовое учре- ждение или банков- ская структура	<i>Критерий № 2.</i> Овощеводческих организаций, осуществляющих крупнотоварное производство, которые могли бы заинтересовать банки в сотрудничестве, мало и все они территориально разобщены. <i>Критерий № 4.</i> Финансовое состояние большинства предприятий, производящих овощную продукцию, не соответствует требованиям, предъявляемым финансовыми структурами к своим партнерам	Не целесо- образно
Концерн	Жесткая структура управления	<i>Критерий № 2 и Критерий № 3.</i> Территориальная разобщенность и низкий удельный вес овощей в валовой продукции абсолютного большинства овощеводческих организаций не позволяют создать чет- кую систему соподчиненности, составляющую стержневую основу формирования с жесткой организационной структурой	Не целесо- образно
Консорциум	Создается временно для совместного вы- полнения какого-либо крупного проекта	<i>Критерий № 4.</i> Финансовое состояние отрасли не позволяет реа- лизировать широкомасштабные проекты (в том числе инноваци- онные), требующие объединенных усилий нескольких хозяй- ствующих субъектов	Не целесо- образно
Ассоциация	Добровольное стремление хозяй- ствующих субъектов	<i>Критерий № 6.</i> Отечественные овощеводческие предприятия в ос- новном не составляют конкуренцию друг другу и могут объединяться для отстаивания своих интересов в условиях обострения конкуренции со стороны зарубежных поставщиков овощной продукции	Возможно
Агрокомбинат	Потеря участниками хозяйственной само- стоятельности	<i>Критерий № 4.</i> Приемлемо для убыточных организаций, присо- единяемых к финансово устойчивому предприятию. Во всех иных случаях преимущества сохраняются только для присоеди- няющей к себе стороны	Не целесо- образно

Из приведенных в таблице 1 данных следует, что создание сложных корпоративных формирований, имеющих жесткую организационную структуру и приводящих к утрате хозяйственной самостоятельности её членами, является нецелесообразным для овощепродуктового подкомплекса на данном этапе его развития. Возможным вариантом создания корпоративного объединения могло бы быть создание ассоциации, как наиболее «мягкой» формы корпоративного взаимодействия. В этом случае речь может идти только об организации корпоративных отношений на уровне овощепродуктового подкомплекса, неоправданно исключая остальных субъектов рынка овощной продукции из круга потенциальных участников и тем самым препятствуя дальнейшему углублению кооперативно-интеграционных процессов [8]. Исходя из этого, наиболее целесообразным может быть формирование модели корпоративного взаимодействия производителей овощей и овощной продукции с иными субъектами рынка на принципах аутсорсинга, суть которого состоит в передаче части неосновных функций специализированным организациям [9; 10].

Многие авторы сходятся во мнении, что именно аутсорсинг является одной из наиболее эффективных и действенных форм взаимодействия разнородных компаний в современных условиях хозяйствования, удовлетворяя потребностям представителей различных сфер деятельности. Разделяя данное мнение, остановимся подробнее на возможностях его применения по отношению к производителям овощей, а в перспективе и к другим субъектам рынка овощной продукции. Здесь, прежде всего, следует отметить, что данная форма взаимодействия приемлема только для хозяйствующих субъектов, занимающих устойчивое положение на рынке, а потому её выбору должно предшествовать подробное изучение всех аспектов деятельности потенциальных участников объединения [8]. Что касается вариантов взаимодействия и количества участников, то в каждом конкретном случае они могут существенно различаться и должны определяться на основе глубокого и всестороннего анализа сложившейся ситуации. Однако, определяя вид деятельности для передачи его сторонней организации, предпочтение следует отдать сферам научных исследований, инновационных разработок, маркетинга и рекламы. Ведь данным направлениям деятельности производители овощной продукции и, в частности, овощеводческие хозяйства, как правило, не уделяют должного внимания в силу объективных причин. Так, разработка и внедрений инноваций неразрывно связаны с проведением комплексных научно-исследовательских работ, требующих не только существенных финансовых вложений, но и наличия соответствующей базы для их проведения, включая необходимое оборудование и специально обученный высококвалифицированный персонал. Проведение таких работ собственными силами даже в упрощенном виде доступно лишь единичным представителям отрасли на современном этапе её развития и невозможно для абсолютного большинства производителей овощной продукции. Однако даже в первом случае сложность осуществления научных исследований в рамках обособленной организации сводит вероятность их проведения практически к нулю. Вместе с тем, создание инноваций невозможно без активной научно-исследовательской деятельности. В свою очередь хозяйствующие субъекты, не уделяющие должного внимания разработке инноваций, не могут

успешно конкурировать на рынке и длительное время удерживать свои рыночные позиции. Аналогичная ситуация наблюдается и с маркетинговой деятельностью. Проведение широкомасштабных маркетинговых исследований и рекламных компаний слишком затратно и обременительно для многих из них, к тому же разработка маркетинговых проектов своими собственными силами (даже при наличии средств и ресурсов) зачастую затруднительна или невозможна. В то же время предприятия, не занимающиеся развитием маркетинговой деятельности и её совершенствованием, не могут успешно конкурировать на рынке, как и организации, не уделяющие внимания своему инновационному развитию. В этой связи перед товаропроизводителями остро встает вопрос решения проблем проведения качественных научных, маркетинговых и иных исследований, способных обеспечить им долгосрочный успех.

Решением данных проблем может послужить организация сотрудничества со специализированными учреждениями, для которых проведение исследований, разработка проектов или оказание услуг являются основной деятельностью. Причем на современном этапе развития экономики наиболее целесообразным и привлекательным для всех участников корпоративного взаимодействия является сотрудничество с сохранением хозяйственной самостоятельности без вмешательства в их основную деятельность. В этом случае наиболее приемлемым и является создание различных вариантов корпоративных формирований на принципах аутсорсинга. Ведь построение моделей взаимодействия товаропроизводителей и специализированных научно-исследовательских, маркетинговых, консалтинговых и иных организаций на основе аутсорсинга, сопровождающееся научным обоснованием целесообразности данного процесса в каждом конкретном случае, способно принести выгоду всем его участникам и является одним из наиболее действенных вариантов развития корпоративных отношений в сферах производства и реализации овощной продукции, а потому данная форма организации корпоративного взаимодействия требует более подробного рассмотрения.

Как уже было установлено, на современном этапе развития овощепродуктового подкомплекса и образующих его субъектов, а также при сложившемся уровне и характере взаимоотношений в данной отрасли создание большинства корпоративных структур является не целесообразным, а чаще всего просто невозможным. Исходя из этого, нами была оценена возможность создания в овощепродуктовом подкомплексе корпоративной структуры на принципах аутсорсинга на базе сельскохозяйственных предприятий, осуществляющих возделывание различных видов овощных культур. Оценка проводилась по предложенным выше семи критериям выбора формы корпоративного взаимодействия субъектов овощепродуктового подкомплекса, учитывающим специфику отрасли.

Результаты проведенной оценки возможностей создания овощеводческими организациями корпоративной структуры на принципах аутсорсинга представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Результаты оценки возможностей создания субъектами овощепродуктового подкомплекса корпоративных структур на принципах аутсорсинга

Критерии	Результаты оценки	Необходимое условие	Вывод
№ 1	Крупнейшие овощеводческие предприятия созданы в форме унитарных предприятий и акционерных обществ	Участником может быть любое предприятие независимо от организационно-правовой формы	Возможно
№ 2	Только в отдельных районах республики сосредоточено не менее 2 предприятий, осуществляющих крупнотоварное производство овощей	Относительная близость расположения 2–3 специализированных овощеводческих предприятий	Возможно
№ 3	В каждом регионе функционирует несколько овощеводческих предприятий с удельным весом овощей в валовой продукции не менее 30%	Участниками могут быть крупные овощеводческие предприятия, для которых реализация широкомасштабных проектов имеет смысл	Возможно
№ 4	Основная масса крупных специализированных овощеводческих организаций имеет положительные финансовые результаты	Деятельность потенциальных участников должна быть прибыльной	Возможно
№ 5	Высокая насыщенность рынка как отечественной, так и импортной овощной продукцией в летне-осенний период с преобладанием последней в зимне-весеннее время	Данная форма взаимодействия целесообразна при любой степени насыщенности рынка	Возможно
№ 6	Обострение конкуренции со стороны зарубежных производителей, в основном ценовая конкуренция	Низкий уровень конкуренции между отечественными производителями	Возможно
№ 7	Скоропортящийся, малотранспортабельный характер отдельных видов овощных и бахчевых культур	Близость расположения производителей овощей, образующих ядро объединения	Возможно

Полученные результаты подтверждают перспективность создания указанной модели корпоративного взаимодействия на базе овощеводческих предприятий, составляющих ядро корпоративной структуры, с последующим включением в систему корпоративных отношений иных субъектов рынка овощной продукции. Ход дальнейших действий определяется множеством факторов, среди которых важнейшими являются: конкретная рыночная ситуация, сложившаяся на определенный момент времени; прогнозы развития рынка овощной продукции; уровень развития организаций инфраструктуры, функционирующих на рынке; спрос на услуги и их предложение; готовность представителей рынка к взаимодействию, их заинтересованность в улучшении результатов своей деятельности и т.д. Учет и умелое управление данными факторами обеспечат экономически обоснованный подход к выбору мер по развитию деятельности созданного корпоративного формирования, углублению взаимодействия его участников и разработке программ повышения эффективности их совместного функционирования.

Заключение. Подводя итог следует сказать, что построение систем корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов в различных отраслях народного хозяйства является сложным и многогранным процессом, требующим пристального внимания как со стороны научного сообщества, так и представителей реального сектора экономики. Только научно обоснованный подход к созданию подобного рода формирований, базирующийся на глубоком и всестороннем исследовании предпосылок, возможностей и перспектив организации корпоративных отношений разнородными субъектами хозяйствования, способен обеспечить устойчивое развитие и долгосрочный успех данным объединениям. При этом не следует забывать, что важнейшим этапом создания корпоративной структуры, от эффективности осуществления которого напрямую зависят результаты её деятельности, является выбор формы корпоративного взаимодействия. Именно этот выбор предопределяет ход дальнейших событий и все последующие варианты развития системы корпоративного сотрудничества объединившихся хозяйствующих субъектов, заставляя непрерывно пересматривать подходы к его проведению.

Выработка и применение на практике целостной методологии выбора формы корпоративного взаимодействия ранее обособленных предприятий и организаций, учитывающей специфику отрасли и характер протекания экономических процессов, позволят существенно повысить качество принятия решения о создании корпоративного формирования, повысят обоснованность и эффективность выбора той или иной модели построения корпоративных отношений, способствуя тем самым созданию высокоэффективной системы сотрудничества, способной к самоорганизации и непрерывному развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Молохович М.В. Предпосылки и критерии выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XXII Междунар. науч. конф., Минск, 21–22 окт. 2021 г.: в 3 т. / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь; редкол.: Ю.А. Медведева [и др.]. – Минск, 2021. – Т. 2. – С. 241–242.
2. Богатова Е.В. Инновационная экономика. – М.: RuScience, 2016. – 85 с.
3. Левчаев П.А. Инновационная модель развития экономики региона. – М.: Инфра-М, 2018. – 88 с.
4. Богдан Н.И. Инновационная политика. – Минск: Четыре четверти, 2019. – 306 с.
5. Иванцов П.И. Инновационная экономика: теория, методология, практика: пособие. – 2-е изд., доп. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2018. – 167 с.
6. Маковская Н.В. Срочные трудовые договоры как фактор роста инновационной активности белорусских организаций // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 97–107.
7. Полоник С.С., Молохович М.В. Приоритетные направления инновационной деятельности организаций реального сектора экономики Республики Беларусь // Новая экономика. – 2020. – № 1(75). – С. 33–40.
8. Молохович М.В. Обоснование перспективных форм взаимодействия субъектов рынка овощной продукции // Новая экономика. – 2017. – № 2. – С. 36–40.
9. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 112 с.
10. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2002. – 174 с.

Поступила 11.01.2023

METHODOLOGY FOR CHOOSING THE FORM OF CORPORATE INTERACTION OF BUSINESS ENTITIES IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

M. MALAKHOVICH
(Belarusian State University, Minsk)

The article is devoted to the study of theoretical, methodological and practical aspects of choosing the form of corporate interaction between economic entities in the conditions of innovative development of the economy. On the basis of the study, a holistic methodology for the implementation of this choice has been formed. The prerequisites for building various systems of corporate interaction in key sectors of the national economy, which predetermine the choice of one form or another of cooperation, are considered. An algorithm of actions has been developed to ensure its effective implementation. The criteria for choosing the form of corporate interaction between economic entities are determined, taking into account both the specifics of the industry and the features of the innovative development of the economy and allowing to increase the validity of the creation of corporate formations by its entities. Based on the example of the subjects of the vegetable market, an assessment was made of the prospects for creating the main types of corporate structures, which confirmed the feasibility of applying the proposed approach at the stage of choosing the most appropriate forms of corporate interaction between economic entities and making a decision on their further development.

Keywords: corporate interaction, corporate structure, innovative development of the economy, choice of the form of corporate interaction, selection methodology, expediency, efficiency.

УДК 339.9.01

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-78-82

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «АДАПТИВНЫЕ ЦЕПИ ПОСТАВОК»

А.П. РОЗИНА

(Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой)

ORCID <https://orcid.org/0009-0002-1462-2209>

канд. экон. наук, доц. О.С. ГУЛЯГИНА

(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-3739-0650>

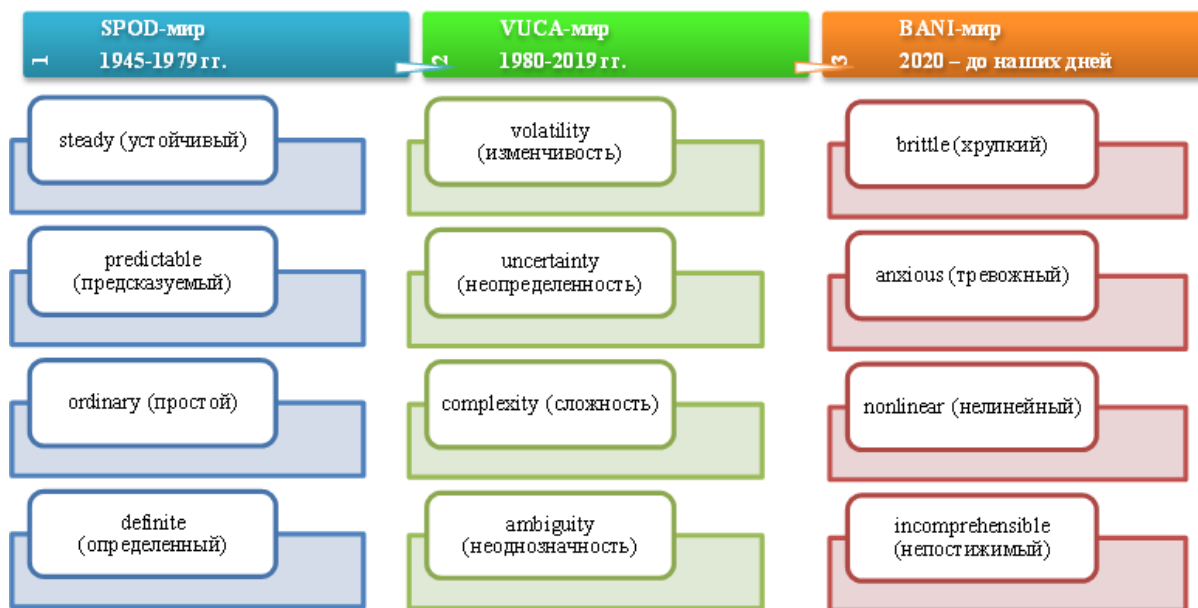
В статье обоснована актуальность исследований в области устойчивости цепей поставок. Проведен критический анализ различных подходов зарубежных авторов к понятию устойчивости. Выделены элементы устойчивости цепи поставок и предложено в качестве основных учитывать гибкость, адаптивность и согласованность. Проведен более глубокий анализ адаптивности цепи поставок как ведущего элемента устойчивости цепей на современном этапе развития. Сформулировано авторское определение понятия «адаптивная цепь поставок».

Ключевые слова: устойчивость цепи поставок, адаптивность цепи поставок, адаптивные цепи поставок.

Введение. Современный этап развития характеризуется постоянными непредсказуемыми изменениями, обусловленными периодически возобновляющейся пандемией в различных частях света, введением санкций против отдельных компаний и стран в результате геополитических войн, волатильностью рынков, резкими изменениями потребительских предпочтений и т.д. Функционирующие в таких условиях цепи поставок подвергаются постоянным рискам, что требует прилагать все больше усилий для поддержания их устойчивости. При этом именно способность цепи поставок оперативно адаптироваться к условиям внешней среды выходит на первый план среди остальных элементов устойчивости.

Многочисленные международные исследования последних лет отмечают беспрецедентное увеличение неопределенности и рисков в цепях поставок. Организации, формирующие цепи поставок, стремятся создавать слаженные и результативные взаимоотношения, упорядоченные бизнес-процессы. Несмотря на это, во внешней среде постоянно происходят изменения, которые требуют незамедлительного реагирования и адаптации деятельности организаций к новым условиям. Нынешний экономический и геополитический кризис ярко отражает эту новую реальность, в которой сегодня вынуждены функционировать цепи поставок.

Основная часть. Заметим, что сегодня в бизнес-среде все чаще применяются понятия, вводимые специалистами популяризации науки. Так, сегодня все чаще можно встретить понятия «SPOD-мир» (1945 – 1979 гг.), «VUCA-мир» (1980 – 2019 гг.), «BANI-мир» (2020 – до наших дней) (рисунок 1).

Рисунок 1. – Этапы эволюции бизнес-среды¹

¹ URL: <https://blog.bitobe.ru/article/kakoy-mir-prishel-na-smenu-vuca/>.

Так, SPOD-мир характеризует старый предсказуемый мир, существовавший до массового распространения вычислительной техники и Интернета. VUCA-мир озаменовал период изменчивости, непредсказуемости, сложности и неоднозначности. Ему на смену пришел термин «BANI-мир». Автор этого акронима Джамаис Кашшо с помощью него описал вызовы новой реальности, в которой мир оказался в период пандемии коронавируса. На современном этапе, учитывая, что многие риски сбоев являются «неизвестными», традиционная схема управления рисками «выявление – оценка – реагирование – мониторинг» недостаточна для противодействия им. Вместо этого звенья цепи поставок должны устойчиво работать при допустимых отклонениях параметров и факторов внешней среды (например, при изменении конъюнктуры рынка, цен и тарифов). При значительных изменениях условий внешней среды функционирование цепей поставок должно происходить путем изменения бизнес-процессов, параметров и критериев оптимизации.

В настоящее время отсутствует унифицированное общепринятое определение понятия «устойчивость цепи поставок». Отметим, что одно из первых определений устойчивости было приведено Комиссией Брундтланд [1, с. 8]. Представленное определение включает несколько важных аспектов: обеспечение продовольственной безопасности во всем мире, обеспечение удовлетворения основных человеческих потребностей, сохранение невозобновляемых ресурсов, влияние экономической деятельности на окружающую среду и др.² Далее исследования устойчивости в контексте управления цепями поставок были проделаны Райс Дж. Б. и Каниато Ф. в 2003 г., в ходе которых они получили свое определение. Авторы утверждают, что устойчивость – это способность организации реагировать на неожиданные нарушения (терроризм, стихийные бедствия и т.п.), и восстанавливать нормальную работу [2, с. 25]. Виланд А. и Валленбург К. М., а также Шеффи Ю. и Райс Дж. Б. (2005 г.) представили краткие и актуальные определения устойчивости цепи поставок [3, с. 301; 4, с. 41]. С их точки зрения, устойчивость характеризует способность оправляться после сбоя, справляясь со всеми изменениями, т.е. возвращение цепи поставок в состояние до начала сбоя. Наиболее полное и теоретически обоснованное определение, на наш взгляд, устойчивости цепи поставок в 2009 г. было дано С.Ю. Пономаров и М.С. Холкомб. Авторы в своей работе трактуют её как адаптивную способность цепи готовиться к неожиданным событиям, реагировать на сбой и восстанавливаться после них путем поддержания непрерывности операций на желаемом уровне связанности и контроля над структурой и функциями [5, с. 131]. Ученые соединяют критерии нескольких подходов, описывая стадию подготовки, становления и восстановления после влияния неожиданных событий. Исследователи У. Клиби, А. Мартел, А. Гитуни предположили, что топологическая устойчивость должна оцениваться при проектировании цепочек поставок для обеспечения устойчивого создания стоимости³. Клосс Д. Дж., Шпайер К. определяют устойчивость цепи поставок как способность организации предвидеть, смягчить, обнаружить, среагировать и оправиться от потенциальных глобальных рисков. При этом речь идет о рисках, сопряженных с маркетингом и структурой цепи поставок, и которые включают разработку продукта, выбор каналов распределения и источников снабжения, принятие решений, производство, транспорт, правительственное и отраслевое регулирование и др. [6, с. 109]. Ряд авторов в своих определениях устойчивость цепи поставок трактуют как возможность роста эффективности цепи поставок после воздействия разрушительных факторов, т.е. переход цепи поставок в новое, улучшенное состояние [7, с. 2; 8, с. 331].

Отметим, что актуальность исследования устойчивости цепей поставок заключается в проектировании цепей поставок, которые остаются в пределах определенной области допустимых отклонений на некотором интервале времени или быстро восстанавливаются в случае отклонения от планового состояния.

Ученые и исследователи для определения и своевременного реагирования на изменения во внешней/внутренней среде цепей поставок определяют уровень их устойчивости, анализируя разные наборы элементов (Кристофер М. и Пек Х.), antecedентов (Пономаров С. Ю. и Холкомб М.С.), компетенций (А. Виланд и К.М. Валленбург) и свойств (М.Н. Ковалев, А.А. Бочкарев, П.А. Бочкарев, В.С. Лукинский и др.). Заметим, что различные авторы под элементами, antecedентами, свойствами и компетенциями, по сути, подразумевают одно и то же. В представленной работе будем придерживаться термина «элемент».

Так, например, в исследованиях периода 2003 – 2008 гг. выделяют следующие элементы устойчивости: избыточность (резервные мощности, резервные запасы, резервное копирование), гибкость (стандартизация процессов, параллельность, отсрочка, согласование стратегии закупок с поставщиками и глубокая взаимосвязь с ними) и культура (непрерывная коммуникация, распределение труда). Также в данный период исследователи выделяли такие элементы устойчивости, как скорость, динамичность, структура и сотрудничество [9, с. 22]. В исследованиях более позднего периода (2009 – 2015 гг.) рассматривают стратегии повышения устойчивости на основании увеличения избыточности и гибкости, например, в статье Х. Карвалью, А.П. Баррозу, В.Х. Мачадо и В. Крус-Мачадо (2012 г.) или Чанг У., Эллингджер А.Э. и Блэкхерст Д. (2015 г.). В период 2016 – 2019 гг., исследователи в своих работах связывают устойчивость цепи поставок с возможностью адаптироваться к изменениям внешней среды, а в последствии быстро реагировать на эти изменения и восстанавливаться после них. При этом в данный период продолжают рассматривать скорость и гибкость цепей поставок [9, с. 22].

Таким образом, наиболее часто встречающимися элементами устойчивости цепи поставок являются гибкость, адаптивность и согласованность. Данные элементы устойчивости цепей поставок формируют Tripple-A – подход, предложенный Х. Ли еще в 2004 году: гибкость позволяет цепочке поставок справляться с краткосрочными изменениями и перебоями в спросе или предложении; адаптивность характеризует приспособляемость

² URL: <http://lscm.ru/index.php/ru/po-rubrikam/item/1217-теоретические-аспекты-устойчивости-цепей-поставок>.

³ URL: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.59fe54d6-63219941-8403aa77-74722d776562.

к долгосрочным изменениям; согласованность позволяет объединить цели и стимулы участников цепочки поставок для обслуживания конечного потребителя. Координация таких элементов цепочки поставок остается ключом к устойчивому конкурентному преимуществу, тем самым повышая производительность цепи.

Наиболее актуальные исследования элементов устойчивости цепей поставок представлены с конца 2019 г. по сегодняшний день. Отметим, что в современных условиях функционирования цепей поставок необходимость обеспечения их устойчивости возрастает. Актуальность данного вопроса обостряется в связи с ростом неопределённостей, влиянием изменений экономической и политической ситуаций, обострением негативных экологических изменений и ростом конкуренции на рынках.

Современные исследователи устойчивости цепей поставок на первое место ставят «адаптивность». Следует отметить, что актуальность изучения адаптивности цепей поставок возрастает в связи с их перестройкой за последние десятилетия, в частности, за последние годы (2020 – 2023 гг.). Адаптивность как элемент *Tripple-A* фокусируется на более долгосрочной перспективе, чем гибкость. Она материализуется в качестве важного подхода к использованию изменчивых сложных рыночных условий, возникающих в результате экономического роста, демографических сдвигов, технологических разработок, а также политических и социальных колебаний (М. Кристофер и М. Холвег, 2011; Х. Ли, 2004). Соответственно, возможность построения адаптивных цепей поставок позволит организациям отслеживать изменения на рынке, повысить гибкость за счет модульности продукта и согласования структуры цепочки поставок. Ученые подчеркивают важность адаптивности для конкуренции на современных рынках.

Литературный обзор показывает, что исследователи адаптивности цепей поставок используют варианты термина: «адаптивность цепи поставок», «адаптивное управление цепями поставок», «адаптация цепочки поставок». На наш взгляд, целесообразно выделить 3 основных подхода в этом вопросе.

Первый подход рассматривает адаптивность цепей поставок как способность приспособления конфигурации цепей поставок к структурным сдвигам на рынках. Данного подхода придерживается ряд авторов, таких как Ли Х., Сергеев В.И., Кольчугин Д.М., Дэй Г.С. и др. Х. Ли трактует адаптивность цепей поставок как способность организации реконфигурировать и трансформировать проектирование цепочки поставок в соответствии с ожидаемыми рыночными изменениями [10, с. 105]. Сергеев В.И. и Кольчугин Д.М. в своей работе описывают адаптивность как способность «так настроить дизайн (конфигурацию) цепи поставок, чтобы приспособливаться к структурным сдвигам на рынках и изменять сеть поставок реагируя на изменения в стратегиях, технологиях и продуктах⁴. Дэй Г.С. трактует адаптивность цепи поставок как способность организации понимать изменения рынка и быстро приспособливаться к ним [11, с. 27].

Таким образом, сущность данного подхода заключается во влиянии на деятельность организации рыночных изменений. Однако его авторам следует также учитывать изменения внутренней среды предприятия, так как адаптивность предприятия обеспечивается ее внутренними возможностями и их изменением в нужном направлении. Внутренние изменения, таким образом, становятся важным обеспечивающим фактором адаптивности предприятия в быстроменяющейся среде и в условиях рыночных изменений.

Вторая группа исследователей (Ковалёв М.Н., Иванов Д.А., Хашман Т.Т., Кетчен Г. и Халт М. и др.) рассматривает адаптивность цепей поставок как способность приспособливаться к изменяющимся условиям внешней среды. Ковалев М.Н. определяет адаптивность системы «цепь поставок» как её способность приспособливаться к изменяющимся условиям внешней среды⁵. Д.А. Иванов в своей работе утверждает, что адаптивность – это свойство системы изменять свое поведение с целью сохранения, улучшения или приобретения новых характеристик для достижения поставленных целей в условиях меняющейся во времени среды, априорная информация о которой является неполной [12, с. 616]. Хашман Т.Т. рассматривает адаптацию относительно цепи поставок как процесс изменения моделей управления цепями поставок и собственно цепей поставок в соответствии с меняющимися уровнями функционирования⁶. Кетчен Г. и Халт М. в своих трудах определяют адаптивность цепочки поставок как способность организации вносить радикальные и долгосрочные изменения в структуру цепочки поставок вслед за изменениями внешней среды [13, с. 2270].

Авторы третьего подхода указывают на то, что при изменении характеристик внешней/внутренней среды цепи поставок основной задачей адаптивного управления является устранение потерь и стабилизация ситуации в деятельности цепи поставок. Так, Иванов Д.А. считает, что адаптивное управление – это метод управления системой с меняющимися неизвестными характеристиками среды, при котором за конечное время достигаются определенные (удовлетворительные, желаемые или оптимальные) показатели качества управления путем изменения параметров системы или характеристик управляющих воздействий на основе поступающей по системе обратной связи информации [12, с. 616]. Международная группа компаний КНАУФ (международная инновационно-производственная компания) также приводит определение понятия «адаптивное управление», считая, что это метод, основанный на нескольких простых принципах, таких как максимальное снижение затрат на производство и распределение продукции при одновременной поддержке логистики. Основой данного метода является устранение всех возможных потерь, возникающих на различных этапах исполнения, а конечной целью является минимизация дистанции между клиентом и продуктом. В результате производимые решения должны поставляться

⁴ См. сноску № 3.

⁵ URL: <https://dis.ru/library/558/36332/>

⁶ URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/log/114.html>

быстро, без отходов и с адаптивным подходом к внедрению новых решений. Это также позволит удовлетворить требования динамично меняющегося рынка⁷.

Также есть авторы, рассматривающие понятие «адаптивность цепи поставок» с иных ракурсов.

Вайциск К., Маккелви, Б. и Халсманн, М. считают, что адаптация цепочки поставок – это «структурные, физиологические и/или поведенческие процессы системных изменений, которые повышают ожидаемый долгосрочный успех системы» [14, с. 115]. Исследователи Кетчен Г. и Халт М. в своих трудах объясняют, что адаптивность цепочки поставок – это готовность изменить цепочку поставок, когда это необходимо, без привязки к унаследованным проблемам или тому, как цепочка работала ранее [13, с. 2270]. Определение данных авторов четко описывает сущность адаптивности, указывая на то, что система в независимости от причин способна адаптироваться к изменениям, что является главной целью адаптивных цепей поставок.

Наиболее полное и четкое определение термина «адаптивность цепи поставок», с нашей точки зрения, приведено в работе Д.А. Иванова, который объединяет линию рассуждений авторов описанных подходов и предлагает следующее: «Адаптивная цепь поставок – это производственно-логистическая сеть, в которой множество предприятий взаимодействуют в области синхронизации материальных, финансовых и информационных потоков от источников исходного сырья до конечного потребителя вдоль всей цепи создания стоимости продукта и послепродажного обслуживания, используя все современные методы и технологии, чтобы сделать цепь поставок гибкой, быстро реагирующей на изменения рынка, устойчивой относительно влияния факторов неопределенности, эффективной и конкурентоспособной с целью повышения уровня сервиса, минимизации затрат и повышения прибыли» [12, с. 615]. Отметим, что определение Иванова Д.А. полностью раскрывает сущность исследуемого понятия, однако является перегруженным и сложным к восприятию.

На основании проведенного исследования мы пришли к выводу о необходимости более глубокого изучения адаптивности цепей поставок и разработки собственного определения термина «адаптивные цепи поставок».

Заключение. На базе проведенного теоретического исследования нами было разработано собственное определение:

Адаптивные цепи поставок – это способность звеньев цепи поставок, взаимодействующих в процессе движения товарных потоков, реагировать на влияние факторов неопределенности со способностью реконфигурировать ресурсы цепочки поставок с минимальными потерями, продолжая свое функционирование на новом устойчивом уровне.

Предложенное авторское определение указывает на основную цель формирования адаптивных цепей поставок – способность быстро и эффективно реагировать на изменения условий внешней среды. Принципиальным отличием разработанного определения является выделение перехода адаптивных цепей поставок после приспособления к новым условиям на новый устойчивый уровень. Соответственно, это указывает на тесное пересечение с понятием «устойчивые цепи поставок», однако разница между устойчивыми и адаптивными цепями поставок заключается в том, что первые сохраняют прежнее состояние системы и её структуры, а вторые подразумевают изменения для адаптации к изменившейся окружающей среде. Важно отметить, что оба этих понятия важны для выживания системы в различных условиях и являются взаимосвязанными. Отметим, что любая адаптивная цепь поставок со временем переходит в состояние устойчивой.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно констатировать следующее: влияние условий внешней среды за пределы определенной области допустимых отклонений подвергает устойчивые цепи поставок трансформации через их бизнес-процессы и как следствие формированию адаптивных цепей поставок. Для эффективного существования цепей поставок её участники должны анализировать всевозможные риски и неопределенности для быстрой реакции на негативные влияния в развитии адаптивной возможности быть готовой к неожиданным событиям и сбоям, а после – восстанавливаться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future (Brundtland Report), 1987.
2. Rice, J.B., Caniato, F. Building a secure and resilient supply network // Supply Chain Management Review. – 2003. – Vol. 7. № 5. – P. 22–30.
3. Wieland, A., Wallenburg, C.M. Dealing with supply chain risks: linking risk management practices and strategies to performance // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2012. – Vol. 42. №10. – P. 887–905.
4. Sheffi, Y., Rice, J.B. Jr. A supply chain view of the resilient enterprise // MIT Sloan Management Review. – 2005 – Vol. 47. № 1. – P. 41–48.
5. Ponomarev, Y.S., Holcomb, M.C. Understanding the concept of supply chain resilience // International Journal of Logistics Management – 2009. – Vol. 20. № 1. – P. 124–143.
6. Closs, D.J., Speier, C., Meacham, N. Sustainability to support end-to-end value chains: the role of supply chain management // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2011. – Vol. 39. № 1. – P. 101–116.
7. Christopher, M., Peck, H. Building the Resilient Supply Chain // The International Journal of Logistics Management. – 2004. – Vol. 15. № 2. – P. 1–13.

⁷ URL: <https://knaufautomotive.com/ru/chto-takoye-lean-scm-preimushchestva-v-avtomobilnoy-promyshlennosti/>.

8. Carvalho, H., Barroso, A.P., Machado, V.H., Azevedo, S. and Cruz-Machado, V. Supply chain redesign for resilience using simulation // *Computers & Industrial Engineering*. – 2012. – Vol. 62. № 1. – P. 329–341.
9. Борисов М.С., Орлов М.Г., Панфилова Д.С. Концепция устойчивости цепи поставок, оценка и повышение устойчивости: литературный обзор // *Логистика и управление цепями поставок*. – 2020. – № 5. – С. 21–28.
10. Lee, H.L. The triple-A supply chain // *Harvard Business Review*. – 2004. – Vol. 82. № 10. – P. 102–113.
11. Day, G.S. An outside-in approach to resource-based theories // *Journal of the Academy of Marketing Science*. – 2014. – Vol. 42. № 1. – P. 27–28.
12. Иванов Д.А. Управление цепями поставок. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 660 с.
13. Haris Aslam, Constantin Blome, Samuel Roscoe, Tashfeen M. Azhar, Dynamic supply chain capabilities: How market sensing, supply chain agility and adaptability affect supply chain ambidexterity // *International Journal of Operations & Production Management*. – 2018. – Vol. 38. № 12. – P. 2266–2285.
14. Wycisk, C., McKelvey, B., Hulsmann, M. «Smart parts» supply networks as complex adaptive systems: analysis and implications // *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*. – 2008. – Vol. 30. № 2. – P. 108–125.

Поступила 09.03.2023

THE ECONOMIC CONTENT OF ADAPTIVE SUPPLY CHAINS

A. ROZINA

(Euphrosyne Polotskaya State University of Polotsk)

O. HULIAHINA

(Belarus State Economic University, Minsk)

The article substantiates the relevance of research in the field of supply chain sustainability. A critical analysis of various approaches of foreign authors to the concept of sustainability is carried out. The elements of supply chain sustainability are highlighted and it is proposed to take into account flexibility, adaptability and consistency as the main ones. A more in-depth analysis of the adaptability of the supply chain as a leading element of the stability of chains at the present stage of development is carried out. The author's definition of the concept of «adaptive supply chain» is formulated.

Keywords: *supply chain sustainability, supply chain adaptability, adaptive supply chains.*

УДК 330.341.1+338.45.01

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-83-87

**ФАКТОРЫ РОБОТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ
В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ¹**

канд. экон. наук, доц. Т.В. СЕРГИЕВИЧ
(Белорусский национальный технический университет, Минск)
ORCID <https://orcid.org/0000-0001-5837-8653>

В статье выявлены факторы роботизации экономики и показано их действие в условиях новых технологических и геоэкономических реалий: развитие науки, техники и технологий в области робототехники и смежных сферах; удешевление роботов, сопровождаемое повышением заработной платы работников, потенциально заменяемых роботами; стимулирование отраслей-производителей роботов и их компонентов; развитие отраслей-потребителей роботов; появление новых бизнес-моделей в сфере использования робототехники. Показаны границы проявления закономерности повышения уровня роботизации экономики по мере удешевления производства и внедрения роботов и роста цены труда.

Ключевые слова: роботизация экономики, робот, робототехника, труд, капитал, модернизация экономики, экономическое развитие.

Введение. Исследование факторов роботизации экономики в условиях новых технологических и геоэкономических реалий предполагает выявление и содержательную характеристику тех явлений и процессов, которые оказывают влияние на динамику исследуемого объекта – как стимулирующее, так и сдерживающее. Анализируя сложные социально-экономические системы, невозможно учесть действие всех факторов, обуславливающих роботизацию экономики ввиду их большого разнообразия и взаимосвязей внутри такого рода систем. Однако задачей нашего исследования является выявить те из них (как внутренние, так и внешние факторы), которые оказывают наибольшее влияние на процесс роботизации экономики в условиях новых технологических и геоэкономических реалий. При этом допустимым представляется объединять некоторые из факторов в группы в соответствии с особенностями их возникновения и действия по отношению к исследуемому объекту. Кроме того, следует избегать методологической неточности, рассматривая факторы, обуславливающие роботизацию экономики, и факторы, обуславливающие роботизацию предприятия, как однопорядковые. Вместе с тем, поскольку основу роботизации экономики составляет внедрение роботов на предприятиях, факторы, обуславливающие роботизацию предприятия, до известной степени влияют и на роботизацию экономики в целом.

Основная часть. Робототехника является перспективной, динамично развивающейся сферой науки и основой модернизации современного производства. Научно-технический прогресс в области микроэлектроники, новых материалов, информационных и компьютерных технологий последних семидесяти лет оказал значительное влияние на развитие робототехники, расширение возможностей её использования во всех областях человеческой жизнедеятельности и, как следствие, привлечение интереса ученых, инвесторов, государства и других субъектов к этой сфере. «"Старые" робототехнические системы представляли собой в основном механические системы. Благодаря постепенному появлению недорогих вычислений, пользовательских интерфейсов и датчиков стало возможным создавать роботизированные системы, которые раньше было трудно себе представить. Слияние технологий обеспечивает революцию в использовании и внедрении робототехнических технологий во всех аспектах повседневной жизни» [1, р. 308], – отмечают американские эксперты. Таким образом, развитие науки, техники и технологий в области робототехники и смежных сферах можно отнести к числу факторов роботизации экономики в современных условиях. Роботы начинают выполнять все более сложные и разнообразные виды работ благодаря прогрессу в распознавании объектов окружающей среды, механизмах обучаемости, техническому совершенствованию мультифункциональности, автономности роботов, возможностей их работы со все более мелкими объектами и во все более сложных условиях, расширяющихся возможностей перепрограммирования и т.д.

Помимо технико-технологических возможностей расширения использования роботов во всех сферах человеческой жизнедеятельности, последнее невозможно без существенного сопутствующего удешевления этих процессов. Развитие техники и технологий приводит к постепенному (а иногда и революционному, как, например, в случае с полупроводниками [2]) удешевлению роботов, что, наряду с повышением заработной платы работников, потенциально заменяемых роботами, часто связанных с нехваткой трудовых ресурсов, стимулирует их внедрения в экономику. Китайские ученые, анализирующие эмпирические данные в целях оценки взаимосвязи повышения затрат на рабочую силу и внедрения промышленных роботов, пришли к выводу, что «при увеличении минимальной заработной платы на 10% в период с 2008 по 2012 гг. вероятность внедрения роботов фирмой увеличивается на 0,11 процентных пункта по сравнению со средней вероятностью внедрения роботов, равной 0,19% за тот же период. Влияние более высокой минимальной заработной платы на внедрение роботов сильнее для компаний с более высокой производительностью, расположенных в прибрежных районах, частных компаний

¹ Выполнено при поддержке БРФФИ (договор № Г22У–006 от 04.05.2022 г.)

и компаний, работающих в отраслях, требующих квалифицированного труда» [3]. В ряде случаев использование роботов становится экономически эффективным там, где ещё недавно они не могли конкурировать с человеком с точки зрения соотношения затрат и результата. «BCG (консалтинговая компания Boston Consulting Group – T. C.) предполагает, что производители начинают рассматривать возможность перехода на автоматику в тот момент, когда разница между стоимостью труда и стоимостью закупки и обслуживания роботов составляет не менее 15% в пользу роботов» [4, с. 84]. Данную цифру следует скорее рассматривать как отражающую в общем тенденцию замены труда капиталом (роботами) по мере удорожания первого и удешевления второго фактора при понимании того, что универсальной методики оценки стоимости внедрения и эксплуатации роботов существовать не может: речь идет о неких усредненных показателях по расчетам в конкретной стране в определенный период времени. Не позволяет однозначно соглашаться с данной экспертной оценкой экономической эффективности роботизации и наличие множества факторов, «разнонаправленно влияющих на показатели экономической эффективности внедрения роботов. <...> Решение об их внедрении на конкретном промышленном предприятии должно основываться на тщательном исследовании, позволяющем оценить чистую дисконтированную стоимость, период окупаемости, внутреннюю норму доходности процесса роботизации» [5, с. 135]. Кроме того, уровень уникальности компетенций дефицитных трудовых ресурсов не всегда отражен в цене труда, что, наряду с социальными факторами, не позволяет при принятии решения о целесообразности роботизации руководствоваться исключительно ценой трудовых ресурсов и роботов.

Выводы Boston Consulting Group могут выглядеть довольно обоснованными в случае абстрагирования от большого количества иных (не чисто экономических) факторов, обуславливающих или сдерживающих роботизацию экономики, таких как государственное стимулирование роботизации, деятельность профсоюзов, трудовая дефицитность экономики и т.д. Например, китайские ученые доказали, что «расходы на роботов в значительной степени коррелируют со статусом членства в коммунистической партии главного исполнительного директора фирмы» [6, р. 87]. В других странах их уникальные исторически-цивилизационные, культурные, институциональные и иные условия будут также оказывать влияние на роботизацию экономики. Все эти факторы будут в ту или иную сторону нарушать установленное экспертами соотношение, в ряде случаев значительно искажая его. Наряду с этим, нельзя абстрагироваться от того факта, что сегодня экономики большинства стран мира (и в особенности стран-лидеров в роботизации) относятся к открытому типу. Открытость экономики, предполагающая интенсивный обмен с внешним миром всеми видами ресурсов, позволяет использовать конкурентные преимущества других стран в производстве товаров и услуг, в том числе преимущества в стоимости и (или) квалификации трудовых ресурсов. В результате на практике параллельно с роботизацией экономики в ряде стран сегодня наблюдается вторая волна перемещения производств в страны с более дешевой рабочей силой. Это касается и стран, которые на протяжении многих лет благодаря низкой стоимости трудовых ресурсов и емкому внутреннему рынку труда наращивали свой промышленный потенциал за счет перемещения производств из других стран и традиционно воспринимались как «мировые фабрики». М.Л. Альпидовская и А.М. Корнилов пишут, что «в том же Китае, например, последние 5 лет, на фоне замедления темпов экономического роста, усиливается тенденция к "аутсорсингу II порядка" – экспорту элементов собственного производства во Вьетнам, Лаос, на Филиппины и другие страны АТР» [7, с. 191]. Эти тенденции наблюдаются на фоне того, что КНР сегодня является наиболее крупным в мире потребителем промышленных роботов.

Таким образом, можно заключить, что удешевление производства роботов, особенно на фоне удорожания трудовых ресурсов, стимулирует роботизацию экономики, часто обуславливая рещоринг производств. Однако закономерность повышения уровня роботизации экономики по мере удешевления производства и внедрения роботов и роста цены труда не абсолютна в открытых экономических системах в условиях развитой системы международного разделения труда, поскольку часть производств (главным образом, низкотехнологичных и создающих невысокую добавленную стоимость) выносятся за пределы стран с большими трудовыми издержками в страны, обладающие дешевой рабочей силой. Усиление интенсивности и разнообразия международных политических и экономических санкций, а также нарушение цепочек поставок в результате действия пандемического фактора до известной степени корректируют проявления данной закономерности.

Для развития процессов роботизации экономики в условиях новых технологических и геоэкономических реалий самого по себе удешевления производства роботов, даже сопровождаемого ростом цены труда, недостаточно. Беспрецедентное политико-экономическое давление на Республику Беларусь и Российскую Федерацию, с которым столкнулись наши страны, включает в себя, не в последнюю очередь, ограничение экономикам Союзного государства доступа к технологиям и высокотехнологичным товарам, что направлено в перспективе на снижение их экономической конкурентоспособности. Поэтому перед правительствами обеих стран актуализируется задача форсированного развития собственной, а в некоторых отраслях и совместной, высокотехнологичной промышленности. Среди важнейших направлений научно-технического сотрудничества в Союзном государстве учеными называется «концентрация финансовых средств на передовых технологиях и прорывных проектах; распространение новых форм внебюджетного финансирования инновационных программ и проектов, в том числе на условиях государственно-частного партнерства; создание условий для активизации трансфера технологий между научно-исследовательскими организациями, университетами, предприятиями» [8, с. 148]. Технологическое и экономическое лидерство сегодня невозможно обеспечить без развития робототехники. Таким образом, в качестве фактора роботизации

экономики в условиях новых технологических и геоэкономических реалий следует назвать стимулирование отраслей-производителей роботов и их компонентов. Отсутствие или синкретичность собственной базы производства и интеграции роботов будет сдерживать модернизационный потенциал промышленности.

Стимулирование отраслей-производителей роботов и их компонентов, прежде всего, подразумевает под собой необходимость инвестиций в машиностроительную отрасль и доступа предприятий к «длинным дешевым деньгам». По мнению ряда авторов, именно недостаточное развитие машиностроения в Российской Федерации обуславливает её отставание в роботизации экономики [9]. Причем на необходимость обеспечивать белорусские промышленные предприятия «дешевыми длинными деньгами в количестве, необходимом для быстрого проведения модернизации реального сектора экономики» [10, с. 92], давно указывали ведущие белорусские ученые-экономисты. «Пытаться обойтись при интенсивной модернизации промышленности без целевой (связанной) денежно-кредитной эмиссии невозможно. Причем такая эмиссия не будет негативно сказываться на росте инфляции (или негативный эффект будет минимальный), поскольку эмитированные денежные средства будут использованы промышленными предприятиями, а не непосредственно населением» [11, с. 16]. Для развития роботизации важны не инвестиции в машиностроительную отрасль сами по себе, а точечная поддержка проектов и предприятий, занимающихся разработкой и внедрением робототехники. В ряде случаев, как показывает успешный опыт Китая, допустима и локализация международных производителей роботов, к которой, однако, в современных условиях обострения противоречий крупных международных субъектов, вызванных очередной фазой столкновения глобальных политико-экономических интересов, следует подходить с особой осторожностью, отдавая предпочтение сотрудничеству с производителями роботов из дружественных нам стран.

В качестве следующего фактора роботизации экономики в условиях новых технологических и геоэкономических реалий выделим развитие отраслей-потребителей роботов. «Среди основных отраслей экономики, в которых востребованы промышленные роботы, – автомобилестроение, на которое приходится около 30% мирового спроса, производство электроники (25%), машиностроение, металлургия, химическая и фармацевтическая промышленность, а также пищевая промышленность, демонстрирующая в последние годы стабильный рост своей доли» [12, с. 55], – отмечалось нами ранее. Практика демонстрирует, что развитие данных отраслей сопровождается ростом спроса на промышленных роботов. Например, более чем пятикратный рост поставок во Вьетнам промышленных роботов в 2017 г. в сравнении с 2016 г. был обусловлен, по мнению экспертов, тем, что «в стране стало появляться все больше производств электроники, которые необходимо автоматизировать»². Индия же, активно стимулирующая собственную автомобильную промышленность, в период 2015–2019 гг. удвоила число используемых промышленных роботов. Взаимосвязь между развитием автомобилестроения в Индии и числом устанавливаемых промышленных роботов подтверждается тем фактом, что 44% устанавливаемых в этой стране роботов приходится именно на автомобилестроение³. В 2020 г. Индия обладала 12-м по величине в мире рынком промышленных роботов (по числу устанавливаемых промышленных роботов в год) с количеством в 3,2 тыс. И. Карабегович, исследовавший роль промышленных роботов в развитии автомобильной промышленности КНР, пришел к выводу, что «Китай с каждым годом наращивает использование промышленных роботов, т.е. проводит модернизацию и автоматизацию производственных процессов во всех отраслях промышленности, и на первом месте стоит автомобильная промышленность» [13, р. 95], что обусловлено «глобальной конкуренцией в автомобильной промышленности», «сокращением жизненного цикла автомобиля», «требуемым рынком увеличения ассортимента» [13, р. 96]. Все это требует гибкой автоматизации производственных процессов, тем самым стимулируя роботизацию экономики.

Данные последних лет о продажах роботов свидетельствуют о том, что пандемия Covid-19 и ограничения, вызванные ею, стали катализатором роста некоторых сегментов робототехники. Так, рост спроса на электронику, обусловленный масштабными локдаунами по всему миру и трансформацией форм занятости в сторону повышения доли дистанционного труда, повлиял на рост спроса на роботов со стороны производства электроники. Развитие электронной коммерции стимулирует развитие складской и логистической робототехники. Инвестиции в сферу здравоохранения, обусловленные пандемией, позволяют расширять применение медицинских роботов. По данным Международной федерации робототехники⁴ рост установок сервисных роботов для профессионального использования в сфере транспортировки и логистики (автономные мобильные роботы и роботы-доставщики) в 2020 г. вырос до 44 тыс. роботов по сравнению с 33 тыс. в 2019 г.; роботы для использования в условиях повышенной чистоты или стерильности – с 18 до 34 тыс. роботов; продажи медицинских роботов выросли более чем на 150%. В условиях действия правил «социального дистанцирования» возрос спрос и на социальных роботов. Роботы постепенно заменяют труд в сферах, связанных с обслуживанием большого количества людей (гостиничный и ресторанный бизнес), для минимизации рисков распространения инфекции Covid-19.

Если внедрение сервисных роботов с материальной оболочкой или роботов, не имеющих материальную оболочку, как правило, не требует очень высоких затрат (хотя некоторые из них, безусловно, могут превышать

² Прудникова, К. Российская робототехническая отрасль подросла / К. Прудникова // ComNews. – Оpubл. 26.11.2018. URL: <https://www.comnews.ru/content/116037/2018-11-26/rossiyskaya-robototekhnicheskaya-otrasl-podroslo>

³ Kumar, Ch. India doubles number of industrial robots in 5 years / Ch. Kumar // The Times of India. – Publ. date 30.09.2020. URL: <https://timesofindia.indiatimes.com/india/india-doubles-number-of-industrial-robots-in-5-years/articleshow/78407600.cms>

⁴ International Federation of Robotics. URL: <https://ifr.org>

и стоимость промышленных роботов (например, дорогостоящие хирургические роботы), то капиталоемкое внедрение промышленных роботов затруднено в силу необходимости существенных первоначальных инвестиций в роботизацию производства. Значительные капитальные инвестиции преимущественно может позволить себе только крупное предприятие, в то время как малому и среднему бизнесу роботизация остается недоступной. В условиях растущего спроса на гибкость производства и высокую скорость выполнения работ малый и средний бизнес рискует потерять свойство адаптивности к изменениям внешней среды. Кроме того, фатальной может оказаться любая стратегическая ошибка в инвестиционном выборе в пользу той или иной технологии, риски которой увеличивает усиливающаяся глобальная экономическая и технологическая неопределенность, осложняющая «не только выбор технологий и номенклатуры продукции, которую предприятия собираются производить, но и выбор сетей и партнеров» [14, с. 40]. В связи с этим появление новых бизнес-моделей в сфере разработки и интеграции робототехники, таких, например, как «Роботы как услуга (RaaS, от англ. Robots as a Service)», открывает возможности использовать преимущества роботов (как с материальной оболочкой, так и без неё) даже для небольшого предприятия, снизить инвестиционные риски. Под бизнес-моделью нами понимается «устойчивый, обособленный, относительно самостоятельный механизм воспроизводства потребительной стоимости, регулирующий возникающие по этому поводу экономические отношения и обеспечивающий жизнеспособность предприятия. Бизнес-модель определяет уникальные комбинации трудовых, финансовых, материальных, информационных, научно-технических и других ресурсов для создания и присвоения потребительной стоимости» [15, с. 44]. Как отмечают эксперты, «Роботы как услуга (RaaS) – очень доступный вариант для многих небольших фирм. Вместо того, чтобы делать большие капиталовложения, фирма может платить небольшую сумму с течением времени. Концепция RaaS также позволяет постоянно совершенствовать робототехнику. Благодаря машинному обучению роботы со временем становятся умнее и способнее. И эти обновления уже учтены в текущих расходах. Такое постоянное совершенствование – функция, недоступная для традиционных станков с ЧПУ»⁵. Таким образом, еще одним фактором роботизации экономики в условиях новых технологических и геоэкономических реалий становится появление новых бизнес-моделей в сфере использования робототехники.

Заключение. В результате проведенного исследования были выявлены факторы роботизации экономики и показано их действие в условиях новых технологических и геоэкономических реалий.

Во-первых, роботизации экономики способствует развитие науки, техники и технологий в области робототехники и смежных сферах – микроэлектроники, новых материалов, информационных и компьютерных технологий и др. Во-вторых, изменение соотношения альтернативных издержек, а именно удешевление роботов и снижение издержек их внедрения и эксплуатации, сопровождаемое повышением заработной платы работников, потенциально заменяемых роботами, увеличивает расширение использования роботов в экономике. При этом установлено, что закономерность повышения уровня роботизации экономики по мере удешевления производства и внедрения роботов и роста цены труда не абсолютна в открытых экономических системах в условиях развитой системы международного разделения труда. Усиление интенсивности и разнообразия международных политических и экономических санкций, а также нарушение цепочек поставок в результате действия пандемического фактора также корректируют проявление названной закономерности. В-третьих, роботизации экономики способствует стимулирование отраслей-производителей роботов и их компонентов. Отсутствие или синкретичность собственной базы производства и интеграции роботов будет сдерживать модернизационный потенциал промышленности. В-четвертых, развитие отраслей-потребителей роботов (автомобилестроение, производство электроники, машиностроение и др.) является фактором роботизации экономики. В-пятых, появление новых бизнес-моделей в сфере использования робототехники расширяет возможности роботизации экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Christensen H. I. et al. A Roadmap for US Robotics – From Internet to Robotics 2020 Edition // *Foundations and Trends in Robotics*. – 2021. – Vol. 8, № 4. – P. 307–424.
2. Борисов В.П. Революция в электронике и формирование отечественной высокотехнологичной отрасли промышленности // *Управление наукой: теория и практика*. – 2020. – Т. 2. – № 2. – С. 129–149. DOI: <https://doi.org/10.19181/smtp.2020.2.2.6>.
3. Fan H., Hu Y., Tang L. Labor costs and the adoption of robots in China // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – 2021. – Vol. 186. – P. 608–631. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.11.024>.
4. Толкачев С.А., Кулаков А.Д. Роботизация как направление неоиндустриализации (на примере США) // *Мир новой экономики*. – 2016. – № 2. – С. 79–87.
5. Пахомов М.А., Пахомова Е.С. К исследованию факторов повышения экономической эффективности роботизации производства // *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. – 2018. – Т. 17. – № 4. – С. 129–136.
6. Cheng H., Jia R., Li D., Li H. The Rise of Robots in China // *Journal of Economic Perspectives*. – 2019. – Vol. 33, № 2. – P. 71–88.
7. Альпидовская М.Л., Корнилов А.М. Цифровая трансформация мирохозяйственной системы в свете теории экономических интересов // *Вопросы политической экономии*. – 2022. – № 1 (29). – С. 182–199. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.6525604>.
8. Гурский В.Л., Преснякова Е.В., Петров М.Б. Формирование единого научно-технологического пространства Союзного государства: потенциал государств, механизмы, перспективы // *Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ*. – Минск, 2022. – Вып. 16. – С. 141–152. DOI: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-16-141-152>.

⁵ URL: <https://www.howtorobot.com/expert-insight/metal-production-robots>.

9. Акимов А.В. Робототехника: состояние и перспективы развития в мире и России // Поиск. Альтернативы. Выбор. – 2016. – Т. 2. – № 2. – С. 114–125.
10. Солодовников С.Ю. Взаимосвязь структурной политики государства и модернизации реального сектора экономики // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 7. – С. 84–94. DOI: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-7-84-94>.
11. Арчаков В.Ю., Солодовников С.Ю., Баньковский А.Л., Мелешко Ю.В. Некоторые новые подходы к обеспечению экономической безопасности Республики Беларусь // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 16. – С. 7–23. DOI: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-16-7-23>.
12. Сергиевич Т.В. Роботизация и экономическая безопасность промышленного предприятия // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2020. – № 3 (53). – С. 54–58.
13. Karabegović I. The Role of Industrial Robots in the Development of Automotive Industry in China // International Journal of Engineering Works. – 2016. – Vol. 3. – Iss. (12). – P. 92–97.
14. Мелешко Ю.В. Влияние цифровых бизнес-моделей на конкурентоспособность предприятий промышленности // Вестник Института экономики НАН Беларуси. – 2021. – Вып. 3. – С. 34–43. DOI: <https://doi.org/10.47612/2789-5122-2021-3-34-43>.
15. Сергиевич Т.В. Теоретико-методологические подходы к исследованию бизнес-модели // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 36–48. DOI: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-36-48>.

Поступила 09.03.2023

FACTORS OF THE ECONOMY ROBOTIZATION IN THE NEW TECHNOLOGICAL AND GEOECONOMIC REALITIES

T. SERHIYEVICH
(Belarusian National Technical University, Minsk)

The article identifies the factors of the economy robotization and shows their effect in the new technological and geo-economic realities: the development of science, engineering and technology in the field of robotics and related fields; cheaper robots, accompanied by an increase in the wages of workers potentially replaced by robots; stimulation of industries – manufacturers of robots and their components; development of industries – consumers of robots; the emergence of new business models in the field of robotics. The limits of the manifestation of the pattern of increasing the level of robotization of the economy as the cost of production and the introduction of robots and the growth of labor costs are shown.

Keywords: robotization of the economy, robot, robotics, labor, capital, modernization of the economy, economic development.

УДК: 330.341.13

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-88-93

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В РАКУРСЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЕДИНСТВА

канд. экон. наук, доц. Н.П. ЧЕТЫРБОК
(Брестский областной институт развития образования)

В статье рассмотрены вопросы синергетического единства понятий конкурентоспособности различных уровней: конкурентоспособности товара, предприятия и экономики страны в целом. Проанализирована пирамида конкурентоспособности, рассмотрены основные подходы ученых к определению категорий конкурентоспособности. Предложен авторский подход к трактованию структуры пирамиды конкурентоспособности с позиции её синергизма, основанного на определенных постулатах и принципах, первые из которых детерминируют синергетическую структуру конкурентоспособности, а вторые – взаимосвязь её составляющих, что в итоге позволило представить автору синергетическую пирамиду конкурентоспособности. Исследованы институциональные условия формирования макроэкономической конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, синергия, пирамида конкурентоспособности, постулаты, конкурентоспособность продукта, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность макроэкономики, институциональные условия конкурентоспособности.

Введение. Вопрос актуальности изучения конкурентоспособности стоит на данном этапе развития достаточно жестко. На этапе постиндустриального развития конкуренция принимает все более жесткие формы. Банкротство, уход с рынка, отсутствие возможности выступить лидером в конкурентной борьбе актуализирует вопросы изучения причинно-следственных связей взаимосвязи конкурентоспособности разных уровней. Есть ли единство среди категорий конкурентоспособности, какие взаимозависимости присущи комплексному подходу к определению данной дефиниции? Присуща ли пирамиде конкурентоспособности синергетическая составляющая? Если да, то в чем она выражается? В рамках данной статьи попытаемся ответить на эти вопросы.

Основная часть. *Пирамида конкурентоспособности – классическое трактование.* Согласно [1, с. 187] конкурентоспособность любого субъекта рынка необходимо исследовать с учетом многообразия конкурентных отношений, возникающих на его микро-, мезо- и макроуровне, а также с учетом внешних и внутренних факторов формирования конкурентных преимуществ. С этой целью целесообразно использовать такой теоретический концепт, как «пирамида конкурентоспособности», который достаточно широко используется сегодня в научной терминологии. В то же время, если в подходах к числу и иерархии структурных уровней данной пирамиды нет принципиальных отличий, то их содержание и взаимосвязь могут толковаться в достаточно широких пределах, что требует их более глубокого рассмотрения.

Пирамида конкурентоспособности представляет собой интерпретацию иерархии наиболее часто употребляемых экономических понятий: конкурентоспособность продукции, предприятия, отрасли, экономики и страны в целом (рисунок 1).

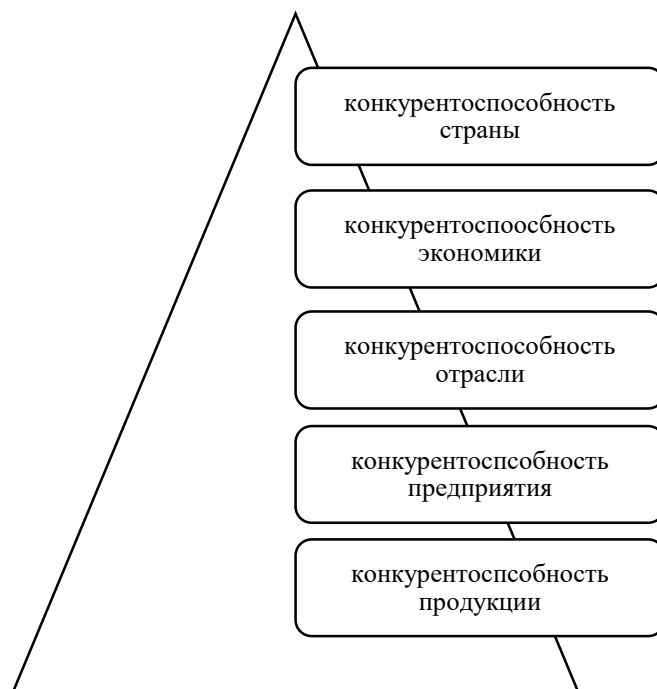


Рисунок 1. – Пирамида конкурентоспособности

По мнению российского исследователя И.И. Дюкова, «в основании этой пирамиды лежит конкурентоспособность товара. На втором уровне находится конкурентоспособность компаний. Конкурентоспособность компаний определяет конкурентоспособность отрасли, в которой они функционируют. Конкурентоспособность отраслей определяет конкурентоспособность экономики, которая, в свою очередь, наряду с другими составляющими, вносит определенный вклад в конкурентоспособность всей страны» [2, с. 8–9]. Точно такой же точки зрения придерживаются Л.В. Макарова [3, с. 6] и И.В. Моисеева¹.

Пирамида конкурентоспособности – авторский подход. Однако, несмотря на внешнюю очевидность предложенной схемы, она, скорее, дезориентирует читателя, чем вносит необходимую ясность в предложенную парадигму. Дело в том, что автор и его последователи де-факто не обосновывают, а лишь констатируют заданную ими внешнюю реальность. В этом случае возникает естественный вопрос: что в предложенном контенте означают термины «находится», «определяет»? В какой мере «определенный вклад» детерминирует состояние исследуемого объекта? Есть ли каузальная связь между используемыми в нем понятиями, и что такое «другие составляющие»? То есть, с нашей точки зрения, в данной интерпретации отсутствует как самодостаточность, так и интегральная взаимообусловленность её структурных составляющих. В результате, априори привнесенная в исходную посылку имплицитность нивелирует конгруэнтность конечного результата, что не соответствует целеполагающему началу любого анализа.

Что же касается приведенной выше на рисунке 1 пятиступенчатой пирамиды конкурентоспособности, – ее можно упростить до трехуровневой без какого-либо ущерба для последующих выводов:

– Во-первых, понятия конкурентоспособности страны и конкурентоспособности экономики при проведении теоретических исследований, по нашему мнению, целиком взаимозаменяемы. Не вникая в детальную структуру составляющих национальной конкурентоспособности, можно с полной уверенностью утверждать, что её основополагающим началом является конкурентоспособность экономики, а политическая и социальная составляющая как базовые элементы цивилизационной триады «государство – общество – экономика» присутствуют в ней в форме институциональных регулятивных механизмов, которые интегрируют в себе любой ракурс её рассмотрения.

– Во-вторых, совершенно очевидно, что конкурентоспособность отрасли есть конкурентоспособность её предприятий и представляет интерес (*как и конкурентоспособность региона*) только при рассмотрении её в конкретном целевом аспекте.

Поэтому искомую нами пирамиду можно свести до уже упомянутой выше трехуровневой структуры, включающей в себя только базовые понятия, относящиеся к конкурентоспособности продукции, предприятия и экономики. Рассмотрим их подробнее.

Конкурентоспособность продукции. Очевидно, что базовым элементом в структуре понятийного аппарата конкурентоспособности является «конкурентоспособность продукции». Критериями её «пирамидальной принадлежности» выступают: качество и уровень новизны изделия, его технические и потребительские характеристики, отвечающие запросам покупателя, наличие полезных опций, бренд и, конечно же, цена реализации [4, с. 55]. Конкурентоспособность продукции – чисто рыночный показатель, в основе которого лежат технико-технологические инновации. Чем выше степень прогрессивности инноваций, используемых при производстве продукции (модификационные, трансформационные, радикальные), тем выше уровень конкурентоспособности продукции [5, с. 51]. Только благодаря внедрению продуктовых и процессных (технико-технологических) инноваций можно повысить качество изделия, улучшить его эксплуатационные характеристики, обеспечить привлекательный дизайн и органолептику, сформировать новые потребительские функции, понизить издержки производства.

Конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность продукции является главной, но не единственной составляющей конкурентоспособности предприятия. Кроме нее, компания должна обладать набором конкурентных преимуществ, относящихся к его базовым компетенциям, и обладать способностью использовать их в конкурентной борьбе. Согласно [4, с. 55] к ним относятся:

- инновационная восприимчивость и технологичность производства;
- низкий уровень материальных издержек;
- стабильность финансового состояния;
- высокая рентабельность продаж;
- профессиональность менеджмента;
- эффективность маркетинговой политики;
- узнаваемость бренда;
- следование инновационной стратегии развития.

В данном контексте украинские ученые М.Й. Малік, и О.А. Нужна, делают акцент на умелом использовании компаний организационно-управленческих, научно-технических, маркетинговых и других средств ведения эффективной экономической деятельности для реализации прибыльного бизнеса в условиях конкурентного рынка. Сказанное можно перефразировать таким образом, что все конкурентные компетенции создаются в результате разработки и внедрения на предприятии организационно-функциональных управленческих инноваций широкой направленности [6; 7, с. 52]. Вместе с продуктовыми и процессными инновациями они в результате

¹ URL: <http://sisupr.mrsu.ru/2008-1/pdf/19-moiseeva.pdf>.

создают компании конкурентные преимущества, позволяющие получать дополнительную инновационную ренту с продаж производимой продукции, обеспечивать свою финансовую устойчивость. Тогда конкурентоспособность предприятия можно представить как *характеристику субъекта конкурентных отношений, отражающую его потенциальные возможности по противодействию внешним вызовам путем использования имеющихся у него компетентных преимуществ* [8, с. 49]. Представим данный концепт графически (рисунок 2).

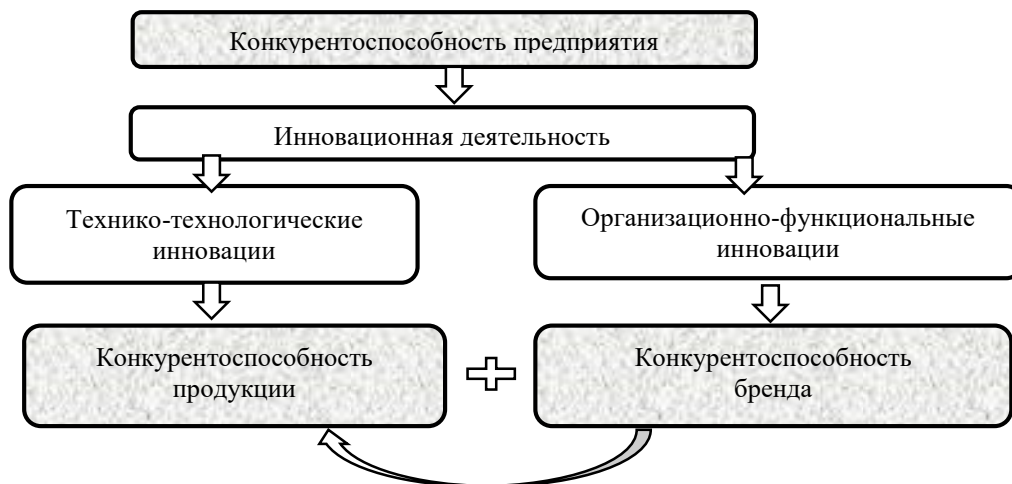


Рисунок 2. – Схема формирования конкурентоспособности предприятия

Таким образом, конкурентоспособность продукции не просто *определяет* конкурентоспособность компании, а *целиком переходит на следующий иерархический уровень* и становится его доминантой. Всё же, что дополняет её, суммируется с ней, образуя синергетическое единство, приобретающее свойство эмерджентности.

Конкурентоспособность экономики аналогичным образом можно интерпретировать как сумму конкурентоспособности предприятий и качественного состояния окружающей их инновационной, деловой и инвестиционной среды, формируемой институтами государства и общества (рисунок 3), нацеленной на устойчивое развитие и увеличение экспортного потенциала национальных производителей [9, с. 13].

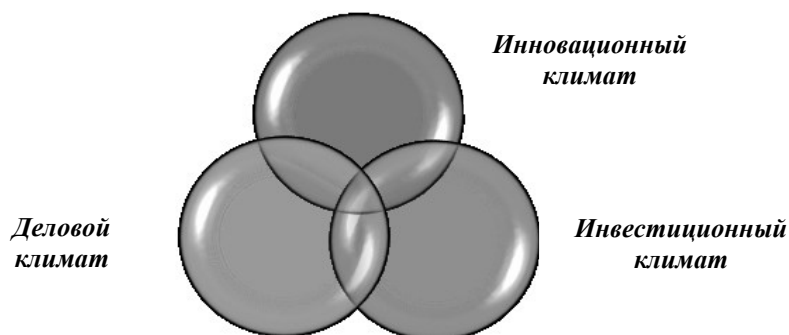


Рисунок 3. – Институциональные условия роста конкурентоспособности

Тогда по совокупности они будут в состоянии ответить на внешние вызовы, исходящие от глобального рынка, обеспечить стране интенсивный экономический рост и положительное сальдо платежного баланса.

Правда, необходимо отметить, что такой подход идет вразрез с точкой зрения Нобелевского лауреата М. Портера, который на основании своего масштабного исследования, посвященного конкурентным преимуществам стран, пришел к выводу, что в конечном счете глобальная конкурентоспособность последних представляет собой понятие, которое зиждется на интегральной позиции национальных компаний [10]. Но такая сентенция представляется нам весьма спорной. Поэтому мы целиком согласны с белорусским профессором А.В. Марковым, считающим, что «в случае акцента на компаниях, рассматриваемых в качестве конечных носителей конкурентоспособности, не учитывается тот очевидный факт, что одного их конкурентного потенциала совершенно недостаточно для достижения поставленных стратегических целей. Более того, он может быть вообще не реализован, если для этого не будут созданы необходимые институциональные условия». А эти условия, в свою очередь, должны формироваться с помощью государственных регулятивных механизмов, важность которых для развития экономики была убедительно доказана Дж. М. Кейнсом в его известной работе «Общая теория занятости, процента и денег» [4, с. 55; 11].

Институциональные условия конкурентоспособности. Под институциональными условиями мы понимаем основные нормы и правила, создающие определенные матрицы поведения для деятельности хозяйствующих субъектов, которые формируются экономическими, политическими и социальными институтами. Их структура в зависимости от масштаба воздействия (*фундаментальные, локальные*) представлена в таблице 1 [12].

Таблица 1. – Структура институтов, обуславливающих конкурентоспособность

Фундаментальные институты	Локальные институты
Экономические	собственности; предпринимательства и конкуренции; рынка; финансов; производства; управления
Политические	государства; права; парламентаризма; гражданского общества
Социальные	науки; образования; культуры

Источник: [13, с. 7].

На основании проведенного нами ранее исследования, касающегося роли институтов в формировании макроэкономической конкурентоспособности было определено, что характер их внешнего влияния можно структурировать с помощью таких понятий как: а) «условия» или косвенные методы управления (стимулирование, планирование) и б) «факторы» – прямые (организационные) методы [14, с. 87–114]. Согласно Словарю русского языка С.И. Ожегова, под условиями понимают *среду*, где возникает явление или реализуется процесс. То есть та реальность, которая объективно существует по отношению к объекту исследования. Под фактором (от лат. *factor* – ‘делающий, производящий’) – *причину*, порождающую то или иное явление или процесс, *движущую силу* последних². Такой подход, по нашему мнению, вполне правомерен, так как методологически верно будет разделять те из них, которые основаны преимущественно на административных подходах и принципах, и те, использование которых требует привлечения значительных материальных и финансовых ресурсов. Кроме того, он полностью коррелируется с содержанием парной категории диалектики «причина и следствие».

В том, что касается *конкурентоспособности предприятия*, то она будет складываться из двух составляющих: эндогенной и экзогенной. К первой относятся конкурентные компетенции, приобретенные в результате действий его менеджмента, ко второй – результат позитивных изменений, произошедших под воздействием внешних условий и факторов, сформированных правительством. То же следует сказать и *конкурентоспособности продукции*. Её стоимость и объемы продаж будут зависеть не только от имеющихся опций и уровня качества, но и от узнаваемости бренда предприятия-производителя, которая, в свою очередь, является отражением иерархического положения последнего на конкурентном рынке.

Синергизм пирамиды конкурентоспособности. Таким образом, можно констатировать, что, помимо восходящего (от нижнего к верхнему уровню пирамиды конкурентоспособности) суммирования конкурентных преимуществ и конкурентного потенциала, *имеет место нисходящее влияние конкурентных условий и факторов*, направленное от верхних уровней пирамиды к нижним.

Тогда можно говорить о некоем новом подходе к трактованию структуры пирамиды конкурентоспособности с позиции ее синергизма, основанного на определенных постулатах и принципах, первые из которых детерминируют синергетическую структуру конкурентоспособности, а вторые – взаимосвязь её составляющих. С нашей точки зрения, их можно сформулировать следующим образом.

Постулат № 1. *Конкурентоспособность объекта исследования нельзя рассматривать без её привязки к конкретному иерархическому (пирамидальному) уровню, от которого зависит её вид* (таблица 2).

Таблица 2. – Структура синергетической конкурентоспособности

Уровень	Вид	Форма
I	Продуктовая	Научно-технологическая
II	Корпоративная	Производственно-функциональная
III	Макроэкономическая	Институциональная
IV	Страновая	Интегральная

То есть I уровень относится к конкурентоспособности продукции, II – к конкурентоспособности предприятия, III – к конкурентоспособности экономики. При этом каждый из них имеет свою структуру и особенности формирования. Соответственно, и вид конкурентоспособности, характерный для данных уровней, мы определяем как «продуктовую», «корпоративную» и «макроэкономическую».

Каждый вид конкурентоспособности проявляется только в ему присущей специфической форме. Продуктовая конкурентоспособность реализуется преимущественно в научно-технологической области, так как именно от технических и технологических инноваций зависит качество изделий и их потребительские свойства. Корпоративная, главным образом, зависит от обоснованности принимаемых менеджментом компании управленческих решений и наличия действенной стратегии развития (производственно-функциональных инноваций). Макроэкономическая – от качества государственных институтов.

² URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Фактор>.

Отдельно следует отметить, что в приведенной таблице мы дополнительно выделили еще и страновой вид конкурентоспособности, хотя выше утверждали несколько иное. Тем не менее, здесь нет методологических противоречий. Выделением IV уровня мы лишь хотели подчеркнуть, что при интегральном ракурсе рассмотрения исследуемого объекта его необходимо оценивать с позиции парной категории диалектики «часть и целое», что в данном случае с некоторой степенью условности реализуется на иллюстративном уровне. При таком подходе страновая конкурентоспособность не имеет собственной формы, являясь, с учетом сделанных допущений (*рассмотрения макроэкономической конкуренции только с институциональных позиций*), синтезирующим показателем, объединяющим конкурентоспособность товаров, товаропроизводителей и экономики, характеризующим положение страны как субъекта глобальных международных отношений.

Постулат № 2. *Чем ниже уровень конкурентоспособности, тем более фундаментальный характер носит её вид.* Следовательно, базовым носителем конкурентоспособности является *продукция* (как конечное звено в цепочке последовательных взаимодействий). Остальные же уровни представляют собой, пусть и сложную, но надстройку, главная задача которых состоит в формировании у данного носителя детерминированных конкурентным рынком качеств и потребительских характеристик.

Постулат № 3. *Каждый вид конкурентоспособности складывается из эндогенной и экзогенной составляющих.* Первая из них характеризует имманентное содержание данного вида, вторая – его «защитную оболочку», формирующуюся под влиянием внешних воздействий.

Постулат № 4. По характеру своего влияния *внешние воздействия можно разделить на условия и факторы.* Первые из них создают благоприятную среду для формирования конкурентного потенциала субъекта конкурентных отношений и конкурентных преимуществ его предмета. Механизм их реализации носит опосредствованный (косвенный) характер. Вторые с помощью механизмов прямого действия непосредственно влияют на содержание регулируемого объекта. При этом и те, и другие в своей конкретной форме принадлежат носителю последующего уровня конкурентоспособности, будучи предназначенными для стимулирования предшествующего.

Представим изложенное графически в виде синергетической пирамиды конкурентоспособности (рисунок 4).

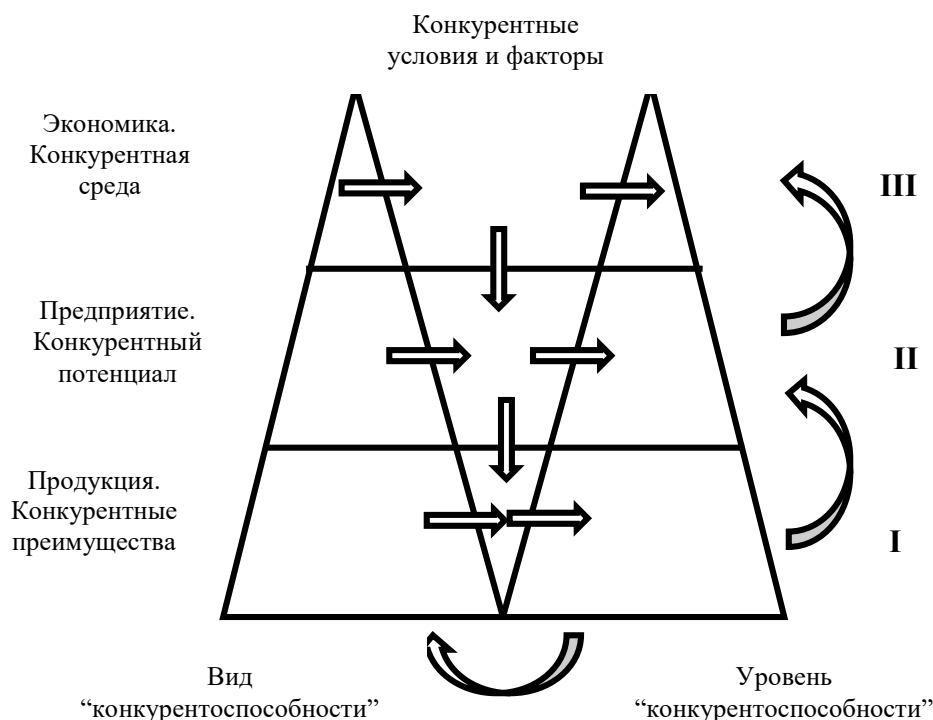


Рисунок 4. – Синергетическая пирамида конкурентоспособности

Тогда от постулатов синергии конкурентоспособности можно перейти к принципам её формирования, отражающим функциональный подход, закладываемый в пирамидальную схему представления о её интегральной сущности.

Принципы синергии:

1. Вид конкурентоспособности детерминирует конкурентные факторы и условия.
2. Конкурентные факторы и условия определяют уровень конкурентоспособности.
3. Уровень конкурентоспособности соответствует её виду.
4. Каждый последующий уровень конкурентоспособности интегрирует в себя предыдущий в восходящей последовательности.

5. Конкурентные условия и факторы имеют нисходящий характер. Конкурентная среда влияет на уровень конкурентного потенциала. Конкурентный потенциал формирует конкурентные преимущества.

Использование данной пирамидальной синергетической модели позволит, с нашей точки зрения, расширить представление о сущности конкуренции, формах, которые она может приобретать в зависимости от занимаемого ею иерархического уровня, а также функциональной взаимосвязи последних.

Заключение. Таким образом, проведенный анализ позволил нам сделать вывод о синергетической составляющей пирамиды конкурентоспособности, базирующейся на четырех ключевых постулатах. В рамках предложенной синергетической пирамиды конкурентоспособности выделяют три уровня: продукции, предприятия, экономики. Каждый уровень формирует свою конкурентную составляющую: экономика – конкурентную среду, предприятие – конкурентный потенциал, а на уровне продукции формируются конкурентные преимущества. При этом конкурентные факторы делятся в соответствии с вышеперечисленными уровнями и видами конкурентоспособности. Синергизм пирамиды конкурентоспособности заключается в том, что, помимо восходящего (от нижнего к верхнему уровню пирамиды конкурентоспособности) суммирования конкурентных преимуществ и конкурентного потенциала, имеет место нисходящее влияние конкурентных условий и факторов, направленное от верхних уровней пирамиды к нижним.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мокроносов А.Г., Маврина И.Н. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд. УрФУ, 2014. – 194 с.
2. Дюков И.И. Управление конкурентоспособностью компании: учеб. пособие. – СПб: СПб ГУ ИТМО, 2011. – 100 с.
3. Макарова Л.В., Тарасов Р.В. Конкурентоспособность и качество: учеб. пособие. – Пенза: ПГУАС, 2016. – 152 с.
4. Марков А.В. Квантификация конкурентоспособности. Беларусь. // Иппокрена. – 2019. – № 1. – С. 53–77.
5. Инновационный менеджмент: теория и практика: / А.В. Марков и др.; под науч. ред. А.В. Маркова. – Минск: «Колорград», 2015. – 513 с.
6. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми. – К: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
7. Марков А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации. – Минск: Право и экономика, 2005. – 370 с.
8. Четырбок Н.П. Категорія «конкуренція» та конгруентність її понять // Наука та наукознавство. – 2021. – № 2. – С. 42–54.
9. Марков А.В., Четырбок Н.П. Формирование институциональных условий роста конкурентоспособности малого бизнеса в Беларуси // Институциональные механизмы развития малого и среднего бизнеса: материалы VIII междунар. науч.-практ. конф., Минск, 28 янв. 2021 г. / Ин-т парламентаризма и предпринимательства; редкол.: А.В. Горелик. – Минск: Иппокрена, 2020. – С. 11–20.
10. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран; пер. с англ., под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
11. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Изд. Юрайт, 2020. – 342 с.
12. The MIT dictionary of modern economics. 4-th ed. – 1994. – P. 209.
13. Марков А.В. Финансирование инновационной деятельности: учебное пособие. – Минск: Иппокрена, 2019. – 51 с.
14. Марков А.В., Четырбок Н.П. Эволюционная триада экономического развития. – Минск: Колорград, 2022. – 205 с.

Поступила 09.03.2023

COMPETITIVENESS FROM THE PERSPECTIVE OF SYNERGETIC UNITY

N. CHETYRBOCK

(Brest Regional Institute for the Development of Education)

The article deals with the issues of synergetic unity of the concepts of competitiveness of various levels: the competitiveness of goods, enterprises and the country's economy as a whole. The pyramid of competitiveness is analyzed, the main approaches of scientists to the definition of categories of competitiveness are considered. The author's approach to interpreting the structure of the pyramid of competitiveness from the standpoint of its synergy based on certain postulates and principles, the first of which determine the synergistic structure of competitiveness, and the second the relationship of its components, which ultimately allowed the author to present a synergistic pyramid of competitiveness. Also, the article explores the institutional conditions for the formation of macroeconomic competitiveness.

Keywords: competitiveness, synergy, competitiveness pyramid, postulates, product competitiveness, enterprise competitiveness, macroeconomic competitiveness, institutional conditions for competitiveness.

УДК 332.1

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-94-99

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОЙ ГОТОВНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
К ВНЕДРЕНИЮ СТРАТЕГИИ «УМНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ»****О.М. ШЕРСТНЕВА***(Витебский государственный технологический университет)***ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8983-2561>**

В статье определены основные показатели, характеризующие возможность применения стратегии «умной специализации», включающие научную и инновационную среду регионов, а также предпринимательский сектор. Проведено исследование инновационной, научной и предпринимательской деятельности Республики Беларусь в разрезе регионов. В результате проведенного исследования были определены положительные (увеличение количества предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, рост объемов отгруженной инновационной продукции, увеличение количества малых и средних предприятий, которые сотрудничают в направлении проектной инновационной деятельности) и отрицательные тенденции (снижение численности персонала, занятого научными исследованиями, и числа исследователей с учеными степенями). Предложены основные направления активизации инновационного, научного и бизнес-развития предприятий Республики Беларусь с целью создания возможности применения стратегии «умной специализации».

Ключевые слова: инновации, исследовательская и предпринимательская деятельность, конкурентное преимущество, региональное развитие, «умная специализация».

Введение. Развитие сильной региональной экономики и модели устойчивого роста для региона может помочь экономике страны добиться прогресса в направлении инклюзивности. Устойчивый внутренний спрос и политическая поддержка привели к устойчивым темпам роста развитых экономик регионов Европы. С целью повышения конкурентоспособности и достижения целей устойчивого развития, Республике Беларусь в региональном направлении в настоящее время особый интерес представляет такой стратегия «умной специализации».

Ключевым аспектом «умной специализации» как на региональном, так и на международном уровнях является продвижение технологий, науки и бизнеса, создание конкурентных преимуществ, которые позволили бы стимулировать экономическое и социальное развитие. Ключевым элементом стратегии в рамках региональной инновационной деятельности является продвижение технологий в сфере бизнеса, предприятий, экономических и социальных институтов [1; 2]. Стратегия «умной специализации» фактически является частью стратегии разумного роста Европейской комиссии [3].

Таким образом, «умная специализация» представляет собой региональную концепцию развития путем определения конкурентоспособных направлений деятельности и стимулирования взаимодействия предпринимательского сектора с государством и наукой посредством smart-технологий [4].

На данном этапе развития экономической науки теоретические и методологические основы стратегии «умной специализации» были исследованы в трудах Б. Ашейм, К. Антонелли [5], М. Грилитч, Дж. Скелатто, М. Триппл, Ф. Гриспи, Д. Форей [6], а также российских исследователей Л.К. Агаева, В.А. Барина, Г.Я. Белякова, О.В. Иншаков, С.П. Земцов, Е.Н. Королева, С.Д. Проскурнин [7], Г.А. Хмелева и др.

Достаточно актуальным представляет определение возможности применения стратегии «умной специализации» в регионах Республики Беларусь. Целью представленного исследования является определение готовности регионов Республики Беларусь использовать стратегию «умной специализации», для чего нам следует определить основные показатели, характеризующие возможность применения стратегии «умной специализации», и исследовать региональную готовность по ключевым показателям стратегии «умной специализации» в Республике Беларусь.

Основные показатели стратегии «умной специализации». Основными детерминантами стратегии «умной специализации», ссылаясь на европейский опыт, можно назвать:

- Умный рост – совершенствование экономики путем внедрения инноваций и знаний.
- Устойчивый рост – развитие конкурентоспособной экономики за счет эффективного использования ресурсов, учета экологических факторов.
- Инклюзивный рост – стимулирование экономики с учетом экономической, территориальной и социальной целостности на основе повышения занятости населения.

Интеграция знаний, ресурсоэффективности и экологичности происходит за счет инноваций, что невозможно без поддержки государства, так как сфера научных исследований и разработок, развития технологий требует значительных финансовых инвестиций. Посредством государственной поддержки можно объединить научную сферу страны и предпринимательский сектор (гранты, дотации, налоговые льготы и т.п.). Достижение целей устойчивого развития на региональном уровне за счет использования новых технологий и инноваций возможно при условии их доступности. Соответственно, не только предпринимательскому сектору, но и государству целесообразно инвестировать в развитие научно-исследовательской деятельности и инновационных технологий. Необходимо четко определиться с приоритетными направлениями развития регионов, основываясь на концепции «умной специализации».

Для достижения и наращивания конкурентных преимуществ регионов необходимо консолидировать потенциал научно-исследовательской деятельности с требованиями предпринимательского сектора. Основные направления, характеризующие возможность применения стратегии «умной специализации», представлены на рисунке 1.

Стратегия "умной специализации"		
исследовательская деятельность регионов	инновационная деятельность регионов	предпринимательская деятельность регионов
* число организаций, выполнявших научные исследования и разработки; * численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками; * численность исследователей с учеными степенями; * объем выполненных научных исследований и разработок, оказанных научно-технических услуг организациями	* удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе организаций; * удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции; * распределение организаций промышленности, участвующих в совместных проектах по осуществлению инновационной деятельности.	* доля малых и средних предприятий (МСП), участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе обследованных МСП; * доля занятости в наукоемких видах деятельности к общей занятости; * доля новых для рынка и предприятия инноваций в общем товарообороте; * удельный вес объема инвестиций в основной капитал организаций МСП в общем объеме инвестиций в основной капитал

Рисунок 1. – Основные направления и показатели, характеризующие возможность применения стратегии «умной специализации»

Аналитическая оценка по основным направлениям и показателям (см. рисунок 1) в данной статье была проведена по данным официальной статистики за период 2016 – 2021 гг. Данные за 2022 год в открытом доступе на момент написания данной статьи не опубликованы. С целью определения динамики изменения показателей временным интервалом исследования был выбран пятилетний период.

Исследование региональной готовности Республики Беларусь по основным показателям стратегии «умной специализации». Эффективность исследовательской деятельности в значительной мере определяется количеством организаций, которые выполняют исследования и разработки в научной сфере (таблица 1); интеллектуальным потенциалом, который формируют научные кадры (таблицы 2–3); а также объемом выполненных научных исследований и разработок, оказанных научно-технических услуг (таблица 4).

Таблица 1. – Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки¹ (где 2021–23?)

Территориальные единицы	2017	2018	2019	2020	2021
г. Минск	278	279	282	273	260
Минская область	43	46	49	48	51
Брестская область	32	31	35	35	36
Гомельская область	32	33	27	29	29
Витебская область	26	25	24	27	25
Могилевская область	25	23	22	21	25
Гродненская область	18	18	21	18	19
Республика Беларусь	454	455	460	451	445

Таблица 2. – Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, человек²

Территориальные единицы	2017	2018	2019	2020	2021
г. Минск	18828	18937	19127	17131	17085
Минская область	2970	3690	3845	3739	3793
Гомельская область	2259	2234	2203	2162	2082
Витебская область	643	628	612	810	806
Брестская область	632	677	757	596	612
Могилевская область	809	803	713	774	888
Гродненская область	342	442	478	410	378
Республика Беларусь	26483	27411	27735	25622	25644

¹ Регионы Республики Беларусь 2022: стат. сб. Т. 1 / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2022. – С. 710.

² URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=148631>.

Таблица 3. – Численность исследователей с учеными степенями (чел.)³

Территориальные единицы	2017	2018	2019	2020	2021
г. Минск	2817	2787	2783	2665	2574
Минская область	345	350	348	345	340
Гомельская область	139	144	128	122	122
Могилевская область	38	39	32	42	24
Витебская область	80	62	40	39	42
Брестская область	27	25	38	36	35
Гродненская область	49	48	41	31	35
Республика Беларусь	3495	3455	3410	3280	3172

Таблица 4. – Объем выполненных научных исследований и разработок, оказанных научно-технических услуг организациями (в фактически действовавших ценах; тыс. руб.)⁴

Территориальные единицы	2017	2018	2019	2020	2021
г. Минск	487193	539428	560479	613105	634088
Минская область	87534	112954	118104	124717	153192
Витебская область	33392	31908	30796	55759	41659
Гомельская область	82010	36448	54536	49436	54481
Могилевская область	15742	19848	16691	19101	20602
Брестская область	14067	17566	19606	10676	15340
Гродненская область	5839	6951	5292	5935	7038
Республика Беларусь	725777	765103	805506	878729	926400

Республика Беларусь традиционно считается государством с весомым научным и интеллектуальным потенциалом, признанными в мире научными школами, развитой системой подготовки кадров. Тем не менее, по числу организаций, выполняющих научные исследования и разработки, наблюдается заметное снижение их количества: по республике – на 6 организаций. Однако рост виден только по Витебской и Гомельской областям, лидирующее положение на протяжении последних пяти лет занимает г. Минск (см. таблицу 1). Отстающими областями по данному показателю являются Витебская, Могилевская и Гродненская область. По численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, можно отметить лидерство Минска и Минской области, лишь за 2021 г. наблюдается заметное увеличение по Брестской (+16) и Гродненской (+114) областям. В целом же по Республике происходит увеличение численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками на 22 человека за 2021 г. (см. таблицу 2).

Из приведенных в таблице 3 данных следует, что численность исследователей с учеными степенями демонстрирует отрицательную динамику в -3,4% (-108 чел.). Однако в разрезе областей в Витебской (+3 чел.) и Гродненской (+4 чел.) наблюдается незначительный рост данного показателя. Отрицательная динамика в целом по Республике, в первую очередь, связана с недостаточным уровнем оплаты труда ученых и, как следствие, потерей престижности этого рода деятельности, переходом научных работников в бизнес-структуры, их выездом для трудоустройства за границу. Тем не менее, не зависимо от снижения количества организаций, которые используют инновации, объем выполненных научных исследований и разработок растет, в чем позволяют убедиться данные таблицы 4: в анализируемом периоде наблюдается рост объема выполненных научных исследований и разработок, оказанных организациями научно-технических услуг. В конце анализируемого периода наметилась отрицательная тенденция лишь по Витебской области.

Далее рассмотрим динамику количества инновационно-активных организаций по областям Республики Беларусь (таблица 5).

Таблица 5. – Удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе организаций; %⁵

Территориальные единицы	2017	2018	2019	2020	2021
г. Минск	30,3	31,8	32,3	35,1	48,6
Гродненская область	20,8	21,9	25,1	32,3	36,8
Брестская область	26,0	30,4	32,0	31,8	48,4
Витебская область	23,9	23,9	27,6	27,6	34,8
Гомельская область	15,2	16,8	15,7	19,8	23,9
Минская область	15,2	18,7	19,6	18,7	26,0
Могилевская область	15,7	17,9	18,1	18,7	24,6
Республика Беларусь	21,0	23,3	24,5	26,2	35,0

В период с 2017 по 2021 гг. происходит увеличение числа белорусских предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность по всем областям страны.

³ См. сноску №1. - с. 712.

⁴ См. сноску №1. - с. 714.

⁵ URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=148645>.

Внедрение инновационной продукции на рынок является одним из ключевых показателей эффективности инновационной деятельности организаций. Данные по удельному весу отгруженной инновационной продукции в разрезе областей представлены в таблице 6.

Таблица 6. – Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции; %⁶

Территориальные единицы	2017	2018	2019	2020	2021
Витебская область	29,8	28,8	31,3	32,7	31,4
Гомельская область	33,7	38,0	23,6	28,1	31,7
г. Минск	15,3	14,9	18,0	19,8	21,8
Могилевская область	5,6	6,1	8,7	12,3	13,5
Минская область	12,1	11,9	12,9	11,1	12,1
Брестская область	3,4	3,9	5,4	7,1	9,0
Гродненская область	4,3	3,2	3,4	4,2	4,9
Республика Беларусь	17,4	18,6	16,6	17,9	19,8

Как свидетельствуют приведенные данные, в анализируемом периоде темп роста отгруженной инновационной продукции был положительным по всем областям, за исключением Витебской. Кроме того, наблюдалось снижение доли отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 2019 г. с 18,6% до 16,6%. Тем не менее, в конце анализируемого периода наметилась положительная тенденция. Так, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции вырос с 17,9% до 19,8%. Данное обстоятельство свидетельствует об усилении восприимчивости национальных предприятий к инновациям как средству повышения своей конкурентоспособности.

Следует отметить, что по итогам 2021 г. (таблица 7) 88 организаций участвуют в совместных проектах по осуществлению инновационной деятельности, что составляет около 20% всех организаций, выполняющих научные исследования и разработки в 2021 г.

Таблица 7. – Распределение организаций промышленности, участвующих в совместных проектах по осуществлению инновационной деятельности в 2021 г., ед.⁷

Показатель Территориальные единицы	Число организаций, участвовавших в совместных проектах по осуществлению инновационной деятельности	Из них с партнерами			Количество совместных проектов по осуществлению инновационной деятельности	Из них с партнерами		
		из Республики Беларусь	из других государств-членов ЕАЭС	из них с партнерами из Российской Федерации		из Республики Беларусь	из других государств-членов ЕАЭС	из них с партнерами из Российской Федерации
Республика Беларусь	88	78	12	10	180	148	21	19
Брестская область	21	17	3	2	35	26	3	2
Витебская область	13	11	1	1	17	14	1	1
Гомельская область	10	10	2	2	28	22	7	7
Гродненская область	6	5	0	0	9	8	0	0
г. Минск	18	17	4	4	42	34	8	8
Минская область	13	12	2	1	29	26	2	1
Могилевская область	7	6	0	0	20	18	0	0

Наибольшее количество организаций, участвовавших в совместных проектах по осуществлению инновационной деятельности в 2021 г. отмечается в г. Минске, по Брестской, Витебской и Минской областям. По количеству совместных проектов по осуществлению инновационной деятельности лидирует г. Минск и Брестская область.

Одной из важных составляющих реализации стратегии «умной специализации» является предпринимательская деятельность регионов и страны в целом. Основные показатели инновационной деятельности МСП Республики Беларусь представлены в таблице 8.

Таблица 8. – Основные показатели инновационной деятельности МСП Республики Беларусь, %⁸

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021
Доля МСП, участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе обследованных МСП	0,46	0,42	0,39	0,43	0,56
Доля занятости в наукоемких видах деятельности к общей занятости	35,26	35,41	36,04	36,35	35,22
Доля новых для рынка и новых для фирмы инноваций в общем товарообороте	16,24	17,25	15,27	15,66	18,02

⁶ URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=148655>.

⁷ URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_50314/. – Таблица 25.

⁸ URL: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/nauka-i-innovatsii/>.

За период 2017 – 2021 гг. наблюдается рост доли малых и средних предприятий, участвующих в совместных инновационных проектах. Доля занятости персонала в наукоемких видах деятельности имела тенденцию к росту на протяжении пяти лет, но к концу 2021 г. снизилась на 1,33%. Доля новых для рынка и новых для фирмы инноваций в общем товарообороте в целом по Республике Беларусь в 2021 г. по сравнению с 2020 г. увеличилась на 2,36%. Рост данных показателей связан с увеличением удельного объема инвестиций в основной капитал организаций МСП (таблица 9).

Таблица 9. – Удельный вес объема инвестиций в основной капитал организаций МСП в общем объеме инвестиций в основной капитал, %⁹

Территориальные единицы	2017	2018	2019	2020	2021
г. Минск	55,0	49,3	50,3	50,9	45,7
Минская область	39,2	35,1	46,4	46,8	39,3
Могилевская область	43,2	39,3	44,3	45,9	43,9
Витебская область	34,0	46,7	40,4	42,1	28,9
Брестская область	28,9	38,7	39,1	38,9	34,9
Гродненская область	20,7	22,0	27,2	26,4	29,4
Гомельская область	18,9	18,8	19,2	21,7	20,7
Республика Беларусь	34,4	35,5	39,0	40,1	35,6

По данным таблицы 9 лидирующее положение по удельному весу инвестиций в основной капитал организаций МСП занимают г. Минск, Минская и Могилевская области. По Гродненской и Гомельской областям заметно снижение показателя за 2021 г. по сравнению с 2020 г.

Заключение. Проведенное исследование позволило установить, что развитию инновационной, научной и предпринимательской деятельности предприятий Республики Беларусь свойственны как положительные, так и отрицательные тенденции. По основным направлениям, характеризующим возможность применения стратегии «умной специализации», можно сделать следующие выводы.

Исследовательская деятельность регионов характеризуется снижением числа организаций, выполняющих научные исследования и разработки в целом по Республике, но наблюдается рост по Гомельской и Витебской областям. Вместе с тем, заметно увеличение количества работников, осуществляющих научные исследования, и персонала с учеными степенями. За 2021 г. заметный прирост численности персонала имел место по Минской, Брестской и Гродненской областям, численности исследователей – в Витебской и Гродненской области. Отрицательная динамика в целом по Республике, в первую очередь, связана с недостаточным уровнем оплаты труда ученых и, как следствие, потерей престижности этого рода деятельности, переходом научных работников в бизнес-структуры, их выездом для трудоустройства за границу. Несмотря на снижение данных показателей в целом по Республике Беларусь наблюдается рост объема выполненных научных исследований и разработок, оказанных организациями научно-технических услуг.

Инновационная деятельность регионов характеризуется увеличением количества предприятий, занятых инновационной деятельностью, а также ростом объемов отгруженной инновационной продукции по всем областям страны, за исключение Витебской. Около 20% организаций, выполняющих научные исследования и разработки, сотрудничали между собой в направлении инновационной деятельности в 2021 г. (большая часть из них – организации г. Минска, Брестской, Витебской и Минской областей). Брестская область и г. Минск по результатам 2021 г. являются лидерами в инновационной деятельности по количеству совместных проектов. По данным Национального статистического комитета значительными и решающими факторами, препятствующими инновациям, являются: производственные факторы (слабые возможности в направлении инновационной деятельности организаций) и экономические факторы (ограниченность внутреннего финансирования; значительная стоимость новшеств; длительный период возмещения затрат на нововведения).

Предпринимательская деятельность регионов характеризуется увеличением доли малых и средних предприятий, участвующих в совместных инновационных проектах, доли занятости персонала в наукоемких видах деятельности, а также доли новых для рынка и новых для фирмы инноваций в общем товарообороте в целом по Республике Беларусь за последние 5 лет.

Для активизации инновационного, научного и бизнес-развития предприятий Республики Беларусь с целью создания возможности применения стратегии «умной специализации» необходимы:

- освоение современных инновационных направлений в приоритетных областях промышленности;
- разработка и внедрение высокотехнологичной продукции с высокой долей инноваций за счет совершенствования производственных линий и использования инновационных ресурсов;
- совершенствование системы образования путем установления взаимодействия между производством и наукой в направлении практико-ориентированности, внедрение на базе образовательных учреждений научно-производственных лабораторий по профильным специализациям;
- государственная поддержка организаций через финансирование их научной деятельности. В качестве источников возможно использование бюджетных средств и привлеченных инвесторов (гранты, инновационные фонды);
- развитие различных форм научно-технического партнерства, расширение географии поиска деловых партнеров в инновационной сфере.

⁹ URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=233842#>

ЛИТЕРАТУРА

1. Sörvik J., Teräs J., Dubois A., Pertoldi M. Smart Specialisation in sparsely populated areas: challenges, opportunities and new openings // *Regional Studies*. – 2019. – № 53(7). – P. 1070–1080.
2. Hassink R., Gong H. Six critical questions about smart specialization // *European Planning Studies*. – 2019. – № 27(10). – P. 2049–2065.
3. Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Электронный ресурс]. – URL: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>. (дата обращения: 10.08.2022).
4. Шерстнева О.М., Яшева Г.А. Стратегия «умной специализации» регионов: теоретические аспекты и европейский опыт // *Вестн. Витеб. гос. технол. ун-та*. – 2022. – № 1(42). – С. 214–226.
5. Antonelli C., Crespi F., Mongeau C. The economics of technological congruence and the economic complexity of technological change // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 2016. – № 38. – P. 15–24.
6. Foray D. From smart specialisation to smart specialisation policy // *European Journal of Innovation Management*. – 2014. – № 17. – P. 492–507.
7. Белякова Г.Я., Проскурнин С.Д. Умная специализация – стратегия устойчивого развития регионов // *European Social Science Journal*. – 2016. – № 10. – С. 30–36.

Поступила 13.09.2022

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE REGIONAL READINESS OF THE REPUBLIC OF BELARUS
TO THE IMPLEMENTATION OF THE "SMART SPECIALIZATION" STRATEGY

O. SHERSTNEVA

(Vitebsk State Technological University)

The article defines the main indicators characterizing the possibility of applying the "smart specialization" strategy, including the scientific and innovative environment of the regions, as well as the business sector. A study of innovative, scientific and entrepreneurial activities of the Republic of Belarus in the context of regions was carried out. As a result of the study, positive (an increase in the number of enterprises engaged in innovative activities, an increase in the volume of shipped innovative products, an increase in the number of small and medium-sized enterprises that cooperate in the direction of project innovation) and negative trends (a decrease in the number of personnel) were identified. engaged in scientific research and the number of researchers with advanced degrees). The main directions of activation of innovative, scientific and business development of enterprises of the Republic of Belarus are proposed in order to create the possibility of applying the strategy of "smart specialization".

Keywords: innovation, research and entrepreneurship, competitive advantage, regional development, smart specialization.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.21

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-100-107

**ЮРИДИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРАВА БЕЗВОЗМЕЗДНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ****О.С. БОРИСЁНОК***(Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск)*

Нормы гражданского права призваны регулировать отношения участников гражданских правоотношений, возникающие по поводу присвоения имущественных благ. Субъекты гражданских правоотношений могут удовлетворить свой интерес в имуществе либо через заключение договорных отношений, в результате чего у субъекта возникает право требовать удовлетворения своих имущественных интересов через поведение обязанного лица, либо путем приобретения вещных прав на имущество с последующим его использованием. На практике имеют место правоотношения, в которых определить природу прав, возникающих в отношении имущества, весьма затруднительно. В настоящей статье проведена оценка прав, возникающих у открытого акционерного общества в отношении переданного ему в безвозмездное пользование государственного имущества. Выполнен анализ содержания договора безвозмездного пользования государственным имуществом, установлено наличие в нем признаков иных гражданско-правовых договоров. Внесены предложения по корректировке гражданского законодательства.

Ключевые слова: хозяйственное ведение, оперативное управление, безвозмездное пользование, государственное имущество, преобразование, открытое акционерное общество, вещные права, обязательственные права, доверительное управление.

Введение. Государственная собственность, согласно статье 215 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), помимо деления на республиканскую и коммунальную, подразделяется на казну и имущество, закрепленное за государственными юридическими лицами в соответствии с актами законодательства. Юридические лица, имущество которых находится в собственности государства, могут создаваться в форме унитарных предприятий, государственных объединений и учреждений. На начало 2022 года в Республике Беларусь насчитывалось 1511 юридических лиц государственной формы собственности, из них 1164 республиканских, и 347 коммунальных. За государственными юридическими лицами государственное имущество может закрепляться либо на праве хозяйственного ведения, либо на праве оперативного управления (статья 216 ГК).

Оперативное управление и хозяйственное ведение относятся к категории ограниченных вещных прав лиц, не являющихся собственниками имущества. Юридические лица, за которыми имущество закреплено на праве оперативного управления и хозяйственного ведения, в отношении закрепленного за ними имущества осуществляют права владения, пользования и распоряжения им в пределах, установленных законодательством. Государственные юридические лица осуществляют распоряжение закрепленным за ними на праве оперативного управления или хозяйственного ведения имуществом в порядке, установленном Указом Президента Республики Беларусь от 10 мая 2019 г. № 169 «О распоряжении государственным имуществом» (далее – Указ № 169), либо по решению собственника имущества, либо по согласованию с ним.

Вместе с тем существует еще одна категория юридических лиц, за которыми закреплено государственное имущество. Это хозяйственные общества с долей государства в уставном фонде. На начало 2022 г. таких хозяйственных обществ насчитывалось 1522. Государственное имущество у таких организаций находится в безвозмездном пользовании. Следует отметить, что ссудополучателями государственного имущества являются не все хозяйственные общества, а только открытые акционерные общества, созданные в результате преобразования государственных унитарных предприятий, либо открытые акционерные общества, к которым присоединены государственные унитарные предприятия (далее – ОАО), в соответствии с Законом Республики Беларусь от 19 января 1993 г. № 2103-ХП «О приватизации государственного имущества и преобразовании государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества» (далее – Закон о приватизации). Права, возникающие у ОАО в процессе безвозмездного пользования государственным имуществом, обладают значительными отличиями.

Основная часть. Порядок и условия передачи в безвозмездное пользование государственного имущества установлены Указом Президента Республики Беларусь от 29 марта 2012 г. № 150 «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом» (далее – Указ № 150). Указом № 150 утвержден закрытый Перечень юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которым недвижимое имущество, находящееся в государственной собственности, а также собственности хозяйственных обществ, в уставных фондах которых более 50% акций (долей) находится в собственности Республики Беларусь и (или) её административно-территориальных единиц, предоставляется в безвозмездное пользование (далее – Перечень). В соответствии с Перечнем государственная недвижимость может быть передана в безвозмездное пользование государственным органам только для размещения аппарата управления и осуществления своих функций и государственным организациям – для осуществления научной, образовательной, издательской и иной, перечисленной в Перечне, деятельности. Прочие

организации и индивидуальные предприниматели могут получить государственное имущество в безвозмездное пользование только в двух случаях: а) для организации питания воспитанников и лиц, обучающихся в учреждении образования; б) под оформленные договором обязательства по созданию рабочих мест. Использование ссудополучателем государственного имущества в других целях не допускается.

Ссудодателем государственного имущества является государственный орган или организация, за которыми передаваемое в безвозмездное пользование имущество закреплено на праве хозяйственного ведения либо оперативного управления, а ссудополучателем является субъект хозяйствования, которому Указом № 150 предоставлено право на получение такого имущества в безвозмездное пользование. ОАО, созданные в соответствии с законодательством о приватизации, к таковым не относятся.

Правовым основанием передачи государственного имущества в безвозмездное пользование ОАО являются положения статей 25, 27 Закона о приватизации. Принимая решение о реорганизации государственного унитарного предприятия в форме преобразования в ОАО либо путем присоединения к ОАО учредитель, наряду с размером уставного фонда, количеством эмитированных акций и их номинальной стоимостью, определяет государственное имущество, подлежащее передаче в безвозмездное пользование создаваемого ОАО, а также государственный орган, которому после государственной регистрации хозяйственного общества надлежит заключить договор безвозмездного пользования [1]. Таким образом, учредитель (собственник имущества) создавая ОАО одну часть своего имущества вносит в уставный фонд хозяйственного общества, а другую часть государственного имущества передает акционерному обществу в безвозмездное пользование. Правоотношения, возникающие при передаче государственного имущества в безвозмездное пользование ОАО, имеют существенные особенности:

1. В безвозмездное пользование ОАО, созданных в соответствии с Законом о приватизации, передается не любое государственное имущество, а только ранее находящееся в хозяйственном ведении реорганизованного в форме преобразования или присоединения государственного унитарного предприятия.

2. Предметом безвозмездного пользования являются, как правило, объекты, находящиеся только в собственности государства (объекты гражданской обороны, инженерной инфраструктуры общего пользования и иные), объекты социального назначения (дома культуры, детские сады, дома отдыха и др.), а также иное имущество, которое в соответствии с законодательством, либо по иным объективным причинам, не подлежит включению в уставный фонд акционерного общества. Такие объекты передаются хозяйственному обществу с условием сохранения их целевого использования, а если, с учетом специфики передаваемого имущества, обеспечить использование таких объектов по назначению невозможно, – с условием содержания такого имущества в состоянии, обеспечивающем сохранность, целостность и готовность их к использованию.

3. Государственное имущество передается в безвозмездное пользование ОАО по решению государственного органа, уполномоченного управлять государственным имуществом. Ссудодателем такого имущества выступает государственный орган или организация, подчиненная Правительству Республики Беларусь, в управлении которой переданы акции созданного в процессе преобразования ОАО, либо организация, уполномоченная управлять государственным имуществом. За ссудодателем такое имущество не закреплено ни на праве хозяйственного ведения, ни на праве оперативного управления, в бухгалтерском учете ссудодателя такие объекты также не учитываются.

Передача государственного имущества в безвозмездное пользование ОАО осуществляется на основании договора безвозмездного пользования имуществом, находящимся в государственной собственности, форма которого установлена постановлением Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 28 апреля 2008 г. № 32 (далее – договор безвозмездного пользования). Положениями договора безвозмездного пользования закреплено, что:

а) право собственности на имущество сохраняется за Республикой Беларусь;

б) право безвозмездного пользования возникает у ссудополучателя не с момента заключения договора, а с даты государственной регистрации ссудополучателя как ОАО;

в) в обязанности ссудополучателя входят: бухгалтерский учет переданного имущества, а также начисление и уплата налогов и других обязательных платежей в бюджет, учет и распределение затрат на содержание такого имущества. Г.И. Войтович анализируя право хозяйственного ведения унитарного предприятия, ссылаясь на статью 86 ГК от 11 июня 1964 г. писал, что полномочия юридического лица по владению переданным ему на праве хозяйственного ведения имуществом реализуются посредством зачисления его на самостоятельный баланс предприятия и выбытия из фактического владения собственника [2]. Постановка на бухгалтерский баланс государственного имущества свидетельствует об обладании ОАО полномочиями владения переданным ему в безвозмездное пользование имуществом;

г) с согласия ссудодателя ОАО имеет право распоряжаться таким имуществом: сдавать в аренду и передавать в безвозмездное пользование иным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, а также распоряжаться иным способом в порядке, установленном законодательством.

Помимо договора безвозмездного пользования, право ОАО на распоряжение переданным ему в безвозмездное пользование имуществом закреплено Указом № 169. Так, частью первой пункта 6 Указа № 169 предоставлено право ОАО, созданным в соответствии с законодательством о приватизации, по согласованию с ссудополучателем осуществлять сдачу в аренду (согласовывать сдачу в субаренду) и передавать в безвозмездное пользование находящееся у них в безвозмездном пользовании движимое и недвижимое имущество. Отчуждение же такого государственного имущества осуществляется по решению государственного органа или организации, передавшего его в безвозмездное пользование ОАО (подпункт 3.1. пункта 3 Указа № 169).

Анализируя перечисленные правомочия ссудополучателя, очевидно, что они имеют существенные отличия как от условий безвозмездного пользования государственным имуществом, предусмотренных Указом № 150, так и от положений главы 36 ГК, регулирующих правоотношения по передаче имущества в безвозмездное пользование. При этом в них усматриваются вещные элементы, присущие праву собственности, а также праву хозяйственного ведения и оперативного управления. Так, ОАО, созданные в соответствии с Законом о приватизации, обладают правом владения (ведут бухгалтерский учет имущества, осуществляют уплату налогов и несутся бремя затрат на его содержание), пользования (используют в соответствии с целевым назначением) и распоряжения (с согласия собственника могут сдавать в аренду либо передавать в безвозмездное пользование) переданным им в безвозмездное пользование государственным имуществом. Нужно учитывать, что реализация возникающих прав является не только правом ОАО, созданного в соответствии с Законом о приватизации, но и его обязательством. Так, подпунктом 7.1 пункта 7 договора безвозмездного пользования установлена обязанность ссудополучателя (ОАО) в порядке и пределах, установленных законодательством, осуществлять в отношении переданного ему в безвозмездное пользование имущества полномочия собственника. Если правомочия собственника по владению, пользованию и распоряжению принадлежащим ему имуществом основаны на законе (статья 210 ГК), то правомочия ОАО, созданного в соответствии с законодательством о приватизации, по владению, пользованию и распоряжению государственным имуществом предоставлены ему собственником имущества на основании договора безвозмездного пользования.

Проводя параллель между правомочиями собственника и ссудополучателя в лице ОАО, созданного в соответствии с законодательством о приватизации, по владению, пользованию и распоряжению принадлежащим ему имуществом можно выделить следующие сходства и отличия.

Владение. Анализируя содержание права собственности Витушко В.А. и Храмцова Ю.М. описывали правомочие владения как юридически обеспеченную возможность хозяйственного господства над вещью, возможность иметь вещь, закрепление вещи за субъектом [3, с. 377]. В рассматриваемой ситуации ОАО, созданное в соответствии с законодательством о приватизации, обладает правомочием полного, юридически обоснованного и фактического владения переданным ему имуществом, в том лишь отличии, что правомочия собственника по владению имуществом основаны на нормах законодательства, а для ссудополучателя правовым основанием владения является договор безвозмездного пользования. Фактическое владение ссудополучателя государственным имуществом обеспечивается подпунктами 8.2, 8.3 пункта 8 договора безвозмездного пользования, в соответствии которыми ссудополучатель осуществляет бухгалтерский учет имущества, начисляет и уплачивает налоги и иные обязательные платежи в бюджет, ведет учет и распределение затрат по содержанию имущества, поддерживает имущество в исправном состоянии, осуществляет текущий и капитальный ремонт, несет все расходы по его содержанию, что свидетельствует о фактическом хозяйственном господстве ссудополучателя над вещью. Вместе с тем одновременно с ссудополучателем право юридического владения имуществом сохраняется и у его собственника – государства.

Пользование. Собственнику принадлежит законное право эксплуатации вещи и извлечения её полезных свойств в соответствии с потребительскими качествами. ОАО имеет право использовать находящееся у него в безвозмездном пользовании имущество в рамках, определенных статьей 25 Закона о приватизации и подпунктом 8.2 пункта 8 договора безвозмездного пользования – исключительно по целевому назначению. По мнению ученых, полномочие пользования, помимо юридически обеспеченной возможности эксплуатации вещи и извлечения её свойств, заключается также в возможности извлечения из вещи плодов, продукции или доходов. При этом собственник может как самостоятельно использовать вещь, извлекая из нее полезные свойства либо доход, так и передать её в пользование третьим лицам для удовлетворения своих имущественных интересов [3, с. 377]. Ссудополучателю Указом № 169 и подпунктом 8.7 пункта 8 договора безвозмездного пользования предоставлено право передавать имущество третьим лицам (сдавать в аренду, передать в безвозмездное пользование). Но, в отличие от собственника, которому доходы, полученные от передачи имущества, принадлежат в полном объеме, ссудополучатель обязан перечислить в государственный бюджет (собственнику имущества) 25% средств, полученных от сдачи в аренду государственного имущества (подпункту 2.3 пункта 2 Указа № 150). Кроме того, решение о передаче вещи в пользование третьих лиц ссудополучатель может принять только с согласия собственника имущества.

Распоряжение. Собственник имеет право распоряжаться принадлежащим ему имуществом любым предусмотренным законодательством способом: отчуждать по сделкам, устанавливая ограниченные вещные права (передавать в оперативное управление и хозяйственное ведение), вносить в уставный фонд хозяйственных обществ, передавать во владение третьих лиц с сохранением права собственности, передавать в залог, уничтожать. ОАО условиями договора безвозмездного пользования, а также нормами Указа № 169 предоставлено право распоряжаться переданным ему в безвозмездное пользование имуществом исключительно по согласованию с собственником имущества и только определенными способами: сдавать в аренду и передавать в безвозмездное пользование, а также осуществлять его списание. За собственником имущества сохраняется право не согласовать сделку ссудополучателю, право на отчуждение имущества, а также право изъять имущество у ссудополучателя, правда, только с его согласия либо по истечении срока действия договора безвозмездного пользования. Таким образом, в рассматриваемой ситуации за собственником сохраняется право определения дальнейшей юридической судьбы имущества, то есть фактическое право распоряжения имуществом.

Как видим, правомочия ссудополучателя в лице ОАО, созданного в соответствии с законодательством о приватизации, по владению, пользованию и распоряжению государственным имуществом являются производными и носят весьма ограниченный характер, их реализация осуществляется с учетом и в интересах собственника

имущества, а также в соответствии с поставленными им целями. В связи с чем возникает вопрос: можно ли право безвозмездного пользования, возникающее в соответствии с законодательством о приватизации, отнести к категории ограниченных вещных прав наряду с правом оперативного управления и хозяйственного ведения?

В качестве основных признаков вещных прав Суханов Е.А. выделял: а) юридическую прочность, которая заключается в известной власти над вещью и не зависит от смены её собственника; б) абсолютный характер, юридическое оформление хозяйственного господства над вещью, а не над поведением обязательственных лиц, в) создание только законом, а не соглашением сторон, закон определяет их содержание; г) бессрочность [4, с. 31–34]. Войтович Г.И. давая общую характеристику праву хозяйственного ведения и праву оперативного управления отметил, что им свойственно: а) право на чужое имущество, принадлежащее другому лицу на праве собственности; б) право следования, состоящее в том, что смена собственника имущества не влечет для субъекта ограниченного вещного права безусловного прекращения его на это имущество; в) принадлежность только титульному владельцу; г) предоставление защиты от его нарушений теми же способами, что и для права собственности [2].

Анализируя выделенные признаки следует отметить, что признак юридической прочности (права следования) является актуальным только для предприятия как имущественного комплекса, закрепленного на праве оперативного управления либо хозяйственного ведения за государственными юридическими лицами, и то, не всегда. Так статьей 281 ГК установлено, что при переходе права собственности на предприятие как имущественный комплекс или имущество учреждения к другому собственнику юридические лица, которым это имущество принадлежало на праве оперативного управления либо хозяйственного ведения, сохраняют права на это имущество. Вместе с тем, предприятие как имущественный комплекс приравнивается к объекту недвижимости, который по решению нового собственника имущества может быть также передан в уставный фонд хозяйственного общества, либо в хозяйственное ведение или оперативное управление иных юридических лиц. В случае принятия новым собственником таких решений вещные права предыдущих правообладателей прекращаются. Для иных видов государственного имущества, в том числе и недвижимого, смена собственника имущества влечет прекращение права оперативного управления и хозяйственного ведения.

Проведя сравнительный анализ права безвозмездного пользования, возникающее у ОАО, созданных в соответствии с законодательством о приватизации, и права оперативного управления и хозяйственного ведения государственным имуществом в контексте выделяемых признаков вещных прав, можно отметить следующее сходство:

1. Основанием возникновения права безвозмездного пользования является решение государственного органа, уполномоченного управлять государственным имуществом, о преобразовании государственного унитарного предприятия в ОАО либо о присоединении государственного унитарного предприятия к ОАО, а также договор безвозмездного пользования, соответствующий Закону о приватизации и Указу № 169. Право оперативного управления и хозяйственного ведения закреплены ГК, их содержание определяется как ГК, так и Указом № 169.

2. Имущество, переданное в безвозмездное пользование ОАО, находится в государственной собственности. Имущество, закрепленное за государственными юридическими лицами на праве хозяйственного ведения и оперативного управления, также находится в государственной собственности.

3. Право безвозмездного пользования подлежит государственной регистрации в соответствии со статьей 8 Закона Республики Беларусь от 22 июля 2002 г. № 133-З «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» (далее – Закон о государственной регистрации). Вместе с тем подпунктом 1.2 пункта 1 Декрета Президента Республики Беларусь от 19 декабря 2008 г. № 24 «О некоторых вопросах аренды капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест» отменена необходимость регистрации договоров безвозмездного пользования недвижимым имуществом независимо от срока безвозмездного пользования, а также прав на недвижимое имущество, возникающих в связи с заключением таких договоров. Согласно пункту 2 статьи 131 ГК в случаях, предусмотренных законодательством, наряду с государственной регистрацией могут осуществляться специальная регистрация или учет отдельных видов недвижимого имущества. Так, в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 18 мая 2020 г. № 168 «О Едином реестре имущества» информация о государственном имуществе и фактическом его использовании подлежит регистрации в государственной информационной системе «Единый реестр имущества», равно как и информация о передаче государственного имущества в безвозмездное пользование ОАО. Право оперативного управления и право хозяйственного ведения подлежат государственной регистрации на основании статьи 8 Закона о государственной регистрации. В то же время рассматриваемые правоотношения обладают и обязательственными чертами. Так, государственное имущество передается в безвозмездное пользование ОАО на определенный срок, установленный в договоре безвозмездного пользования, а по решению собственника имущества и с согласия ссудополучателя возможна замена стороны по договору – имущество может быть передано в безвозмездное пользование другому ОАО, также созданному в соответствии с Законом о приватизации.

Следует также отметить определенное сходство прав и обязанностей ОАО, возникающих на основании договора безвозмездного пользования, с правомочиями доверительного управляющего имуществом.

Институт доверительного управления имуществом появился в нашей правовой системе как суррогат вещных отношений англо-саксонского права, называемых «трастом». Модельный закон «О доверительном управлении имуществом и трасте», утвержденный постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств от 22 ноября 2019 г. № 50-5 (далее – модельный закон), дает следующее определение: траст – это правоотношение, в котором лицо, наделенное правом собственности на обособленный имущественный комплекс (трастовый фонд), обязано управлять и распоряжаться этим имуществом в соответствии с условиями траста в интересах выгодоприобретателей или для достижения общественно полезных целей. В свою очередь

доверительное управление согласно модельному закону – это правоотношение, установленное договором доверительного управления имуществом, стороны которого определяют обязательную для исполнения доверительным управляющим программу управления передаваемым в доверительное управление имуществом и распоряжения доходами от него на срок, не превышающий 100 лет, в пользу одного или более выгодоприобретателей, являющихся сторонами такого договора либо не являющихся таковыми, без перехода права собственности на передаваемое в доверительное управление имущество к доверительному управляющему, но с наделением его правомочиями владения, пользования и распоряжения этим имуществом в установленных договором доверительного управления имуществом пределах.

ГК содержит понятие договора доверительного управления имуществом. Согласно части первой пункта 1 статьи 895 ГК по договору доверительного управления имуществом одна сторона (вверитель) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а доверительный управляющий обязуется за вознаграждение осуществлять управление этим имуществом в интересах вверителя или указанного им лица (выгодоприобретателя). Доверительный управляющий вправе от своего имени совершать в отношении переданного в доверительное управление имущества любые юридические и фактические действия в интересах вверителя или выгодоприобретателя в рамках, установленных договором доверительного управления и законодательством. Но при этом право собственности на переданное имущество к доверительному управляющему не переходит. Договор доверительного управления заключается в письменной форме на срок не более 5 лет (пункт 2 статьи 899 ГК), а договор доверительного управления недвижимым имуществом подлежит обязательной государственной регистрации (пункт 2 статьи 900 ГК).

Основное отличие траста от доверительного управления имуществом заключается в том, что траст представляет собой переход вещного права (права собственности) от учредителя траста к доверительному собственнику, в то время как при доверительном управлении имуществом переход права собственности к доверительному управляющему не происходит, но при этом у него возникают правомочия по владению, пользованию и распоряжению переданным ему в доверительное управление имуществом.

По мнению В.А. Дозорцева, смысл доверительного управления состоит в том, что собственник имущества возлагает на другое лицо все свои правомочия, отказываясь на определенное время от них, но сохранив за собою выгоды от эксплуатации своего имущества [5, с. 535]. Наделение доверительного управляющего правомочиями собственника по владению, пользованию и распоряжению переданным ему имуществом положило начало дискуссиям о вещной, обязательственной, а также смешанной природе правомочий доверительного управляющего. А.А. Рябов считает, что, так как управляющий обладает комплексом правомочий, сконструированных по схеме, аналогичной собственности, право доверительного управления не может быть ничем иным, как самостоятельным видом ограниченных вещных прав [6, с. 43]. А. Шаталов характеризуя право доверительного управления как вещное, обосновывает свою точку зрения большим объемом правомочий, принадлежащих доверительному управляющему [7, с. 40]. Л.Ю. Михеева, не являясь сторонником такой теории, указывает на то, что, не смотря на широкие полномочия, доверительный управляющий не может использовать имущество в своем интересе, а интерес управляющего состоит в получении вознаграждения от такого управления. Права, получаемые от такого управления, включаются в состав имущества, а выгоды передаются бенефициару. Таким образом, возможность воздействовать на вещь для удовлетворения своих интересов как признак вещного права отсутствует [8, с. 40]. Д.В. Федулова также рассматривает отношения по доверительному управлению имуществом как обязательственные и отмечает, что, не смотря на широкие возможности, доверительный управляющий, всегда указывает свой статус при управлении имуществом [9, с. 114].

Согласно пункту 1 статьи 903 ГК доверительный управляющий осуществляет правомочия собственника в отношении имущества, переданного в доверительное управление, в пределах, предусмотренных законодательством или договором доверительного управления. Сопоставив правомочия доверительного управляющего по владению, пользованию и распоряжению имуществом с правомочиями собственника можно отметить следующее.

Владение. Учет имущества является одним из элементов владения. Из содержания пункта 1 статьи 901 ГК следует, что имущество, переданное в доверительное управление, обособляется от другого имущества вверителя, а также от имущества доверительного управляющего. Это имущество отражается у доверительного управляющего на отдельном балансе, и по нему ведется самостоятельный учет. Но при этом имущество, переданное в доверительное управление, отражается и в бухгалтерском учете собственника. То есть юридическое право владения вещью сохраняется и у собственника имущества. Право же фактического владения имуществом (содержание, обновление и восстановление) переходит к доверительному управляющему. При этом нельзя говорить о полном переходе фактического владения, так как обязанности, возникшие в результате действий доверительного управляющего, исполняются за счет имущества, переданного в доверительное управление (пункт 2 статьи 903 ГК), то есть за счет собственника.

Пользование. Правомочие пользования предполагает либо самостоятельное извлечение полезных свойств вещи с целью удовлетворения имущественных и неимущественных потребностей (физическое пользование), либо возможность передачи права пользования имуществом третьим лицам с целью получения выгоды правомочным лицом (юридическое пользование) [10, с. 333]. Рассматривая правомочие доверительного управляющего по использованию имущества, следует отметить, что оно ему делегируется собственником в усеченном составе. Пределы пользования имуществом доверительным управляющим не только ограничены договором (подпункт 2

пункта 1 статьи 899 ГК), но и их реализация возможна только для удовлетворения интересов третьих лиц. Таким образом, происходит расщепление права пользования: право фактического и юридического пользования принадлежит доверительному управляющему, а право получения имущественного и неимущественного результатов от использования имущества сохраняется за вверителем имущества либо переходит выгодоприобретателю.

Распоряжение. Согласно пункту 1 статьи 903 ГК распоряжение недвижимым имуществом доверительный управляющий осуществляет в случаях, предусмотренных договором доверительного управления. Объем переданных доверительному управляющему правомочий по распоряжению имуществом определяется условиями договора. В случаях, когда договор доверительного управления не предусматривает наделение доверительного управляющего правом на распоряжение имуществом, рассматривать право доверительного управления как вещное бессмысленно.

Анализируя правомочия доверительного управляющего, невозможно отрицать наличие в них как вещных, так и обязательственных элементов. К обязательственным можно отнести договорной характер их возникновения, а также срочный характер таких правомочий. В качестве признаков вещных правоотношений можно отметить необходимость государственной регистрации договора доверительного управления недвижимым имуществом, а также сохранение права собственности за собственником имущества с одновременной передачей доверительному управляющему некоторых элементов правомочий владения, пользования и распоряжения имуществом. Теория о смешанном характере отношений по доверительному управлению имуществом поддерживали также М.И. Брагинский и В.В. Витрянский [11, с. 276].

Следует признать тот факт, что деление прав на вещные и обязательственные имеет достаточно относительный характер. Учеными уже давно поднимался вопрос существования смешанных прав. Существование смешанных вещно-обязательственных правоотношений признавали также Д.М. Генкин и О.С. Иоффе [12, с. 75; 13, с. 34]. Так, Тимонина Ю.В., исследуя категории ограниченных вещных прав, указывала на то, что «законодательная тенденция такова, что наряду с исключительно обязательственными и исключительно вещными правоотношениями существует и увеличивается смешанная группа отношений, в которой присутствуют как обязательственные, так и вещные элементы» [14, с. 52].

Рассматривая содержание правомочий доверительного управляющего и правомочий ОАО в отношении переданного ему в безвозмездное пользование государственного имущества, можно отметить следующие общие черты. ОАО осуществляет владение, пользование и распоряжение государственным имуществом с учетом и в интересах собственника имущества – государства, так и доверительный управляющий управляет переданным ему в доверительное управление имуществом в интересах вверителя либо выгодоприобретателя. Пределы пользования имуществом доверительным управляющим, как и условия передачи государственного имущества в безвозмездное пользование ОАО, определяются условиями договора и законодательными актами. Однако, между рассматриваемыми правоотношениями имеются и принципиальные отличия. В соответствии с договором безвозмездного пользования и Указом № 150 ОАО имеет право на использование переданного государственного имущества в своей хозяйственной деятельности, если это не противоречит целевому назначению переданных объектов, а в случае сдачи такого имущества в аренду – на получение 75% вырученных средств, что, в той или иной мере, компенсирует затраты на содержание таких объектов. В свою очередь доверительный управляющий такими возможностями не обладает и осуществляет управление имуществом за вознаграждение исключительно в интересах вверителя либо выгодоприобретателя и за счет вверителя.

Анализируя содержание безвозмездного пользования ОАО, следует учесть и тот факт, что объектами рассматриваемых правоотношений является отдельная категория государственного имущества. Это объекты, находящиеся только в собственности государства (объекты гражданской обороны, инженерной инфраструктуры общего пользования и иные), объекты социального назначения (дома культуры, детские сады, дома отдыха и др.), жилье, а также иное имущество, которое в силу своей общественно-социальной значимости не подлежит передаче в частную собственность. Такое имущество должно использоваться не только в интересах ОАО, а всего общества (например, дом культуры могут посещать не только работники ОАО; сети теплоснабжения используются не только для обогрева зданий ОАО, но и расположенных рядом жилых домов; бомбоубежищем, в случае необходимости, могут воспользоваться все граждане). ОАО не может такие объекты в полной мере задействовать в своей хозяйственной деятельности, но обязано нести затраты по их содержанию. Таким образом, содержание прав, возникающих при передаче государственного имущества в безвозмездное пользование ОАО, включает в себя не только имущественные, но и некоторые неимущественные права и обязанности субъектов производных вещных прав и иных владельцев государственного имущества.

Проблему несоответствия содержания вещного права юридических лиц фактическому правовому статусу отдельных видов юридических лиц поднимали В.А. Витушко и А.Р. Черепок, анализируя правовую природу особенностей вещного права предприятий уголовно-исполнительной системы. Ученые отмечали, что отягощения вещного права предприятий уголовно-исполнительной системы социально-ориентированными задачами неизбежно накладывают ограничения на право хозяйственного ведения таких организаций по сравнению с иными унитарными предприятиями, основанными на праве хозяйственного ведения, и устанавливает некоторое сходство с правом оперативного управления на закрепленное за ними имущество. В научном исследовании цивилисты указывали на наличие у предприятия уголовно-исполнительной системы признаков особого, самостоятельного вещного права – права специального социально-экономического ведения, характеризующегося правом унитарного предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом в пределах, определяемых законодательством, в соответствии с указанными собственником целями деятельности, которые заключаются не только в получении прибыли, но и в социальной адаптации и воспитании осужденных, которые носят некоммерческий характер [15, с. 46, 49–50].

Целью передачи ОАО объектов государственной собственности по договору безвозмездного пользования имуществом является поддержание обществом такого имущества в надлежащем состоянии и эффективное его использование с учетом интересов государства. Очевидно, что содержание возникающих правоотношений имеет смешанную юридическую природу, отягощенную социальной ориентацией, не свойственную ни отношениям безвозмездного пользования, ни отношениям доверительного управления имуществом. Из чего можно сделать вывод, что передача государственного имущества в пользование ОАО есть самостоятельный вид непоименованного договора.

Заключение. Возникающие между субъектами гражданского права отношения постоянно видоизменяются в зависимости от экономических и социальных потребностей их участников и возникающие при этом права не всегда укладываются в очерченные законодательством рамки. Несмотря на то, что статья 44 ГК закрепляет возможность участникам хозяйственных обществ (в рассматриваемом случае, государству) иметь вещные права только на имущество, которое они передали юридическим лицам в пользование в качестве вклада в уставный фонд, а обязательственные – только в отношении самих юридических лиц, отношения, возникающие между ОАО, созданными в процессе приватизации, и государством при передаче государственного имущества в безвозмездное пользование общества представляют собой смешанный тип правоотношений, характеризующийся наличием в нем как вещных, так и обязательственных элементов. ОАО, являясь организацией частной формы собственности, обладает схожими правомочиями по владению, пользованию и распоряжению государственным имуществом, что и государственные юридические лица, которым государственное имущество передано на праве хозяйственного ведения и оперативного управления. Вместе с тем гибридные права ОАО имеют срочный характер и могут быть прекращены по решению собственника имущества. Правоотношения безвозмездного пользования государственным имуществом содержат элементы не только безвозмездного пользования, но и доверительного управления имуществом. При этом ни договор безвозмездного пользования, ни договор доверительного управления имуществом не отражают в полной мере суть возникающих между государством и хозяйственным обществом отношений. Имеющаяся в распоряжении правовая база не позволяет в полной мере урегулировать правоотношения, складывающиеся между государством и ОАО, созданным в процессе преобразования государственных унитарных предприятий, и требует корректировки.

На основании проведенного исследования предлагается ввести в гражданское законодательство понятие договора содержания государственного имущества, по которому одна сторона передает второй стороне правомочия по владению, пользованию и распоряжению государственным имуществом с правом присвоения второй стороной приносимых имуществом плодов и доходов в пределах, установленных законодательством и договором, под условием сохранения целевого назначения имущества. Введение в гражданское законодательство нового вида гражданско-правового договора, отображающего суть возникающих между государством и юридическим лицом частной формы собственности отношений, сделает содержание передачи государственного имущества более понятной и юридически грамотной.

ЛИТЕРАТУРА

1. О примерной форме проекта преобразования: приказ Гос. Ком. по имуществу Респ. Беларусь, 1 окт. 2021 г., № 214 // Эталон. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.
2. Войтович Г.И. Вещные права унитарного предприятия. – КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2022.
3. Витушко В.А., Храмова Ю.М. О содержании права собственности // Государство и право в XXI веке: материалы междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 95-летию юрид. факультета Белор. гос. ун-та, 26–27 нояб. 2020 г, Минск; редкол.: Т.Н. Михалёва и др. – Минск: БГУ, 2021. – С. 376–380.
4. Суханов Е.А. Вещное право: научно-познавательный очерк. – М., 2017. – 559 с.
5. Дозорцев В.А. Доверительное управление имуществом (глава 53) // Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2 / под ред. А.Л. Маковского, С.А. Хохлова – М., 1996. – 758 с.
6. Рябов А.А. Траст в российском праве // Государство и право. – 1996. – № 9. – С. 42–51.
7. Шаталов А. Траст и доверительное управление: критический анализ // Рынок ценных бумаг. – 1997. – № 14. – С. 38–42.
8. Михеева Л.Ю. Доверительное управление имуществом. – М.: Юрист, 1999. – 175 с.
9. Федулова Д.В. Гражданско-правовая сущность доверительного управления // Вестн. Томск. гос. ун-та. – 2010. – № 332. – С. 113–116.
10. Витушко В.А. Гражданское право: учеб. пособие. В 2 ч. – Т. 1. – Минск: Белорус. наука, 2007. – 566 с.
11. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Книга первая: Общие положения. – М.: Статут, 1999. – 682 с.
12. Генкин Д.М. Право собственности в СССР / Всесоюз. ин-т юрид. наук. Курс советского гражд. права. – М., 1961. – 223 с.
13. Иоффе О.С. Советское гражданское право [Ч. 1]: Общая часть: Право собственности. – Л., 1958. – 511 с.
14. Тимонина Ю.В. Категория ограниченных вещных прав в доктрине и законодательстве (общие положения) // Актуальные проблемы гражданского права: сб. ст. – М., 2000. – С. 44–72.
15. Витушко В.А., Черепок А.Р. Конституционно-правовые основы хозяйственной деятельности республиканских унитарных предприятий уголовно-исполнительной системы // Актуальные проблемы гражданского права. – 2020. – № 2(16). – С. 41–56.

Поступила 09.03.2023

LEGAL ASSESSMENT OF THE RIGHT OF GRATUITOUS USE OF STATE PROPERTY

O. BORISYONOK*(Academy of Public Administration under the President of the Republic of Belarus, Minsk)*

The norms of civil law are designed to regulate the relations of participants in civil legal relations arising from the appropriation of property benefits. Subjects of civil legal relations can satisfy their interest in property either through the conclusion of contractual relations, as a result of which the subject will have the right to demand satisfaction of their property interests through the behavior of an obligated person, or by acquiring property rights to the property with its subsequent use. In practice, there are legal relations in which it is very difficult to determine the nature of the rights arising in relation to property. In this article, an assessment of the rights arising from an open joint-stock company in relation to the state property transferred to it for gratuitous use is carried out. The analysis of the content of the contract for the gratuitous use of state property was carried out, the presence of signs of other civil law contracts in it was established. Proposals have been made to adjust the civil legislation.

Keywords: *economic management, operational management, gratuitous use, state property, transformation, open joint stock company, property rights, obligation rights, trust management.*

УДК 341.9

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-108-112

КОМПЕТЕНТНЫЙ ПРАВОПОРЯДОК ДЛЯ *CULPA IN CONTRAHENDO*

Н.А. ВОЛКОВА

(Белорусский государственный университет, Минск)

Возникающий в юридической литературе вопрос о правовой природе *culpa in contrahendo* не имеет однозначного толкования. Столь различные подходы в её определении как договорной, квазидоговорной либо деликтной ответственности обусловлены разной степенью развития концепции в правовых системах европейских государств. Гражданский кодекс Республики Беларусь отдельные положения о преддоговорной ответственности прописывает в контексте обязательственного права, а связанные с ней правовые последствия – причинение вреда – квалифицирует как деликт. Поскольку интересующий нас «сегмент» гражданско-правового договора находится на стыке договорного и внедоговорного права, то только исследуя содержание деликтного и обязательственного статута можно будет определить положение института преддоговорной ответственности (*culpa in contrahendo*) с точки зрения правовой «близости» к тому или иному виду обязательств, а значит и круг возможностей участников данных отношений, что является целью настоящей статьи. Проблематика положения института преддоговорной ответственности может быть разрешена благодаря сравнительному анализу критериев статута и *culpa in contrahendo*, что представляет научную новизну исследования. Автором сформулированы признаки *culpa in contrahendo*, определяющие её как самостоятельный правовой институт, и обоснована необходимость законодательного закрепления положений о преддоговорной ответственности в действующий Гражданский кодекс.

Ключевые слова: *culpa in contrahendo*, статут деликтного обязательства, обязательственный статут, Регламент Рим II, закон, избранный сторонами правоотношения, закон места причинения вреда.

Введение. Отсутствие в международном частном праве единого подхода в понимании правовой «природы» *culpa in contrahendo* приводит к различию в толковании и юридической квалификации. По примеру Code civil des Français (Французского гражданского кодекса 1804 г. в последующих редакциях) институт *culpa in contrahendo* закреплён практически во всех европейских кодексах, начиная с Австрийского уложения 1811 г. и заканчивая Швейцарским обязательственным правом 1911 г., где «длительное время практика стояла на деликтной природе»¹. Договорной характер обосновал автор концепции *culpa in contrahendo* немецкий цивилист Рудольф фон Иеринг, что нашло отражение «в модифицированном виде» в Гражданском уложении Германии 1900 г. Встречается мнение об определении преддоговорной ответственности как квазидоговорной «т.к. формальным основанием института *culpa in contrahendo* являются нормы договорного права, а убытки, подлежащие возмещению потерпевшей от *culpa in contrahendo* стороне, связанные с её расходами, понесёнными в связи с подготовкой к заключению договора, которые в случае заключения недействительного либо невыгодного для потерпевшего договора, а равно в случае не заключения договора становятся бесполезными»². Преддоговорные отношения также рассматриваются как «сложный комплекс обязательств "в динамике", включающий обязательства внедоговорного организационного характера, которые обеспечивают переговорный процесс, договорные обязательства, направленные на установление прав и обязанностей в процессе заключения трансграничной сделки, и квазидоговорные обязательства, возникающие на стадии «неизбежности заключения контракта»³.

Противоречие влечёт юридические последствия, связанные с определением убытков, единым критерием дифференциации которых является следующее положение: «если основным принципом возмещения договорных убытков является постановка потерпевшей стороны в позицию, в которой она находилась бы при надлежащем исполнении договора, т.е. возмещению подлежит «положительный» договорный интерес (expectation loss), то деликтная ответственность направлена на восстановление положения, существовавшего до момента совершения правонарушения – возмещение «отрицательного» договорного интереса (reliance damages)»⁴.

Основная часть. Признаки преддоговорной ответственности в национальной доктрине могут быть определены анализируя содержание деликтного и обязательственного статута.

Деликтный статут – это компетентный правопорядок, т.е. право, применяемое по усмотрению суда или иного компетентного органа к общественным отношениям, вытекающим из обязательств внедоговорного характера, в нашем случае взаимосвязанных с иностранным порядком. В основе наступления деликта лежит факт причинения вреда. Основанием к преддоговорной ответственности также выступает факт причинения вреда экономического (имущественного) характера: если контракт в итоге не заключен, то потерпевшая сторона несет убытки, связанные с заключением договора (контракта). Следует учитывать, что заключение международного

¹ URL: <https://5rik.ru/pass/pass-8437>.

² URL: <http://dissercat.com/content/preddogovornaya-otvetstvennost-v-grazhdanskom-prave/>.

³ URL: <http://dissercat.com/content/pravovoe-regulirovanie>.

⁴ URL: <http://CISG/info/dwn/533/pdf/>.

контракта сопровождается дополнительными соглашениями с перевозчиком, банком, страховой компанией и т.п., по подготовке которых работа ведется параллельно. Если основной договор не будет, в итоге, подписан, то актуальность последних утрачивает силу, приумножая потери.

По общим теоретическим основаниям для наступления деликтной ответственности необходимо наступление вреда, вызванного противоправными действиями или бездействием субъекта, а также виной причинителя вреда, состоящей в причинно-следственной связи между этими «элементами» и выражаемой в умысле и неосторожности. Следуя классическому пониманию *culpa in contrahendo* как вине при заключении договора, выражаемой в «недобросовестном поведении одной из сторон по отношению к контрагенту при согласовании условий готовящегося контракта» [1, с. 351], можно согласиться с квалификацией данных правонарушений в качестве деликтных обязательств, исключая случаи неосторожности. И в основе деликта, и в основе *culpa in contrahendo* – факт причинения вреда, с той разницей, что правовая природа преддоговорной ответственности в современной интерпретации исключает неосторожность. Отличие состоит и в целях: в нашем случае сторонником недобросовестных действий по отношению к будущему контрагенту движет создание выгодных для себя условий заключения договора (контракта), тогда как законодательно провозглашенное требование о добросовестном поведении сторон, в принципе, противоречит прагматичности действий коммерсантов.

Субъектный состав деликтного обязательства – это физические лица, обладающие деликтоспособностью, юридические лица и публично-правовые образования, преимущественно неизвестные друг другу и никак не связанные между собой правовыми отношениями до момента причинения вреда. Круг участников деликтного обязательства может быть достаточно широким, «деликтные обязательства возникают помимо согласованной воли его субъектов и имеют односторонне обязывающий характер»⁵, при котором определения личного закона деликвента не требуется. Понятие деликтоспособности рассматривается как элемент правосубъектности, а не тождество. Участники исследуемых отношений, иными словами, стороны будущего договорного обязательства, во-первых, известны друг другу, во-вторых, находятся в «обоюдном» коммерческом взаимодействии, состоящем во взаимном обмене информацией и сопутствующими действиями, т.к. переговорам свойственна длительность процесса. Для участия иностранного контрагента в хозяйственной деятельности важное значение имеет его признание в качестве субъекта предпринимательской деятельности, наделение его правоспособностью. Определение личного закона юридического лица в числе первых условий вхождения иностранной компании в сделку, поскольку «законом юридического лица считается право страны, где это юридическое лицо учреждено» (ст. 1111 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

Вступая в преддоговорные отношения стороны выполняют определенные действия организационного характера. Между сторонами устанавливаются определенные отношения, их наличие становится содержанием преддоговорных правоотношений. Объектом преддоговорных отношений в этом случае являются волевые действия, направленные на заключение договора; волеизъявления сторон и мероприятия, направленные на согласование условий будущего договора⁶. Основанием для возникновения внедоговорных обязательств не может служить волеизъявление сторон. Содержание деликтных обязательств – это «неправомерные либо ошибочные действия участников, совершенные вопреки воле, по фактам нарушения которых есть прямые указания в законе»⁷. ГК Республики Беларусь подробно излагает частные случаи деликтов и способы возмещения вреда – либо в натуре, либо компенсационно. Возмещение вреда в связи с нарушениями в преддоговорных отношениях в законе не описаны, но и не исключены случаи, когда причиняется вред экономического характера. Отсутствие в законе юридического механизма, обеспечивающего возмещение вреда, причиненного недобросовестным поведением стороны при заключении договора, восполняется возможностями генерального деликта, в котором условия возникновения деликтного обязательства и условия ответственности за причиненный вред совпадают.

Деликтная ответственность имеет соответствующие основания и пределы. Теоретики права в этом вопросе обращаются к законодательству иных стран. Так, ГК Российской Федерации (ст. 1220) определяет сферу действия деликтного статута следующими положениями: способность лица нести ответственность за причиненный вред; возложение ответственности за вред на лицо, не являющееся причинителем вреда; основания ответственности; основания ограничения ответственности и освобождения от нее; способы возмещения вреда; объем и размер возмещения вреда. В Регламенте Европейского Парламента и Совета «О праве, подлежащем применению к внедоговорным обязательствам» (далее – Регламент Рим II) от 11 июля 2007 г. № 864/2007 круг вопросов, входящих в статут деликтного обязательства, несколько иной. Сферу действия статута закон дополняет обязанностью исследовать существование, характер и оценку вреда в избранной правовой системе, а также «в пределах полномочий, предоставленных суду процессуальным правом его государства, меры, которые суд может принимать с целью обеспечить предотвращение, прекращение или возмещение вреда»; и вопросы исковой давности, «включая правила о начале течения, прекращения и приостановления срока давности или утраты права»⁸. Основные правовые источники включают *culpa in contrahendo* в предмет регулирования статута деликтного обязательства с соответствующим установлением оснований и пределов ответственности, но в том случае, «если к конкретному

⁵ URL: http://www.cyberleninka.ru/msal.ru/common/upload/avtoreferat_Stepanishchevoy_AM_posledniy_va.

⁶ См. сноску № 4.

⁷ URL: http://studme.org/46058/pravo/deliktnye_obyazatelstva.

⁸ URL: <http://pravo/hse.ru/intprilaw/doc/04002/>.

правоотношению применимыми оказываются нормы о договоре, статут деликта практически заменяется обязательственным статутом» [1, с. 343]. Регламент Рим II делает оговорку подобного рода: «Правом, подлежащим применению к внедоговорному обязательству, возникающему вследствие деловых переговоров, предшествующих заключению договора, независимо от того, был ли фактически заключен договор или нет, является право, которое применяется к договору или которое подлежало бы применению к нему, если бы договор был заключен» (ст. 12). Но если распространить данное положение на вопрос возмещения убытков, то представляется весьма спорным определять убытки «как если бы договор был заключен». Возмещение ущерба заключается только в восстановлении положения, существовавшего до момента совершения правонарушения, и в этом проявляется сущность деликтного статута. Следуя положениям ст. 951 ГК Республики Беларусь: «потерпевшая» сторона вправе вернуть понесенные фактические затраты; упущенная выгода, неустойка возмещению не подлежат.

Если институт *culpa in contrahendo* всецело относить к деликтам, то с точки зрения коллизионного регулирования данные правоотношения также подчиняются следующему генеральному принципу: *lex loci delicti commissi* (ст. 1129 ГК Республики Беларусь). С помощью этого принципа устанавливается применимое право к правам и обязанностям сторон, основаниям, размеру и пределам ответственности за деликт, порядку возмещения вреда, основаниям освобождения от ответственности. [1, с. 67]. Его возможно заменить, используя общий принцип наиболее тесной связи (ст. 1093 ГК Республики Беларусь). То есть суд или иной компетентный орган, соотнося фактические обстоятельства «не подписания договора» с объемом данного коллизионного принципа, права и обязанности истца, а также пределы ответственности «причинителя» вреда, определяет по праву страны, где имело место вредоносное действие, послужившее основанием для требования о возмещении вреда. В применении данной коллизионной привязки применительно к *culpa in contrahendo* есть свои противоречия в части толкования понятия «места деликта», под которым в различных странах подразумевают и место, где было совершено вредоносное действие (Федеральный закон Австрии о международном частном праве от 15.06.1978 г.), и место, где наступили последствия противоправного действия (Федеральный закон Швейцарии о международном частном праве от 18.12.1987 г.), и право выбора истцом предпочтительного правопорядка (Закон Германии о международном частном праве для внедоговорных обязательственных отношений и вещей от 21.05.1999 г.) [1, с. 339]. Регламент Рим II установил единое правило: «право, подлежащее применению, следует определять исходя из места наступления вреда» (ст. 4). Избежать обратной отсылки помогает ст. 1096 ГК Республики Беларусь: любая отсылка к иностранному праву рассматривается как отсылка к материальному, а не коллизионному праву соответствующей страны. Обращает на себя внимание п. 3 ст. 1129 ГК, согласно которому иностранное право не применяется, если действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для требования о возмещении вреда, по законодательству Республики Беларусь не является противоправным. Принимая во внимание, что институт *culpa in contrahendo* в национальном праве законодательно не закреплён, значит, если суд или иной компетентный орган рассматривает вопрос о данном деликте, совершенном за границей, то на основании коллизионной привязки *lex fori* иностранное право в части применения Регламента Рим II ограничено, что позволяет недобросовестной стороне избежать ответственности.

Согласно положений Принципов УНИДРУА⁹ в составе противоправных действий частные случаи, когда в процессе переговоров информация передается одной стороной в качестве конфиденциальной и другая сторона обязана не раскрывать эту информацию или не использовать её ненадлежащим образом для собственных целей, независимо от того, заключен ли впоследствии договор. Важно, что средства правовой защиты при нарушении этой обязанности могут включать компенсацию, основанную на выгоде, полученной другой стороной (ст. 2.16.). Поскольку нарушением конфиденциальности предоставляемой сторонами коммерческой информации признается «нарушение общественных стандартов», то разглашение коммерческой информации квалифицируется как деликт.

Таким образом, анализ статута деликтного обязательства не позволяет говорить о деликтном характере преддоговорной ответственности в полной мере. Несмотря на общие основания возникновения деликтной и преддоговорной ответственности, очевидны несовпадения по субъектному составу, объекту и содержанию отношений. Данные критерии в большей степени объединяют *culpa in contrahendo* с обязательственным правом. Теоретик концепции Р. фон Иеринг обосновывал договорную природу исков из *culpa in contrahendo* тем, что заключая договор, стороны принимают на себя не только обязательства совершить исполнение по сделке, но и обязанность прилагать усилия для того, чтобы её совершить. При этом убытки должны быть обусловлены видимостью заключения договора – наличием того объективного фактического состава, при котором договор считается заключенным. Из этого следует, например, что ответственность оферента, прервавшего переговоры, возникает при условии, что потерпевший направит акцепт, но никак не ранее. «*Culpa* состоит в заключении договора, а о нем нельзя говорить до того, пока другая сторона не совершит акцепт»¹⁰.

Следует учитывать, что стороны по собственной воле вступают в процесс предварительных переговоров, ставящий целью заключение гражданско-правового договора и, соответственно, получения прибыли. Присутствие волеизъявления в реализации практических (коммерческих) целей отождествляет *culpa in contrahendo* с договорным правом. Неслучайно в Регламенте Рим II в качестве общего правила предусмотрена возможность выбора применимого права посредством соглашения, заключаемого уже после того, как произошел юридический

⁹ URL: <http://base.garant.ru/2563852/>.

¹⁰ DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3480078>.

факт, влекущий наступление вреда. «Выбор применимого права до момента причинения вреда допустим только в случае, если все стороны отношения занимаются коммерческой деятельностью» [1, с. 342]. Отметим, что идею более развернутого коллизионного регулирования внедоговорных обязательств привнесла американская правовая наука, предусмотрев специальные нормы для отдельных разновидностей деликтов. И европейская доктрина применительно к *culpa in contrahendo*, несмотря на отнесение этого института к внедоговорным обязательствам, допускает автономию воли сторон. В основном «вторичном» источнике коллизионно-правового регулирования ЕС – это доминирующий принцип в вопросах ответственности за *culpa in contrahendo*. В национальном праве положение этих вещей таково, что стороны могут прописать ссылку на применение положений Регламента Рим II в тексте договора и не могут в деликтах, к числу которых относят институт *culpa in contrahendo*.

Содержание обязательственного статута определяют права и обязанности сторон, обладающие правом самостоятельно избирать применимое право любого государства без ограничений. Раскрывать значение «обязательственного статута» следует с точки зрения двух взаимосвязанных элементов: коллизионных принципов, с помощью которых устанавливается компетентное право, и круга вопросов, решаемых на основе избранного права, т.е. сфера действия, а также пределы компетентного правопорядка.

Параграф 5 ГК Республики Беларусь содержит систему коллизионных норм, с помощью которых устанавливается применимое право к договорным обязательствам. Главенствующая позиция (как и в международном частном праве большинства европейских государств) у закона, избранного сторонами (*lex voluntatis*), который имеет обратную силу (п. 3 ст. 1124 ГК) и может применяться как к обязательству в целом, так и его отдельным частям. Иерархию продолжает ст. 1125 ГК, устанавливая принцип характерного исполнения. В качестве субсидиарной коллизионной привязки следует закон места исполнения обязательства (договора) (*lex loci solutionis*) о применении права страны, где сторона ведет основную коммерческую деятельность, при невозможности её установить доподлинно, – у страны, где данная сторона учреждена, имеет место постоянного нахождения. Или же вступает в действие принцип «наиболее тесной связи». Поскольку коллизионная привязка – это та часть коллизионной нормы, которая определяет право, следовательно, определяет обязательственный статут. Анализируя положения ГК Республики Беларусь можно заключить, что ядром обязательственного статута является право, избранное сторонами. И в этой части присутствует явная связь института внедоговорного права *culpa in contrahendo* с обязательственным статутом. Иллюстрацией является законодательно прописанная возможность применять право, которое подлежало бы применению, если бы договор был заключен (ст. 12 Регламента Рим II). Однако тезис о том, что институт преддоговорной ответственности находится под обязательственным статутом, представляется спорным по следующим основаниям. В генеральной привязке «автономии воли сторон» есть также свои пределы, которые оказывают влияние на преддоговорную ответственность в той мере, в какой договор из заключаемого становится заключенным. Границы сферы действия обязательственного статута совпадают с объемом прав и обязанностей сторон договора, но отличны от объема прав и обязанностей сторон в преддоговорных отношениях. В том и ином случае различны объект и ответственность. Объектом преддоговорных отношений, как отмечалось выше, является комплекс действий, совершаемых для заключения договора; стороны разрабатывают существенные условия будущего договора, соглашения о конфиденциальности и иное; в то время как объектом договора являются конкретный предмет и материальные средства, подлежащие передаче, продаже и т.п., и/или неимущественные права, касающиеся или составляющие суть договора¹¹.

Юридические конструкции преддоговорной и договорной ответственности можно назвать тождественными только с точки зрения выявленных неправомерных действий, обеспечивающих потенциальному контрагенту возмещение вреда, возникшего у него вследствие недобросовестных действий его делового партнера как при заключении договора, так и при заключенном договоре. Потому что переход из одной стадии отношений в другую с правовой точки зрения разделяет формальность – скрепление договора подписями сторон.

Фактом наступления преддоговорной ответственности следует считать момент, когда основные действия к свершению внешнеэкономической сделки либо иного гражданско-правового договора совершены; стороны осведомлены о существенных условиях договора в письменном виде либо путем протокола намерений, либо оферта-акцептным способом, либо устной договоренностью при наличии свидетельских показаний (правда, данный способ заключения сделок не является законным в гражданском праве Республики Беларусь). Безусловно, в отсутствие заключенного договора *a priori* ошибочно говорить о договорном характере такой ответственности, но при наличии иска суд или иной компетентный орган в своем решении, полагаясь на зафиксированные договоренности и соглашения, может признать договор фактически заключенным и юридически обязать стороны исполнить свои обязательства. Это обстоятельство «объединяет» преддоговорную ответственность с обязательственным правом. Но в полной мере определять природу преддоговорных отношений исключительно как договорную, исходя из вышесказанного, не представляется верным.

Двойственная природа *culpa in contrahendo* нашла свое отражение и в официальном комментарии к Регламенту Рим II, определяющем ее как 1) ответственность, вытекающую из поведения, которое затрагивает договор, и 2) ответственность, вытекающую из внедоговорной обязанности или обязательства, существование которых обусловлено до заключения договора¹². Таким образом, в EPIL (European Private International Law) существует два типа преддоговорной ответственности: договорной тип и внедоговорной, который подпадает под регулирующее действие ст. 12 Регламента Рим II.

¹¹ См. сноску № 4.

¹² URL: <http://scholarlycommons.law.northwestern.edu>.

Закключение. Подводя итоги, отметим, что преддоговорная ответственность имеет особую юридическую природу, определяющую её как самостоятельную разновидность внедоговорных обязательств с признаками, как отличающимися, так и объединяющими её с деликтным и обязательственным статутами:

1) в основе преддоговорной ответственности лежит факт причинения вреда, возникающий в рамках переговорного процесса, предшествующего заключению договора, допускаемый одним из известных участников, и повлекший не заключение договора или заключение недействительного договора;

2) определение момента возникновения преддоговорной ответственности является вопросом факта, который подлежит установлению в суде;

3) общим основанием для преддоговорной ответственности является принцип добросовестности и разумности действий участников гражданского оборота, закреплённый в правовых системах всех европейских государств (в том числе в ст. 2 ГК Республики Беларусь, ст. 30 Закона о защите прав потребителей);

4) условием наступления преддоговорной ответственности признаётся наличие вины будущего контрагента в обязанности добросовестного ведения переговорного процесса; все формы вины в преддоговорных нарушениях определяются на основе противопоставления (противоречия) этому базовому принципу;

5) признание *culpa in contrahenda* в международном частном праве понятием автономным позволяет сторонам реализовать защиту прав в суде вне зависимости от каких-либо дополнительных условий;

6) пределы преддоговорной ответственности распространяются с момента вступления в переговорный процесс и до установленных национальным правом сроков исковой давности вне зависимости от действительности или недействительности заключаемого договора;

7) самостоятельность преддоговорной ответственности выражается в том, что, удовлетворяя иски требования, суд в соответствии с обстоятельствами дела обязывает виновное лицо возместить вред либо причиненные убытки (расходы, которые лицо произвело) в полном объеме.

Отметим, что определение понятия преддоговорной ответственности как разновидности гражданско-правовой ответственности, в нашем законодательстве отсутствует. Это обстоятельство служит основанием для закрепления в действующем ГК положений о преддоговорной ответственности и «общего механизма защиты интересов потенциальных участников договора, когда нет самого договорного отношения»¹³, а также более гибкой системы коллизионного регулирования внедоговорного обязательства с применением закона, избранного сторонами (*lex voluntatis*).

ЛИТЕРАТУРА

1. Международное частное право: учеб. пособие / В.П. Мороз [и др.]; под общ. ред. В.П. Мороза. – Минск: Адукацыя і выхаванне, 2016. – 496 с.

Поступила 05.09.2022

COMPETENT LAW AND ORDER FOR CULPA IN CONTRAHENDO

N. VOLKOVA

(Belarusian State University, Minsk)

The question arising in the legal literature about the legal nature of culpa in contrahendo has no unambiguous interpretation. Such different approaches to its definition as contractual, quasi-contractual or tort liability are due to the different degree of development of the concept in the legal systems of European states. The Civil Code of the Republic of Belarus prescribes certain provisions on pre-contractual liability in the context of the law of obligations, and the legal consequences associated with it – causing harm – qualifies as a tort. Since the "segment" of the civil law contract we are interested in is at the junction of contractual and non-contractual law, then only by examining the content of the tort and obligation statutes will it be possible to determine the position of the institution of pre-contractual liability (culpa in contrahendo) in terms of legal "proximity" to a particular type of obligations, and hence the range of possibilities of participants in these relations, which is the purpose of this article. The problems of the position of the institute of pre-contractual liability can be resolved through a comparative analysis of the criteria of the statutes and culpa in contrahendo, which represents the scientific novelty of the study. The author formulated the features of culpa in contrahendo, defining it as an independent legal institution, and justified the need for legislative consolidation of the provision on pre-contractual liability in the current Civil Code.

Keywords: culpa in contrahendo, statute of tort obligation, statute of obligations, Rome II Regulation, law chosen by the parties to the legal relationship, law of the place of harm.

¹³ URL: http://elib.bsu.by/7_Годунов.pdf.

УДК 342(470)

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-113-117

**К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ИНОСТРАННЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ
ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ: КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ****канд. юрид. наук, доц. В.В. ГОНЧАРОВ****(Юридическая консалтинговая корпорация «Ассоциация независимых правозащитников», Краснодар)****ORCID <https://orcid.org/0000-0003-3029-4727>**

Настоящая статья посвящена анализу вопросов возможности осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств. Автор обосновывает позицию, согласно которой обеспечение сохранения и развития российского общества и государства возможны лишь при условии развития демократических основ в публичном управлении, важнейшей гарантией которых выступает институт общественного контроля. Однако, закрепленные в действующем российском законодательстве пределы общественного контроля противоречат конституционным принципам народовластия и участия общества в управлении делами государства. В этой связи, в статье обосновывается система предложений и рекомендаций по оптимизации законодательства об общественном контроле в области расширения полномочий его субъектов в части осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств (если последняя нарушает российское законодательство, представляет собой вмешательство во внутренние дела Российской Федерации, нарушая конституционные права и свободы граждан России), определения пределов, условий и механизма проведения мероприятий общественного контроля в отношении деятельности иностранных и международных дипломатических представительств.

Ключевые слова: общественный контроль, народовластие, суверенитет, иностранные посольства, консульства, конституционно-правовой анализ, международное право.

Введение. Настоящая статья посвящена анализу вопросов возможности осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств. Проблемы определения перечня объектов общественного контроля и пределов его реализации в Российской Федерации широко исследуются в работах В.В. Гриба [1, с. 154–160], М.С. Хачатряна [2, с. 24–30], О.В. Пищулина [3, с. 108–110], Е.В. Бердниковой [4, с. 29–37], И.М. Прядкиной [5, с. 28–30] и ряда иных авторов. Однако доля исследований, посвященных вопросам возможности осуществления общественного контроля на территории Российской Федерации в отношении деятельности иностранных граждан и иностранных, а также международных юридических лиц, исключительно невелика. Этим и обусловлен выбор темы настоящего исследования.

Цель исследования состоит в обосновании возможности осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств, а также определении условий, пределов и механизма реализации мероприятий общественного контроля в данной области.

Достижение цели исследования возможно при реализации ряда поставленных задач, в числе которых мы можем выделить следующие: 1) исследовать взаимосвязь процессов укрепления демократических основ в механизме государственного управления с ростом способности демократического государства и общества противодействовать внутренним и внешним угрозам, направленным на подрыв возможности их сохранения и развития; 2) обосновать роль института общественного контроля в качестве базовой юридической гарантии реализации, охраны и защиты конституционных принципов народовластия и участия граждан Российской Федерации в управлении делами государства; 3) обосновать необходимость и законность возможности осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств; 4) выявить основные проблемы, препятствующие возможности осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств; 5) разработать и обосновывать систему предложений и рекомендаций по оптимизации законодательства об общественном контроле в области расширения полномочий его субъектов в части осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств, определения пределов, условий и механизма проведения мероприятий общественного контроля в отношении деятельности иностранных и международных дипломатических представительств.

В качестве объекта исследования выступают общественные отношения, связанные с организацией и осуществлением общественного контроля в Российской Федерации, а предмет исследования представляют нормы международного и российского права, регулирующие вопросы организации и осуществления общественного контроля, определение его пределов и возможности реализации мероприятий общественного контроля в отношении деятельности иностранных и международных дипломатических представительств.

Основная часть. Нарастание издержек и противоречий в развитии мировой капиталистической системы в контексте глобализации общественно-политического, государственно-правового и финансово-экономического

развития национальных обществ и государств неизбежно влечет за собой необходимость сброса данных издержек и противоречий со стран ядра мировой капиталистической системы в государства её периферии, когда правительствам стран периферийного капитализма навязываются экономически невыгодные правила участия в мировой системе разделения труда и международном товарообмене. Это неизбежно влечет за собой падение жизненного уровня населения в данных государствах, замедление или исключение возможности дальнейшего социально-экономического роста и развития этих национальных обществ и государств.

События последних десятилетий мировой истории показали, что сохранение и развитие современных независимых демократических государств, основной целью деятельности органов публичной власти которых является обеспечение сохранения и поступательного развития данных национальных обществ и государств, возможно лишь при условии усиления демократических начал в организации и функционировании системы государственного управления. В этом случае, поступательное развитие процессов реализации, охраны и защиты конституционных принципов народовластия и участия общества в управлении делами государства влечет повышение легитимности механизма публичной власти в глазах народа, который будет готов с оружием в руках защищать конституционный строй, активно противодействуя любой внешней и внутренней угрозе национальной обороне и безопасности страны.

Согласно Конституции Российской Федерации, её многонациональный народ является носителем суверенитета и единственным источником власти в стране, реализуя свои властные полномочия как через непосредственные формы народовластия (например, через институты свободных выборов и референдумов), так и опосредованно (в частности, через деятельность органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также их должностных лиц). При этом, делегированные народом полномочия нуждаются в постоянном и неусыпном контроле со стороны гражданского общества во избежание захвата власти, её узурпации, незаконного присвоения и удержания властных полномочий какими-либо органами публичной власти, а также их должностными лицами, в силу чего реализация властных полномочий будет осуществляться в интересах узкой группы лиц либо отдельных политических классов, но не в интересах большинства населения, права и свободы которого будут нарушаться. Кроме того, значительная часть форм прямого народовластия (особенно, выборы и референдумы) предполагает участие публичных и квазипубличных органов власти (в частности, избирательных комиссий, комиссий по проведению референдумов), чья деятельность, в силу специфики российского избирательного законодательства и законодательства о референдумах, зачастую политически ангажирована. Так, большинство членов данных комиссий являются представителями тех или иных политических партий. В этой связи, гражданское общество должно осуществлять контроль и данных комиссий, а также иных структур, которые участвуют в реализации форм прямого народовластия на федеральном, региональном и местном уровнях.

Действующее российское законодательство об общественном контроле понимает под последним возможность осуществления обществом контроля за деятельностью органов государственной власти и местного самоуправления, а также их должностными лицами, иными органами и организациями, которые наделены действующим законодательством отдельными публичными полномочиями¹. Данный институт гражданского общества был закреплен в российском законодательстве недавно и, как мы отмечали в ранее проведенных исследованиях, нуждается в доработке и оптимизации, особенно в части расширения перечня объектов общественного контроля [6; 7, с. 28–36]. Однако события последних десятилетий показали, что демократические правительства стран, которые хотят обеспечивать сохранение и поступательное развитие национальных обществ и государств, несмотря на давление стран ядра мировой капиталистической системы (США, страны Европейского Союза и Великобритании), последовательно разрушающих государственно-правовые институты третьих стран, сталкиваются с агрессивной экспансионистской политикой указанных государств. Правительства стран Запада, опираясь на мощь пропагандистского аппарата, ядром которого являются СМИ, а также социальные платформы и мессенджеры в сети Интернет, многочисленные штаты псевдо-общественных организаций, получающих финансирование из многочисленных частных фондов, созданных как правительствами, так и транснациональными корпорациями, оказывают давление на национальные правительства с целью подрыва механизма подготовки и принятия решений по управлению государством, которые соответствуют правам и свободам, а также законным интересам большинства граждан данных стран. Цель данной экспансии очевидна – отстранить народы государств, подвергающихся экспансии, от обладания и пользования правом всех народов обладать и пользоваться в полной мере и свободно своими естественными богатствами и ресурсами, игнорируя запреты многочисленных международных правовых актов, в частности, ст. 1 и 47 Международного пакта о гражданских и политических правах².

В большинстве случаев, смена политических режимов в государствах периферийного капитализма (как мы наблюдали в Ираке, Ливии, странах, образовавшихся на месте бывшей Югославии, в Грузии, на Украине) осуществлялась либо при непосредственной поддержке иностранных и международных дипломатических представств, либо под их непосредственным руководством (например, на Украине). Распространенной является поговорка, что в США невозможно осуществление «оранжевой революции» в силу того, что на их территории

¹ Об основах общественного контроля в Российской Федерации: Федер. закон от 21.07.2014 № 212-ФЗ // Собр. закон-ва Российской Федерации. – 2014. – № 30 (Ч. 1). – Ст. 4213.

² URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactpol.shtml.

нет американских посольств, консульств и иных дипломатических учреждений как самих США (и стран-сателлитов США), так и международных правительственных и неправительственных организаций, финансируемых правящими правительственными и финансово-экономическими кругами США (например, той же ВОЗ и ряда иных). В этой связи возникает вопрос относительно того, а почему же необходимым условием успеха в осуществлении «оранжевых революций», направленных на свержение демократических национальных правительств и смену конституционного строя в странах периферийного капитализма, является участие в них иностранных и международных дипломатических представительств?

Ряд авторов, анализируя эту проблему, отмечают, что страны Запада, используя исторически сложившиеся и закреплённые в Венских конвенциях 1961 и 1963 годов³, ряде иных международных актов институты дипломатического иммунитета, который распространяется на иностранные и международные дипломатические представительства, а также самих дипломатов, продвигают процессы расширения перечня привилегий и объема дипломатического иммунитета дипломатических представительств, [8, с. 313–318; 9, с. 292–298], превращая институт дипломатического иммунитета в «дипломатию вне закона» [10, с. 364–366], «узаконив безнаказанность» деятельности дипломатических представительств [11, с. 92–94], подрывающих конституционные основы стран места их пребывания. При этом, как справедливо отмечает Е.С. Шуба, «иммунитеты и привилегии сотрудников дипломатических представительств следует рассматривать не как данные им личные иммунитеты, а как иммунитеты и привилегии, данные аккредитуемому государству и распространяющиеся на сотрудников его дипломатических представительств» [10, с. 364]. При этом распространенной ошибкой является рассмотрение данных иммунитетов и привилегий как неограниченных и безусловных. Однако, ст. 41 Венской конвенции 1961 г. говорит о том, что все лица, пользующиеся такими привилегиями и иммунитетами, обязаны уважать законы и постановления государства пребывания, обязаны не вмешиваться во внутренние дела этого государства. Это оговорка, на наш взгляд, является подтверждением ограниченного характера подобных иммунитетов и привилегий. Государство, в котором находятся иностранные и международные дипломатические представительства, в ответ на недружескую их политику, выразившуюся, например, во вмешательстве во внутренние дела страны, может разорвать дипломатические отношения с соответствующим государством либо выйти из соответствующей международной организации.

Кроме того, существует предусмотренный ст. 9 Венской конвенции 1961 г. и рядом иных международных актов и межгосударственных соглашений институт «*persona non grata*», когда государство места пребывания дипломатического представительства может без объяснения причин уведомить аккредитуемое государство, что глава представительства или какой-либо из членов дипломатического персонала представительства является *persona non grata* (буквально с латинского – нежелательным лицом). Это означает, что пребывание данного лица на территории страны недопустимо и он должен покинуть её в установленные сроки.

Представляется, что данные возможности для удаления дипломатических представителей, которые нарушают российское законодательство, вмешиваются во внутренние дела Российской Федерации, нарушают конституционные права и свободы граждан России, изгнания подобных дипломатических представительств с территории страны, недостаточны. Кроме того, деятельность тех или иных органов публичной власти может идти вразрез с волей народа, что само по себе будет являться нарушением Конституции Российской Федерации, а также международного законодательства, в частности, ст. 21 Всеобщей декларации прав человека, согласно которой «воля народа должна быть основой власти правительства <...> при этом эта воля должна находить себе выражение <...> не только <...> в периодических и нефальсифицированных выборах, которые должны проводиться при всеобщем и равном избирательном праве путем тайного голосования <...> но и посредством других равнозначных форм...». Подобное игнорирование воли народов СССР мы уже наблюдали в 1991 году, когда результаты всенародного референдума о сохранении СССР были проигнорированы органами государственной власти самого СССР, а также союзных республик в его составе, которые и объявили либо о прекращении деятельности СССР, либо о выходе из его состава.

Кроме того, мы наблюдаем повсеместно, что правительства стран периферийного капитализма либо государств, на территории которых находятся, по сути, оккупационные контингенты США (например, Японии, Германии, Эстонии), распространяют дипломатический иммунитет на широкие категории граждан США (в частности, военнослужащих). В результате возникает опасная ситуация, когда конституционные права и свободы граждан могут быть нарушены, а виновные лица не могут быть привлечены к ответственности, что является прямым нарушением процессов реализации, охраны и защиты конституционных принципов народовластия и участия граждан страны в управлении делами государства. Данные принципы сформулированы и в международно-правовых документах, начиная с Устава ООН⁴ и заканчивая многочисленными международными пактами.

На наш взгляд, решением данной проблемы может стать предоставление субъектам общественного контроля в Российской Федерации возможности осуществлять его в отношении деятельности иностранных и международных дипломатических представительств. Однако реализация такой возможности субъектами общественного контроля связана с многочисленными проблемами. В их числе можно выделить следующие.

³ URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/dip_rel.shtml; URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/consular.pdf.

⁴ URL: <https://www.un.org/ru/about-us/un-charter/full-text>.

Во-первых, институт общественного контроля не формализован в Конституции Российской Федерации, что, с одной стороны, снижает его вес в глазах не только населения страны, но и многочисленных органов публичной власти, а с другой стороны, создает целый ряд трудностей в осуществлении мероприятий общественного контроля в отношении некоторых органов публичной власти, особенно поименованных в Основном законе страны, а также иных субъектов права, включая международного (в частности, сотрудников иностранных и международных дипломатических представительств). Во-вторых, отсутствие закрепления института общественного контроля в Конституции Российской Федерации порождает многочисленные дискуссии в научной и учебной литературе относительно возможных пределов его осуществления. Так, ряд авторов считает, что детальная урегулированность института общественного контроля в действующем законодательстве излишня, так как законодательство не может каким-либо образом ограничивать право народа на осуществление своей власти посредством прямых форм народовластия. [2, с. 24–30]. Иные же авторы, напротив, осторожно относятся к возможности расширения перечня объектов общественного контроля, аргументируя это необходимостью внесения соответствующих изменений и дополнений в законодательство об общественном контроле [1, с. 154–160]. Анализ Федерального закона от 21.07.2014 № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» показывает, что ст. 2 вывела из предмета его ведения огромное количество объектов общественного контроля, даже относящихся к органам публичной власти, аргументировав это необходимостью принятия отдельных федеральных законов об общественном контроле в данных областях государственного и муниципального управления. Но ни один федеральный закон, из упомянутых в данной статье, так и не был принят более, чем за 8(!) лет.

Помимо сказанного, полномочия субъектов общественного контроля в Российской Федерации носят во многом «декоративный» характер. Как мы уже отмечали в ранее проведенных исследованиях, в этом отношении институт общественного контроля существенно проигрывает существовавшему и активно использовавшемуся институту народного контроля власти в СССР, субъекты которого обладали реальными полномочиями, вплоть до временного отстранения виновных в нарушении законодательства лиц от исполнения своих обязанностей [6].

Российское законодательство не упоминает вообще о возможности осуществления общественного контроля в отношении иностранных граждан, юридических лиц с иностранной юрисдикцией, ведущих деятельность на территории Российской Федерации, а также представителей иностранных и международных дипломатических представительств. Российская правовая доктрина, хотя в лице отдельных представителей и критикует понятие «дипломатического иммунитета», оспаривая его пределы и объем, не формулирует и не детализирует механизм осуществления общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств.

Заключение. Представляется, что для разрешения вышеназванных проблем и развития института общественного контроля в Российской Федерации, необходимо реализовать систему предложений и рекомендаций по оптимизации законодательства об общественном контроле, в том числе, расширения полномочий его субъектов в части осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств, определения пределов, условий и механизма проведения мероприятий общественного контроля в отношении деятельности иностранных и международных дипломатических представительств.

Во-первых, следует формализовать институт общественного контроля в Конституции Российской Федерации, взяв за образец механизм закрепления института народного контроля власти, формализованный в Конституции СССР 1977 г., а также конституциях союзных республик. При этом, в Конституции России следует закрепить полномочия субъектов общественного контроля, их систему, основные формы, методы и виды мероприятий общественного контроля. Необходимо определить механизм взаимодействия и сотрудничества субъектов общественного контроля с органами публичной власти и их должностными лицами. При этом, следует отойти от сложившейся практики закрепления за субъектами общественного контроля декоративных полномочий, которые не влекут реального предупреждения и пресечения нарушений законодательства Российской Федерации любыми субъектами права.

Во-вторых, в Конституции Российской Федерации следует оговорить возможность осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств в случае, если данная деятельность нарушает российское законодательство, представляет собой вмешательство во внутренние дела Российской Федерации, нарушает конституционные права и свободы граждан России. В этой связи, соответствующими полномочиями необходимо наделить Общественную палату Российской Федерации, которая, в случае, если в результате осуществления мероприятий общественного контроля в отношении деятельности иностранных и международных дипломатических представительств (их официальных представителей), обнаружит, что данная деятельность нарушает российское законодательство, представляет собой вмешательство во внутренние дела Российской Федерации, нарушает конституционные права и свободы граждан России, должна будет обратиться к Президенту Российской Федерации с предложением об объявлении тех или иных лиц, обладающих дипломатическим иммунитетом, «*persona non grata*», либо о разрыве дипломатических отношений с государством, чьи дипломатические представительства осуществляют вышеназванные нарушения, либо о выходе из соответствующей международной правительственной или неправительственной организации. В случае, если глава государства проигнорирует вышеназванные предложения, то Общественная палата должна быть наделена полномочиями по инициированию Всероссийского референдума по данному вопросу. В этой связи, необходимо дополнить перечень вопросов, который могут выноситься на референдум Российской Федерации, вопросами об объявлении тех или иных лиц, обладающих дипломатическим иммунитетом, «*persona non grata*», либо о разрыве дипломатических отношений с государством, чьи дипломатические представительства осуществляют вышеназванные нарушения, либо о выходе из соответствующей международной правительственной или неправительственной организации. Данный правовой институт возможно определить

в качестве «отзыва агремана многонациональным народом Российской Федерации», в связи с тем, что последний является носителем абсолютного суверенитета и единственным источником власти в стране.

В-третьих, законодателям следует заняться оптимизацией законодательства об общественном контроле, которое имеет огромное число «белых пятен», особенно в части определения исчерпывающего перечня объектов общественного контроля, его пределов, форм, методов, механизмов реализации мероприятий и т.п.

В-четвертых, в Конституции Российской Федерации, Федеральном законе от 21.07.2014 № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации», российской научной правовой доктрине следует детально разработать и закрепить определения пределов, условий и механизма проведения мероприятий общественного контроля в отношении деятельности иностранных и международных дипломатических представительств. Это позволит исключить возможность осуществления на территории России иностранными и международными дипломатическими представительствами деятельности, направленной на нарушение российского законодательства, либо представляющей собой вмешательство во внутренние дела Российской Федерации, либо нарушение конституционных прав и свобод граждан России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гриб В.В. Нормативное закрепление и научное видение системы объектов общественного контроля // Юридическое образование и наука. – 2016. – № 3. – С. 154–160.
2. Хачатрян М.С. Пределы правового регулирования общественного контроля // Юридические исследования. – 2017. – № 9. – С. 24–30.
3. Пищулин О.В. Цели, объекты и субъекты общественного контроля // Вестн. Костром. гос. ун-та им. Н.А. Некрасова. – 2014. – Т. 20. – № 4. – С. 108–110.
4. Бердникова Е.В. Правовые подходы к определению общественного контроля // Современное право. – 2016. – № 3. – С. 29–37.
5. Прядкина И.М. Общественный контроль в условиях политической модернизации России // Вестн. Воронеж. ин-та экономики и социального управления. – 2018. – № 3. – С. 28–30.
6. Гончаров В.В. Конституционно-правовые основы общественного контроля в Российской Федерации. – М.: Alicegroup, 2019. – 256 с.
7. Гончаров В.В. Формы и объекты общественного контроля в Российской Федерации: современные проблемы и пути их разрешения // Вестн. Гродн. гос. ун-та им. Янки Купалы. Сер. 4. Правоведение. – 2019. – Т. 9. – № 1. – С. 28–36.
8. Алиев Э.А.О. Дипломатические иммунитеты и привилегии (теоретические и правовые аспекты) // Пробелы в российском законодательстве. – 2022. – Т. 15. – № 3. – С. 313–318.
9. Павлюк А.В., Бобров А.А. Иммунитеты и привилегии дипломатического представительства и его персонала, проблемы реализации // Пробелы в российском законодательстве. – 2022. – Т. 15. – № 3. – С. 292–298.
10. Шуба Е.С. Дипломатический иммунитет или современная дипломатия вне закона // Правоохранительная и правозащитная деятельность в России и за рубежом на современном этапе. – 2013. – № 1. – С. 364–366.
11. Еремина Е.С. Дипломатический иммунитет: привилегия или безнаказанность? // Международный научный журнал Интернаука. – 2017. – Т. 2. – № 18 (40). – С. 92–94.

Поступила 17.09.2022

ON THE ISSUE OF THE POSSIBILITY OF PUBLIC CONTROL OVER THE ACTIVITIES OF FOREIGN AND INTERNATIONAL DIPLOMATIC MISSIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION: CONSTITUTIONAL AND LEGAL ANALYSIS

V. GONCHAROV

(Legal Consulting Corporation "Association of Independent Human Rights Defenders", Krasnodar)

This article is devoted to the analysis of the issues of the possibility of public control over the activities of foreign and international diplomatic missions in the Russian Federation. The author substantiates the position that ensuring the preservation and development of Russian society and the state is possible only if democratic foundations in public administration are developed, the most important guarantee of which is the institution of public control. However, the limits of public control enshrined in the current Russian legislation contradict the constitutional principles of democracy and public participation in the management of state affairs. In this regard, the article substantiates a system of proposals and recommendations for optimizing legislation on public control in the field of expanding the powers of its subjects in terms of exercising public control over the activities of foreign and international diplomatic missions in the Russian Federation (if the latter violates Russian legislation, it constitutes interference in the internal affairs of the Russian Federation, violating the constitutional rights and freedoms of citizens Russia), definition of limits, conditions and mechanism of public control measures in relation to the activities of foreign and international diplomatic missions.

Keywords: public control, democracy, sovereignty, foreign, embassies, consulates, constitutional and legal analysis, international law.

ЦИФРОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

д-р юрид. наук, проф. Н.Н. КОВАЛЕВА, канд. юрид. наук А.С. АНИСИМОВА
(Саратовская государственная юридическая академия)

Наталья Ковалева ORCID <https://orcid.org/0000-0001-7103-6033>

Алина Анисимова ORCID <https://orcid.org/0000-0003-1931-0677>

канд. юрид. наук И.В. ШАХНОВСКАЯ, канд. юрид. наук П.В. СОЛОВЬЕВ
(Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой)

Ирина Шахновская ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8828-1091>

Павел Соловьев ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2800-9405>

В статье рассматривается цифровая грамотность как средство обеспечения информационной безопасности Республики Беларусь и Российской Федерации. Исследование охватывает как нормативно-правовой, так и институциональный аспекты обеспечения информационной безопасности, в т.ч. через повышение цифровой грамотности населения. Предложен ряд мер по поднятию уровня цифровой грамотности граждан, в т.ч. через внедрение современных инструментов информационного взаимодействия в государственную систему распространения правовой информации. Также раскрыто содержание полномочий государственных органов Российской Федерации и Республики Беларусь в области обеспечения информационной безопасности государства, общества и граждан. Особое внимание в статье уделяется информационной безопасности детей (молодежи).

Ключевые слова: цифровизация, цифровая грамотность, государственное регулирование, права человека, информационная безопасность, цифровой нормативный правовой акт.

Государственное регулирование информационной безопасности: нормативно-правовой аспект. Последние годы развития общества и государства привели к значительным изменениям экономической и социальной жизни во многих странах. Одним из ярких последствий текущей пандемии уже сейчас можно назвать ускоренное внедрение цифровых технологий в самых разных областях. В рамках вводимых правительствами ограничений на передвижение и мер социального дистанцирования бизнес и потребители активно осваивают цифровые решения для продолжения деятельности в удаленном формате. Цифровизация способствует переходу в онлайн-среду медицины, трудовой деятельности, образования, позволяет совершать онлайн-покупки, получать больше данных о распространении вируса и обмениваться информацией об исследованиях. Развитие указанного тренда говорит не только о назревшей потребности, но и о созданной материальной базе для широкого использования цифровых технологий.

Стремительное развитие цифровизации всех сфер жизни аргументируется главным образом проявлением её положительных тенденций.

- отмечается повышение качества жизни за счет улучшенной возможности предоставления услуг – удовлетворения конкретных, уже известных и новых, потребностей потребителей;
- уменьшение издержек (уменьшение затрат на поиск информации, идентификацию, расходов по продвижению товаров и услуг, сроков разработки продукции и услуг и представления их на рынке);
- доступность и продвижение товаров, работ и услуг на всех уровнях – от коммерческого до государственного и мирового;
- появление человекозамещающих управляющих систем в опасных для жизни и здоровья производствах и повышение уровня производительности труда за счет привлечения новых производств;
- формирование представления о потребностях граждан, соответственно, повышение качества продукции и услуг;
- одновременное использование информации и отсутствие конкуренции в использовании знаний и информации в силу того, что пользователем базы данных или базы знаний могут быть одновременно несколько потребителей;
- возможность накопления и хранения больших объемов информации, осуществление ее автоматической переработки и анализа.

Таким образом, значимость цифровых технологий велика, использование их потенциала способно выстроить новый цифровой мир. Однако таким миром также следует определенным образом управлять и предусматривать меры по обеспечению безопасности, защиты данных, предоставляемых для работы таких технологий. Конечно, технологии ориентированы на их использование человеком, но важно, чтобы права человека при внедрении, использовании технологии также соблюдались. Как справедливо закреплено в Конституции Российской Федерации – человек, его права и свободы являются высшей ценностью; признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства (ст. 2). В том числе Основной Закон страны закрепляет:

конституционные права на свободу информации (ст. 29), на неприкосновенность частной жизни, включая тайну переписки и сообщений (ст. 23); обязанность органов власти обеспечить каждому возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими его права и свободы (ст. 24); гарантии свободы творчества и охраны интеллектуальной собственности (ст. 44)¹.

Положение основного закона страны нашли свое отражение и в других документах:

– Указ Президента РФ от 5 декабря 2016 г. № 646 «Об утверждении Доктрины информационной безопасности Российской Федерации» устанавливает, что обеспечение и защита конституционных прав и свобод человека и гражданина в части, касающейся получения и использования информации, неприкосновенности частной жизни при использовании информационных технологий, обеспечение информационной поддержки демократических институтов, механизмов взаимодействия государства и гражданского общества, а также применение информационных технологий в интересах сохранения культурных, исторических и духовно-нравственных ценностей многонационального народа Российской Федерации относится к национальным интересам в информационной сфере (пп. а, п. 8)².

– Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» определяет, что целями формирования информационного пространства, основанного на знаниях (далее – информационное пространство знаний), являются обеспечение прав граждан на объективную, достоверную, безопасную информацию и создание условий для удовлетворения их потребностей в постоянном развитии, получении качественных и достоверных сведений, новых компетенций, расширении кругозора³.

– Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 № 2036-р (ред. от 18.10.2018) «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 – 2020 годы и на перспективу до 2025 года» устанавливает, что одной из задач выступает совместная работа государства и бизнеса по повышению компьютерной грамотности населения, включая обучение людей старшего и среднего возраста компьютерным навыкам, в том числе навыкам работы в сети «Интернет», навыкам пользования порталом государственных услуг, и популяризация базовых преимуществ информационных технологий на всей территории России (п. 12)⁴.

Все они закрепляют, что повышение благосостояния, качества жизни и работы граждан, улучшение доступности и качества государственных услуг, повышение степени информированности и цифровой грамотности, развитие экономического потенциала страны с использованием современных информационных, телекоммуникационных и цифровых технологий являются приоритетными направлениями развития общества в Российской Федерации.

В Республике Беларусь правовые основы цифровизации, в т.ч. вопросы обеспечения информационной безопасности, как и в Российской Федерации, определяются Конституцией Республики Беларусь. Основным Закон Республики Беларусь позиционирует права и свободы человека в качестве фундаментального элемента правового регулирования вопросов цифровизации:

– ст. 2 – человек, его права, свободы и гарантии их реализации являются высшей ценностью и целью общества и государства; ст. 21 – обеспечение прав и свобод граждан Республики Беларусь является высшей целью государства;

– ч. 1 ст. 7 – принцип верховенства права; ч. 1 ст. 59 – государство обязано принимать все доступные ему меры для создания внутреннего и международного порядка, необходимого для полного осуществления прав и свобод граждан Республики Беларусь, предусмотренных Конституцией. Данные конституционные нормы предполагают, в т.ч. и упорядочивание новых общественных отношений, возникающих в процессе цифровизации общества, ясность и точность правового регулирования, отсутствие пробелов и коллизий в этой сфере;

– ч. 1 ст. 28 – неприкосновенность частной жизни, включая тайну сообщений; ч. 2 ст. 28 – возложение на государство обязанность по созданию условий для защиты персональных данных и безопасности личности и общества при их использовании;

– ст. 34 – право граждан на получение, хранение и распространение информации⁵, и др.

Развитие данные нормы Основного Закона находят в различных подконституционных актах: Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. «О развитии цифровой экономики»; Закон Республики Беларусь от 10 ноября 2008 г. «Об информации, информатизации и защите информации»; Закон Республики Беларусь от 7 мая 2021 г. «О защите персональных данных» и др. В данных актах, как это и определено Конституцией Республики Беларусь, регулирование осуществляется, в первую очередь, в целях обеспечения прав и свобод человека.

Базовым политико-программным документом в вопросах информационной безопасности является Концепция информационной безопасности Республики Беларусь, утв. Постановлением Совета Безопасности Республики

¹ Конституция Российской Федерации 1993 года (с изм. и доп. от 01.07.2020) // Консультант. – М., 2023.

² Об утверждении Доктрины информационной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации, 05.12.2016 № 646 // Консультант. – М., 2023.

³ О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации, 09.05.2017 № 203 // Консультант. – М., 2023.

⁴ Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 – 2020 годы и на перспективу до 2025 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 № 2036-р: в ред. Распоряжения от 18.10.2018 // Консультант. – М., 2023.

⁵ Конституция Республики Беларусь 1994 года : с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г., 17 окт. 2004 г., 27 фев. 2022 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

Беларусь от 18 марта 2019 г. № 1⁶. Согласно данной Концепции, основополагающим национальным интересом Республики Беларусь в информационной сфере, с точки зрения гуманитарного аспекта, является реализация конституционных прав граждан на получение, хранение и распространение полной, достоверной и своевременной информации, свободу мнений, убеждений и их свободного выражения, а также права на тайну личной жизни. Концепция, помимо политико-правового блока, содержит программный, который определяет конкретные мероприятия для её реализации (в сфере распространения массовой информации, построения и использования информационной инфраструктуры и сети Интернет, оборота персональных данных, противодействия киберпреступности и др.).

Однако, национального уровня правового регулирования не всегда достаточно для надлежащего обеспечения правопорядка в рассматриваемой сфере. Как представляется, в настоящее время присутствует необходимость разработки международно-правового регулирования ряда общественных отношений, которые появляются в условиях цифровизации. Это обусловлено тем, что цифровые технологии, как правило, «не признают» границ между государствами и становятся «катализатором» возникновения общественных отношений, выходящих за пределы юрисдикции одного государства. Иллюстративными примерами здесь являются: трансграничная передача персональных данных, использование Big Data, обеспечение права на тайну личной переписки при использовании мессенджеров и др. Решение данной проблемы возможно через международно-правовое упорядочивание обозначенных вопросов. При этом на первоначальном этапе это может быть достигнуто через наднациональное право, например, в рамках права ЕАЭС для интересов Российской Федерации и Республики Беларусь.

При нормативно-правовом регулировании общественных отношений, связанных с цифровизацией, должно обеспечиваться достижение информационной безопасности. Важным элементом здесь выступает цифровая грамотность граждан. Одним из важных элементов обеспечения цифровой грамотности населения может стать повышение правовой грамотности в вопросах цифровизации и трансформации «классических» общественных отношений в условиях цифровизации. Здесь можно привести следующий пример. В Республике Беларусь в 2021 г. введена уголовная ответственность за незаконное распространение реквизитов банковских платежных карточек либо аутентификационных данных, посредством которых возможно получение доступа к счетам либо электронным кошелькам, совершенное из корыстных побуждений (ст. 222 Уголовного кодекса Республики Беларусь⁷). За непродолжительный период действия этой нормы правоохранительными органами возбужден ряд уголовных дел, где обвиняемые, как правило, сообщают о своем незнании о противоправности таких действий и введении уголовной ответственности за факт передачи реквизитов банковской платежной карточки третьим лицам за вознаграждение, с позиций обывателя эти действия не могут быть преступлением⁸. Это говорит как о недостаточной осведомленности граждан о современных способах совершения хищений и защиты от них, а также о том, что данные реквизиты банковских платежных карточек будут использоваться в противоправных целях. Главным образом, это свидетельство того, что присутствует необходимость повышения правовой грамотности граждан о трансформации права в условиях цифровизации.

В условиях развития современных информационных технологий в государственную систему распространения правовой информации должны быть включены современные инструменты информационного взаимодействия – визуализация наиболее важных нормативных правовых актов, использование социальных медиа для освещения новелл в законодательстве и др. Действенным инструментом здесь может стать цифровой нормативный правовой акт. Такой нормативный правовой акт как цифровой объект будет отличаться рядом специфических характеристик. Цифровой нормативный правовой акт будет интерактивным, т.е. поиск и усвоение норм права будет происходить через взаимодействие субъекта права и «закона». Фактически цифровой нормативный правовой акт будет предоставлять ответ на те запросы, которые ему адресуют участники правоотношений, в т.ч. указывать на алгоритм юридических действий, которые необходимо выполнить субъекту права для реализации своего интереса. Цифровой нормативный правовой акт будет эффективно обеспечивать поиск и усвоение нормы права участником правоотношений под его конкретный запрос [1, с. 356]. У субъектов права уже не будет необходимости ориентироваться в структуре и знать все нормы нормативного правового акта. Цифровой нормативный правовой акт позволит повысить доступность правовых знаний для населения, что особенно актуально для усложняющегося правового регулирования общественных отношений, обусловленных цифровизацией.

Организационные гарантии обеспечения информационной безопасности. Полномочиями в областях государственного регулирования цифровой сферы, обеспечения информационной безопасности в Российской Федерации и Республике Беларусь наделен значительный круг государственных органов как общей, так и специальной компетенции. Так, в Российской Федерации основные функции контроля за соблюдением прав и законных интересов граждан возложены, в первую очередь, на Федеральное Собрание Российской Федерации, Президента Российской Федерации, Правительство Российской Федерации, суды и Совет Безопасности Российской Федерации.

⁶ Концепция информационной безопасности Республики Беларусь, утв. Постановлением Совета Безопасности Республики Беларусь от 18 марта 2019 г. № 1 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

⁷ Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 9 июля 1999 г., № 275-З: принят Палатой представителей 2 июня 1999 г.: одобрен Советом Респ. 24 июня 1999 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 13 мая 2022 № 165-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

⁸ URL: <https://pravo.by/pravovaya-informatsiya/bank-sudebnykh-resheniy/document/1049433>.

В частности, предлагаем выделить основные их полномочия в области обеспечения доступа к информации.

Каждая из названных государственных структур свою деятельность осуществляет на основе действующего законодательства – законов, указов, постановлений. В этой связи можно сказать, что сегодня в Российской Федерации имеется огромный массив правовых документов, касающихся различных сторон регулирования информационной сферы, многие из которых непосредственно затрагивают права граждан. Однако необходимо, чтобы содержание этих документов было доведено до граждан, разъяснено им для организации эффективного интерактивного взаимодействия с органами власти, чтобы они постоянно находились под эффективным общественным контролем с точки зрения реализации содержащихся в них положений, связанных с защитой прав человека. Кроме того, в целях более эффективного реагирования на новые вызовы в быстро развивающемся информационном обществе законодатель и ученым необходимо осуществлять постоянный мониторинг реализации механизмов обеспечения прав человека, поскольку высока не только вероятность возникновения новых форм нарушений в этой сфере, связанных с использованием информационных технологий, но и того, что они могут значительно усилить эффект от подобных нарушений, вызывая существенные негативные проявления, что требует корректировки законодательской и правоприменительной практики. Это особо актуально при развитии электронного государственного управления, огромной концентрации социально значимой, конфиденциальной информации, включающей в себя персональные данные граждан, стремлении государственных структур установить контроль над информационными потоками в сети и активно формирующимися виртуальными сообществами [2, с. 157].

В свою очередь рынок телекоммуникационных услуг регулируется Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, Федеральным агентством связи, Федеральной антимонопольной службой и др. Тенденции технического прогресса свидетельствуют, что технологии открывают для всех беспрецедентные возможности реализации права на свободу выражения, получения и распространения информации, свободного общения и использования свободы слова. Наряду с этим они несут много существенных вызовов этой свободе со стороны как государственных органов, так и частных структур.

Отдельно остановиться необходимо на работе Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (далее – Служба), которая является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере средств массовой информации, в том числе электронных, и массовых коммуникаций, информационных технологий и связи, функции по контролю и надзору за соответствием обработки персональных данных требованиям законодательства Российской Федерации в области персональных данных, а также по организации деятельности радиочастотной службы. Важно подчеркнуть, что особое внимание уделяется в Службе своевременному реагированию на обращения и жалобы (в 2019 году их поступило более 150 тыс.), принятию действенных мер, позволяющих разрешить проблемы населения⁹. Активизируется работа по обеспечению информационной безопасности граждан и общества в глобальном информационном пространстве, осуществляется переход от преимущественного контроля параметров технических систем к контролю качества услуг связи и телекоммуникаций, адресному обеспечению безопасности и конфиденциальности персональных данных. В частности, проводятся мероприятия по мониторингу параметров качества услуг мобильной связи в городах Российской Федерации, при проведении ряда общественно значимых и спортивных мероприятий. Мониторинг способствует лучшему пониманию операторами мобильной связи реальной ситуации с оказанием услуг, помогает увидеть белые пятна в покрытии радиосигналом и на основе этой информации корректировать частотно-территориальные планы. Контроль за указанными направлениями способствует соблюдению прав граждан при внедрении новых технологий и решениям в сфере телекоммуникаций.

Несмотря на положительные аспекты в пользовании, внедрении цифровых технологий в повседневную жизнь общества, невозможно обойти стороной и негативные стороны, которые имеют место. Так, новые технологические возможности используются злоумышленниками для получения политических и финансовых выгод. С 2018 года можно наблюдать значительное увеличение количества правонарушений и преступлений, которые были совершены с помощью цифровых технологий:

- 2018 год – 80 тыс. дел;
- 2019 год – 117,6 тыс. дел;
- 2020 год – 225,5 тыс. дел;
- 2021 год – 271,1 тыс. дел.¹⁰

В перечень таких деяний входят мошенничества через телефонные звонки, кардинг, фишинг и другие виды киберпреступлений. По итогам 2022 года МВД Российской Федерации зафиксировало 249 тыс. преступлений, совершённых с помощью информационных технологий. Специалисты считают, что такого прогресса удалось добиться благодаря информированию населения. Действительно, количество просветительского материала, который сегодня распространяется в образовательных учреждениях, органах исполнительной власти, достаточно обширно. В качестве примера можно привести пример деятельности Российского общества «Знание», которым в марте 2022 года был запущен проект, направленный на запись просветительских видео-лекций, посвященных вопросам информационной безопасности и трансформации пространства международной политики. Просветительские мероприя-

⁹ URL: https://rkn.gov.ru/docs/docP_2866.pdf.

¹⁰ URL: <https://habr.com/ru/news/t/680246/>.

тия поддерживаются и со стороны Министерства образования Российской Федерации, которым были даны рекомендации по проведению серии лекций по «геополитическому просвещению» с «разъяснениями реалий в условиях меняющегося мира»¹¹. Лекции по всей стране проводились в онлайн- и офлайн-форматах.

На основании изложенного можно сделать вывод, что данные статистики подтверждают значимость повышения информированности и цифровой грамотности в целях обеспечения информационных прав граждан вообще и информационной безопасности в частности. Кроме того, особая роль Роскомнадзора выражается в том, что его можно назвать неким цифровым регулятором, который ведет деятельность по обеспечению информационного благополучия граждан и общества в условиях цифровой трансформации. Таким образом, в Российской Федерации правам и законным интересам граждан в информационной сфере отведено первостепенное место, их соблюдение должно гарантироваться органами государственной власти.

Государственное регулирование в цифровой сфере, в т.ч. в сфере информационной безопасности, представляет собой совокупность мер, действий, применяемых государством в данной области. В соответствии с законодательством Республики Беларусь ряд государственных органов наделены полномочиями в сфере обеспечения информационной безопасности. В частности, к органам общей компетенции относятся Президент Республики Беларусь, Всебелорусское народное собрание, Национальное собрание Республики Беларусь, Правительство Республики Беларусь и др. В Конституции Республики Беларусь заложены основы правового регулирования информационной сферы:

- Президент Республики Беларусь выступает гарантом прав и свобод человека, принимает меры по охране национальной безопасности (ст. 79 Конституции);
- Всебелорусское народное собрание утверждает Концепцию национальной безопасности (п.1 ч. 1 ст. 89³ Конституции);
- Палата представителей рассматривает проекты законов об основном содержании и принципах осуществления прав, свобод и обязанностей граждан (п. 2 ч. 1 ст. 97 Конституции);
- Центральным органом государственного управления, в т.ч., в информационной сфере, выступает Правительство Республики Беларусь (ст. 106 Конституции)¹².

Государственными органами специальной компетенции в Республике Беларусь в сфере информационной безопасности выступают Министерство связи и информатизации Республики Беларусь, а также Оперативно-аналитический центр при Президенте Республики Беларусь (далее – ОАЦ), созданный 21 апреля 2008 г. Указом Президента Республики Беларусь на базе Государственного центра безопасности информации при Президенте Республики Беларусь. Оперативно-аналитический центр является специально уполномоченным государственным органом, осуществляющим регулирование деятельности по обеспечению защиты информации, содержащей сведения, составляющие государственные секреты Республики Беларусь или иные сведения, охраняемые в соответствии с законодательством, от утечки по техническим каналам, несанкционированных и непреднамеренных воздействий. Деятельность ОАЦ в области защиты информации в настоящий момент проходит по трем основным направлениям: техническая и криптографическая защита информации; развитие ИКТ и услуг; техническая защита государственных секретов. С 2021 года должностные лица управления защиты информации ОАЦ наделены полномочиями на составление протоколов об административных правонарушениях и подготовку дел об административных правонарушениях к рассмотрению по делам об административных правонарушениях по отдельным составам КоАП Республики Беларусь¹³.

Министерство связи и информатизации Республики Беларусь является республиканским органом государственного управления в области связи и информатизации. Одной из главных задач Министерства является государственное регулирование, управление деятельностью, реализация государственной политики в сферах информатизации, цифрового развития и связи. 7 апреля 2022 года был принят Указ Президента Республики Беларусь «Об органе государственного управления в сфере цифрового развития и вопросах информатизации»¹⁴. Согласно положениям данного Указа на Министерство связи и информатизации Республики Беларусь были возложены функции органа государственного управления в сфере цифрового развития.

В соответствии с положениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. к 2025 году в органах государственного управления, в т.ч., на местном уровне, планируется создать не менее 10 электронных сервисов для предоставления услуг в проактивном формате (по факту наступления

¹¹ URL: <https://www.rbc.ru/society/18/03/2022/623474d09a7947d4767137ee>.

¹² Конституция Республики Беларусь 1994 года: с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г., 17 окт. 2004 г., 27 фев. 2022 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹³ О наделении полномочиями на составление протоколов об административных правонарушениях, подготовку дел об административных правонарушениях к рассмотрению [Электронный ресурс]: Приказ Оперативно-аналитического центра при Президенте Республики Беларусь, 5 февраля 2021 г. № 22: в ред. Приказа от 29 декабря 2022 г. № 210 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁴ Об органе государственного управления в сфере цифрового развития и вопросах информатизации [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь, 7 апреля 2022 г. № 136 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

определенного жизненного обстоятельства). Также предусмотрена обязанность внедрения технологий умных городов и создания типовых региональных государственных цифровых платформ на основе одного цифрового решения¹⁵. Следовательно, проактивные формы работы по завершению выполнения задач данной Программы должны стать еще одной новой формой деятельности органов местного управления. Внедрение принципов проактивности и мультиканальности в деятельности органов государственного управления, в том числе, органов местного управления, предусмотрено также в рамках реализации Государственной программы «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 годы¹⁶.

Необходимость постоянного совершенствования правового регулирования сферы информационной безопасности государства, общества и граждан отмечена Конституционным Судом Республики Беларусь. В частности, Суд обращает внимание на то, что процесс цифровой трансформации многих сфер человеческой жизни несет в себе угрозу в виде посягательства на безопасное информационное пространство, а также требует от государства разработки новых надежных механизмов защиты конституционных прав и свобод личности¹⁷.

Важное значение в области информационной безопасности граждан в Республике Беларусь, как и в Российской Федерации, занимают полномочия государственных органов в сфере правового просвещения населения, повышения их уровня цифровой грамотности. В частности, в настоящий момент РУП «Белтелеком» оказываются населению следующие услуги: защита от DDoS-атак, фильтрация сетевого трафика, предоставление лицензий на использование антивирусной защиты, повышение осведомленности в сфере информационной безопасности, а также родительский контроль. Для популяризации угроз информационной безопасности в государстве создан специальный сайт (security.beltelecom.by), содержащий достаточно полную информацию о профилактических действиях, способных обеспечить защиту нарастающим информационным угрозам.

Как и в Российской Федерации, популярными противоправными действиями в сети Интернет являются вишинг, фишинг, фарминг, скимминг и др. Стоит отметить, что на сайте Министерства внутренних дел Республики Беларусь создан специальный раздел «Кибербезопасность», на котором размещена серия видеороликов, направленных на предупреждение совершения киберпреступлений. Положительным моментом является акцентирование внимания правоохранительных органов на обеспечение информационной безопасности детей, молодежи в целом, как социально уязвимой социальной общности, требующей особого внимания и особой защиты [3, с. 162].

Необходимость разработки и принятия особых мер защиты в сфере информационной безопасности в отношении молодежи обусловлено также представленной статистической информацией Следственного комитета Республики Беларусь. Так, в 2022 году, все чаще потерпевшими от киберпреступлений становились граждане Республики Беларусь в возрасте от 16 до 35 лет, что, прежде всего, обусловлено увеличением количества преступлений в IT-сфере, предусмотренных ст. 209 УК Республики Беларусь (на 45% больше, чем в 2021 г.)¹⁸. В этом направлении важно проведение масштабной работы при совместных усилиях государственных органов, общественных организаций и семьи, направленной на повышение уровня цифровой грамотности молодежи. Особое внимание необходимо обращать на обеспечение информационной безопасности в социальных сетях. Отдельные шаги в данном направлении предпринимаются белорусским законодателем путем внесения изменений и дополнений в законодательство Республики Беларусь о средствах массовой информации, о правах ребенка и др. К слову отметим, что Российская Федерация пошла «по другому пути» – путем принятия специального Федерального Закона «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию»¹⁹.

Таким образом, важным элементом достижения состояния информационной безопасности является цифровая грамотность населения. Это требует как преобразования правового обеспечения цифровой грамотности, так и практики деятельности государственных органов в этой сфере. При этом присутствует необходимость разработки специальных мер в сфере обеспечения информационной безопасности детей (молодежи), что обусловлено их особым социальным статусом, характеризующимся возрастными и психологическими особенностями данной социальной общности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соловьёв П.В. Цифровой нормативный правовой акт как направление развития правотворческой и правоприменительной деятельности // Информационные технологии и право: правовая информатизация – 2021: сб. материалов VII Междуна-

¹⁵ Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь, 29 июля 2021 г. № 292 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁶ О Государственной программе «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 2 февраля 2021 г. № 66: в ред. Постановления от 17 октября 2022 г. № 697 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁷ О состоянии конституционной законности в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Решение Конституционного Суда Республики Беларусь, 10 марта 2022 г. № Р-1303/2022 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁸ URL: <https://www.mpt.gov.by/ru/ob-otdelnyh-voprosah-protivodeystviya-prestupleniyam-sovershaemym-s-ispolzovaniem-vozmozhnostey>.

¹⁹ О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию [Электронный ресурс]: Федеральный Закон Российской Федерации, 29.12.2010 № 436-ФЗ: в редакции ФЗ от 29.12.2022 № 632-ФЗ // Консультант. – М., 2023.

науч.-практ. конф., Минск, 28 окт. 2021 г. / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь; под общ. ред. А.Ф. Мательского. – Минск : НЦПИ, 2021. – С. 356–360.

2. Овчинников С.А., Овчинникова, И.С. Актуальные аспекты проблемы соблюдения прав человека в информационном обществе // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. – 2013. – № 3. – С. 157–162.
3. Шахновская И.В. Конституционно-правовой статус детей как социальной общности в Республике Беларусь // Вестн. Полц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2018. – № 13. – С. 162–166.

Поступила 09.03.2023

DIGITAL LITERACY OF THE POPULATION AS A MEANS OF INFORMATION SECURITY IN THE REPUBLIC OF BELARUS AND THE RUSSIAN FEDERATION

N. KOVALEVA, A. ANISIMOVA
(Saratov State Law Academy)

I. SHAKHNOVSKAYA, P. SOLOVYOV
(Euphrosyne Polotskaya State University of Polotsk)

The article deals with digital literacy as a means of ensuring information security in the Republic of Belarus and the Russian Federation. The study covers both the regulatory and institutional aspects of information security, incl. through increasing the digital literacy of the population. A number of directions have been proposed to raise the level of digital literacy of citizens, incl. through the introduction of modern tools of information interaction in the state system of dissemination of legal information. The content of the powers of the state bodies of the Russian Federation and the Republic of Belarus in the field of ensuring the information security of the state, society and citizens is also disclosed. Particular attention is paid to the information security of children (youth).

Keywords: digitalization, digital literacy, state regulation, human rights, information security, digital regulatory legal act.

УДК 342

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-125-132

НАПРАВЛЕНИЕ ГРАЖДАН В ЛЕЧЕБНО-ТРУДОВОЙ ПРОФИЛАКТОРИЙ НА ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННЫХ ЦЕННОСТЕЙ: ЭФФЕКТИВНАЯ ПРОФИЛАКТИКА ИЛИ НЕПРАВИЛЬНАЯ ПРАКТИКА?

С.С. ОЛЕСЬКО*(Белорусский государственный университет, Минск)*

Указывается на наличие, с точки зрения автора, проблемных вопросов в юридической практике по гражданским делам о направлении граждан в лечебно-трудовой профилакторий. На основе положений Конституции и иных нормативных правовых актов Республики Беларусь, ведущих позиций правовой доктрины выводятся суждения, которыми доказывается ошибочность общего направления национальной судебной практики по делам исследуемой категории и обосновывается необходимость в её дальнейшем совершенствовании. Делается умозаключение о неконституционности положений ранее действовавшего законодательства вследствие учинения ими реальных препятствий на пути реализации прав и свобод личности как высших конституционных ценностей. Подчёркивается особая роль Конституционного Суда Республики Беларусь в охране и защите последних. Обнаруживаются проблемы и приводятся их следствия, вызванные неправильным толкованием и применением правовых норм, юридическими коллизиями и неполнотой правового регулирования. Предлагаются внесение в законодательство поправок, корректирование правоприменительной практики по рассматриваемым делам.

Ключевые слова: профилактика, лечебно-трудовой профилакторий, конституция, права и свободы, конституционные ценности, орган конституционного контроля, суд.

Введение. На современном этапе развития системы профилактики правонарушений как одного из важнейших функциональных направлений деятельности и связующего звена в правоохранительной системе цивилизованного государства меры её осуществления требуют совершенствования. В общем и целом, любая профилактическая работа построена по принципу, наиболее отчётливо вырисованному известной всем пословицей: «предупреждён – значит вооружён». Однако это – лишь общее правило. Иногда для достижения должного по эффективности профилактического воздействия не обойтись и без применения мер принудительного характера. В первую очередь такая необходимость возникает тогда, когда меры убеждения по каким-то причинам не срабатывают. Это достаточно хорошо видно на примере систематических правонарушений, совершаемых вопреки проводимой со стороны специально уполномоченных структур профилактической работе по правовому просвещению, выражающейся в разъяснении правонарушителю законодательства, в т.ч. юридических последствий его нарушения. В рассматриваемом случае эта работа в утилитарном смысле оказывается безрезультативной, а поэтому и не позволяет достигнуть целей частной и общей профилактики – избежать совершения правонарушений тем же лицом и другими по его подобию. Как бы то ни было, необходимо иметь ввиду, что применение принудительных мер – пограничная ситуация между эффективностью профилактики, с одной стороны, и конституционностью возлагаемых правоограничений в целях её достижения – с другой. Обусловлено это тем, что одновременно осуществляется защита и стеснение реализации множества конституционных ценностей, прежде всего, прав и свобод личности. Поэтому поступаться правомерностью в целях эффективности профилактики недопустимо.

Сегодня средства «*принудительной профилактики*» находят активное применение в Республике Беларусь. Одним из наиболее действенных среди них считается **направление граждан в лечебно-трудовой профилакторий** (далее – ЛТП) *в целях их принудительной изоляции и медико-социальной реадaptации с условием обязательного привлечения к труду*. В ЛТП могут быть направлены категории граждан: 1) больные хроническим алкоголизмом, наркоманией или (и) токсикоманией; 2) обязанные возмещать расходы, затраченные государством на содержание детей, находящихся на государственном обеспечении; 3) трудоспособные неработающие, ведущие асоциальный образ жизни. Из указанного следует, что цели направления граждан в ЛТП соответствуют целям профилактики правонарушений, о чём свидетельствуют:

– во-первых, изоляция лица от общества, которая не связана с его желанием (т.е. в интересах самого лица, что необходимо для его более успешной медико-социальной реадaptации, и общества, избавляемого от потенциального источника угрозы, а в тех случаях, когда речь идёт о возмещении лицом государственных расходов на содержание его детей, – и государства);

– во-вторых, медико-социальная реадaptация лица, направленная на преодоление им алкогольной, наркотической или (и) токсической зависимости, формирование у него готовности к адаптации в обществе (медицинская и психологическая помощь, труд, дисциплина и пр.).

Как показывает практика, в преобладающем большинстве случаев определённые цели профилактического воздействия при направлении граждан в ЛТП достигаются: уменьшение количества совершаемых правонарушений, прежде всего, в состоянии алкогольного опьянения, снижение уровня алкоголизации населения, возмещение государству расходов на содержание детей и др. В то же время указанная мера существенным образом стесняет реализацию основных прав и свобод граждан, направленных в ЛТП, ввиду чего в условиях стремительного развития конституционализма особо острым становится вопрос, связанный с конституционностью её применения.

Основная часть. Основные аспекты, связанные с подготовкой соответствующих материалов, а также непосредственно направлением и нахождением граждан в ЛТП, регламентированы Законом Республики Беларусь от 4 января 2010 г. № 104-З «О порядке и условиях направления граждан в лечебно-трудовые профилактории и условиях нахождения в них»¹ (далее – Закон № 104-З). Практика применения судами общей юрисдикции Закона № 104-З в целом сформировалась единообразная. Основные и, пожалуй, наиболее серьезные проблемы при его применении обнаружились много позже – после 30.12.2020. Указанная дата связывается со вступлением в силу Закона Республики Беларусь от 10 декабря 2020 г. № 70-З «Об изменении Закона Республики Беларусь «О порядке и условиях направления граждан в лечебно-трудовые профилактории и условиях нахождения в них»» (далее – Закон № 70-З)². Рассмотрим ряд таких проблемных вопросов.

В частности, Законом № 70-З в Закон № 104-З внесены поправки, согласно которым, в случае направления гражданина в ЛТП в третий и более раз, он может быть направлен туда судом на срок 24 месяца (до 30.12.2020 срок ограничивался исключительно 12 месяцами). Прежде всего проблемы были связаны с неоднозначной интерпретацией выше названного положения, таким образом, что органы внутренних дел при подготовке соответствующих материалов могли просить суд, а тот, в свою очередь, по результатам рассмотрения дела – принять решение о направлении гражданина в ЛТП на 12- или 24-месячный срок по своему усмотрению, независимо от того, направлялся ли данный гражданин туда ранее и какое количество раз. Спустя год правоприменительная практика была стабилизирована и приведена к единообразию, а именно: рассматриваемую норму права начали расценивать как *императивную по методу правового регулирования и регулятивную обязывающую по характеру содержащегося в ней правового предписания*. С учётом указанных общеправовых теоретических аспектов судебная практика пошла по тому пути, что, при наличии на то необходимых оснований, гражданин альтернативно направляется в ЛТП на 24-месячный срок, т.е. без возможности его снижения до 12 месяцев.

С нашей точки зрения, указанная позиция не позволяет суду при принятии решения по делу реально учитывать обстоятельства в полной мере, вследствие чего представляется неправильной. Дело в том, что фактически судом разрешается лишь один вопрос, поставленный перед ним, – подлежит ли в принципе гражданин направлению в ЛТП? Вопрос же о сроке его направления в ведении суда не находится, ввиду чего им не разрешается. Получается патовая по своей сути ситуация, которая состоит в следующем.

С одной стороны, при наличии формальных оснований для направления гражданина в ЛТП на 24-месячный срок, такое направление может являться преждевременным исходя из характеристики личности рассматриваемого лица и обстоятельств, отражённых в материалах дела (самостоятельного прохождения гражданином лечения от заболевания, периода его ремиссии, времени, прошедшего с момента предыдущего направления в ЛТП, характера совершённых правонарушений и т.д.). С учётом изложенного, гражданина справедливым было бы направить в ЛТП на срок 12 месяцев. Однако суд не может принять такого решения, поскольку должен или удовлетворить, или отклонить заявление органа внутренних дел о направлении гражданина в ЛТП именно на 24-месячный срок. Представляется, что за счёт не всегда оправданного направления гражданина в ЛТП на срок 24 месяца цели профилактики в полной мере не достигаются, поскольку её эффективность снижается.

С другой стороны, в случае, когда органы внутренних дел просили направить гражданина в ЛТП на 12-месячный срок, при этом имелись реальные основания для его направления на 24-месячный срок суд исходя из императивного обязывающего характера предписания нормы права о сроке направления в ЛТП должен выходить за пределы заявленного требования и направлять гражданина в ЛТП на срок 24 месяца, что не соотносится с положениями гражданского процессуального закона. В частности, в ст. 273 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – ГПК) закреплено, что суд рассматривает дело лишь *в пределах заявленного искового требования*; в соответствующих случаях судья обязан разъяснить истцу право заявить дополнительные требования; проводить в отношении незаявленного требования судебное разбирательство по собственной инициативе он может *только в случаях, прямо предусмотренных ГПК и другими актами законодательства*. Исключения из общего правила предусмотрены, например, стст. 167 и 170 Гражданского кодекса Республики Беларусь, стст. 36, 77 и 79 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье. Таким образом, суд – подчёркивает В.Г. Тихиня – не вправе выйти за пределы заявленных требований по своей инициативе [1, с. 262]. Это правило распространяется и на дела особого производства, к которым также относится категория дел о направлении граждан в ЛТП (ч. 1 ст. 362 ГПК). Однако рассматриваемый случай не является тем, когда суд может проводить судебное разбирательство в отношении незаявленного требования по собственной инициативе, поскольку это не предусмотрено законодательством. В административной сфере, под которую подпадает и рассматриваемая категория дел, действует правило, в соответствии с которым *разрешено всё, что прямо предусмотрено, а не то, что не запрещено*.

Проблема и в том, что при изложенных обстоятельствах утрачиваются суть и бремя доказывания материально-правового требования по делу, характерные гражданскому процессу. Именно, в ч. 1 ст. 179 ГПК бремя доказывания по делу законодателем распределено таким образом, что «каждая сторона доказывает факты, на которые ссылается как на основание своих требований или возражений». Между тем в действительности получается так, что реальное доказывание срока, на который с позиции органа внутренних дел гражданина следует

¹ URL: <https://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/ELECTRONIC/86985/98776/F756739582/BLR86985.pdf>.

² URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H12000070>.

направить в ЛТП, не происходит. Таким образом, с органа внутренних дел такое бремя негласно снимается. Однако анализ положений Закона № 104-3 позволяет обнаружить коллизию между требованиями закона и изложенным положением дел, которая состоит в следующем. Законом № 70-3 в ст. 7 Закона № 104-3 внесено дополнение о том, что при направлении гражданина в ЛТП в третий и более раз к соответствующему заявлению, помимо прочих документов, органом внутренних дел дополнительно прилагаются копии ранее вынесенных судебных решений о направлении этого гражданина в ЛТП. С нашей точки зрения, законодатель тем самым, во-первых, определил конкретный источник доказательств для подтверждения фактов предыдущих направлений гражданина в ЛТП – судебное решение, во-вторых, возложил обязанность по доказыванию названного выше обстоятельства непосредственно на заявителя – орган внутренних дел.

Исходя из приведенных процессуальных аспектов, можно сделать вывод об имеющейся сегодня правовой неопределённости и ошибочности правоприменительной практики в обсужденной части.

Обращаясь к предмету исследования, в очередной раз акцентируем принципиальное внимание на том, что рассматриваемая категория гражданских дел обладает *административным характером* вследствие применения к лицу, направленному в ЛТП, определённых правоограничительных мер. Так, в абз. 5 и 6 ч. 1 ст. 1 Закона № 104-3 термины «*принудительная изоляция*» и «*медико-социальная реадаптация*» определены как **меры ограничительного характера**, осуществляемые в отношении граждан, находящихся в ЛТП. Представляется, что такие меры существенным образом стесняют реализацию прав и свобод человека, которые в ч. 2 ст. 2 Конституции Республики Беларусь (далее – Конституция, Основной Закон) провозглашаются *высшими конституционными ценностями*. По этой причине применение мер ограничительного характера должно иметь принципиальный подход и носить, как справедливо отмечается А.Н. Пугачёвым, исключительный характер [2, с. 221].

В Основном Законе декларировано множество конституционных ценностей, из числа которых направлением граждан в ЛТП стесняется осуществление прежде всего прав личности на свободное передвижение и труд (стст. 30 и 41). Добавим резкости, подняв вопрос о конституционности положений Закона № 104-3, которые предусматривают обязательное привлечение граждан к труду. Дело в том, что они явно коллизировали с ч. 4 ст. 41 Конституции (до внесения в неё изменений и дополнений по результатам республиканского референдума 27 февраля 2022 года), согласно которой «*принудительный труд запрещается*, кроме работы или службы, *определяемой приговором суда* или в соответствии с законом о чрезвычайном и военном положении». Следует признать, что эта «формулировка в сочетании с другими нормами Конституции означает и право не заниматься трудовой деятельностью: незанятость не может служить основанием для привлечения гражданина к какой-либо юридической ответственности» [3, с. 153].

В тех или иных схожих по сути формулировках запрет на принудительный труд встречается во многих конституциях государств ближнего и дальнего зарубежья. Например, данный общепризнанный принцип международного права в сфере труда нашёл воплощение в преобладающем большинстве ныне действующих конституций государств Евразийского экономического союза, где исключение составил лишь Кыргызстан [4, с. 154–171]. Рассмотрим несколько примеров подобных формулировок. Конституции Российской Федерации и Республики Армения в этом довольно-таки лаконичны и просто констатируют запрет на принудительный труд. Во многом по принципу изложения отличается от них Конституция Республики Казахстан, в п. 1 ст. 24 которой перечислены конкретные исключительные случаи, при которых использование принудительного труда допустимо: только по приговору суда либо в условиях чрезвычайного или военного положения [5, с. 279–280]. Конституция Республики Беларусь фактически совместила в единый образ оба этих подхода.

При рассмотрении вопроса, связанного с применением принудительного труда, нельзя обойти и основные исторические аспекты формирования данного института конституционного права в странах постсоветского пространства, к которым относится и Беларусь. Это особенно важно в целях должного понимания причин и следствий нынешнего положения дел. В исторической ретроспекции внимание следует обратить в первую очередь на то, что для первых советских конституций было имманентно рассмотрение труда сквозь призму обязанности (ст. 12 Конституции ССРБ 1919 года, ст. 7 Конституции БССР 1927 года) [6; 7]. В ССРБ вслед за РСФСР провозглашался лозунг: «Не трудящийся да не ест». Начиная с Конституции БССР 1937 года, разработанной по образцу и подобию сталинской Конституции СССР 1936 года, данный уклон с едва ли заметной скоростью начал плавно меняться в сторону права на труд (ст. 12) [8]. Новый лозунг звучал несколько иначе: «Кто не работает, тот не ест». Необходимо отметить, что порой даже сегодня можно слышать буквальный отголосок этой идеологической речёвки. В последующем произведена рокировка названной обязанности с правом на труд, что нашло отражение в Конституции БССР 1978 года (ст. 14) [9; 10, с. 138]. Правда, здесь важно сделать одну оговорку. Несмотря на то, что *de jure* провозглашалось право на труд, *de facto* правовая доктрина указанного периода доказывала, что праву на труд «соответствует обязанность <...> трудиться по способности»³ [11, с. 8]. Нельзя не отметить ошибочность такого подхода, поскольку праву одного лица должна корреспондировать обязанность другого (но и здесь имеются исключения: классический тому пример – перетекающие друг в друга права и обязанности родителей воспитывать и содержать своих детей).

Возвращаясь к вопросу об изложении формулировки ч. 4 ст. 41 Основного Закона, запрещающей принудительный труд, отметим, что рассматриваемое положение называло конкретную разновидность правопримени-

³ Трудовое право. Энцикл. словарь. / Редкол.: А. И. Денисов (гл. ред.). – 2-е изд. – М.: Сов. Энцикл., 1963. – С. 349.

тельного судебного акта – **приговор**, исключительно на основании которого допускалось привлечение лиц к принудительному труду и могло быть ограничено их конституционное право на труд. Однако суды общей юрисдикции выносили постановление в виде *решения* о направлении граждан в ЛТП. Представляется, что указание в конституционном тексте, где преимущественно сосредоточены положения относительно общего порядка, акта правоприменительного характера конкретного вида (**и единственного**), ограничивающего конституционное право на труд, безоговорочно свидетельствовало о повышенной значимости и охране этой конституционной ценности, её защите от произвола. На это указывало также то, что приговор суда как основание ограничения права на труд ставился в один ряд с законами о военном и чрезвычайном положениях. Следовательно, ограничение названного права на основании судебного решения, полагаем, являлось недопустимым.

На сегодняшний день положение ч. 4 ст. 41 Конституции изложено в расширенном варианте, в частности: «принудительный труд запрещается, кроме работы или службы **на основании судебного постановления** либо в соответствии с законами о чрезвычайном и военном положениях». Таким образом была решена проблема. Видится, что корректированием Конституции государство фактически признало это; однако парадоксально, что для граждан, направленных в ЛТП, юридических последствий того или иного рода, включая восстановление нарушенных прав и свобод, это не повлекло. В данном и подобных ему случаях приходится вести речь о феномене **«принцип умалчивания в праве»**, который заключается в занятии государством позиции избегания юридической ответственности за допущенные неправомерные стеснения прав и свобод личности.

Важная роль в охране и защите конституционных ценностей отведена органу конституционного правосудия. В соответствии с ч. 1 ст. 116 Конституции (до внесения в неё изменений и дополнений), контроль за конституционностью нормативных актов в государстве осуществляется непосредственно Конституционным Судом. В частности, из существа положений ч. 3 ст. 7 и ч. 5 ст. 116 той же Конституции следовало, что нормативные положения, признанные в установленном законом порядке противоречащими Конституции или, говоря иначе, неконституционными, не имеют юридической силы и утрачивают её в порядке, определяемом законом. В конце декабря 2009 года Законом № 104-З пройден обязательный предварительный судебный конституционный контроль. По результатам проверки Конституционный Суд в решении от 24.12.2009 № Р-420/2009, именованном соответствующим образом, признал положения в части обязательного привлечения граждан к труду соответствующими ст. 23 Конституции, которая определяет основания ограничения прав и свобод личности⁴. Однако из решения не следует, давалась ли правовая оценка данным положениям с учётом наличия и сути запрета, предусмотренного ч. 4 ст. 41 Основного Закона. В последующем положения законов об обязательном привлечении граждан к труду, которыми внесены соответствующие коррективы в Закон № 104-З, признаны соответствующими Конституции.

Ранее Конституционный Суд выражал принципиальную позицию по схожему вопросу. Так, на основании заключения от 27.10.1995 № 3-18/95 «О соответствии Конституции и законам Республики Беларусь Указа Президента Республики Беларусь от 1 сентября 1995 года № 350 «О некоторых вопросах регулирования трудовой деятельности и пенсионного обеспечения граждан»» были признаны неконституционными положения п. 1 названного Указа в той части, которая содержала предписание об обязательном заключении контракта с лицами, подпадающими под его действие⁵. Обоснованным по данному поводу представляется замечание Г.А. Василевича, который пишет о том, что «даже при отсутствии решения Конституционного Суда <...> все субъекты правоотношений без исключения (когда они полагают, что есть противоречие между Конституцией и иным актом) обязаны руководствоваться нормами Основного Закона. Однако здесь следует действовать весьма осторожно, чтобы не ошибиться и не нарушить закон или иной акт, полагая, что они противоречат Конституции. Решения Конституционного Суда снимают какие-либо сомнения на этот счёт» [5, с. 205] (курсив наш – С.О.).

В настоящее время ч. 1 ст. 116 Основного Закона сформулирована таким образом, что цели судебного конституционного контроля нормативных правовых актов, осуществляемого посредством конституционного судопроизводства, определены ясно и чётко:

- защита конституционного строя государства;
- защита прав и свобод человека и гражданина, гарантированных Конституцией;
- обеспечение верховенства Конституции;
- обеспечение прямого действия Конституции на государственной территории.

Положение ч. 3 ст. 7 Основного Закона сохранилось в первоизданном виде, в частности «правовые акты или их отдельные положения, признанные в установленном законом порядке противоречащими положениям Конституции, не имеют юридической силы».

Таким образом, одной из целей судебного конституционного контроля нормативных правовых актов является защита (т.е. *активная позиция*) конституционных ценностей посредством признания противоположений актов неконституционными с последствием утраты ими юридической силы. Роль и значение конституционного правосудия ярко иллюстрирует признание факта неконституционности, что презюмирует **онулирование правовых норм и отношений, возникших на их основании, которые препятствовали реализации конституционных ценностей**. Конечная же цель конституционного правосудия находится много дальше и зиждется на последующем восстановлении нормального или, иначе говоря, обычного режима реализации конституционных ценностей.

⁴ URL: <http://www.kc.gov.by/document-17783>.

⁵ URL: <http://www.kc.gov.by/document-11723>.

Вследствие изложенных причин и обстоятельств, решения судов общей юрисдикции, которые вынесены вопреки запрету ч. 4 ст. 41 Основного Закона (до её корректирования), полагаем, необходимо считать не имеющими юридической силы по критерию ненадлежащей формы правоприменительного акта.

В силу требования ч. 1 ст. 112 Конституции, не только Конституционный Суд, но и суды общей юрисдикции «осуществляют правосудие на основании Конституции и принятых в соответствии с ней иных нормативных правовых актов». Этим снимаются сомнения на счёт спора о прямом действии Конституции, поскольку Конституционным Судом положения Основного Закона всегда применялись непосредственно, что чётко прослеживается в его итоговых актах. Данное требование касается и общих судов. На практике же это скорее редчайшее исключение, нежели общеприменимое правило. Думается, по этой причине норма ч. 2 ст. 112 Конституции является «мёртвой». Из неё, в частности, следует, что если при рассмотрении конкретного дела у суда возникнут сомнения на счёт конституционности нормативного правового акта, который подлежит применению, до вынесения постановления он должен поставить перед Конституционным Судом в установленном законом порядке вопрос о проверке такого акта на предмет конституционности. Несмотря на обширную практику применения Закона № 104-З, рассмотрение вопроса о проверке конституционности его положений судами общей юрисдикции не инициировалось. Покажем на конкретных цифрах.

Так, в 2020 году судами общей юрисдикции было рассмотрено 4 838 гражданских дел о помещении граждан в ЛТП, из числа которых по 4 494 – требование удовлетворено⁶. Напомним, что Закон № 70-З, благодаря которому стало возможным направление граждан в ЛТП на 24-месячный срок, вступил в силу 30.12.2020, в связи с чем указанное положение начало применяться судами с начала 2021 года. Начиная с этого времени, в судебную статистику по делам о направлении граждан в ЛТП включаются дела о продлении и сокращении срока нахождения в нём. В частности, в 2021 году общими судами рассмотрено 7 322 таких дела, по которым вынесено 6 925 решений удовлетворительного характера, в т.ч. в первом полугодии – 3 533 дела и 3 332 решения соответственно⁷. Данные решения судами вынесены до внесения решением республиканского референдума 27 февраля 2022 года от 04.03.2022 корректив в ч. 4 ст. 41 Конституции, которые связаны с расширением видового разнообразия судебных правоприменительных актов: с приговора на постановление, вобравшее в всю совокупность итоговых актов такого рода⁸. За два года судами вынесено **11 419 решений** о направлении граждан в ЛТП, а также продлении и сокращении срока нахождения в нём, связанных с первоначальным решением. Для сравнения, по состоянию на 01.01.2022 по данным переписи населения в Россонском районе Витебской области как самом малонаселённом регионе среди районов Республики Беларусь числилось лишь 8 730 человек постоянного населения, в т.ч. 4 670 – в районном центре г.п. Россоны⁹. В первом полугодии 2022 года общими судами рассмотрено 4 963 дела, по 4 787 – заявление удовлетворено¹⁰. Таким образом, среднегодовой уровень удовлетворяемости требований рассматриваемой категории составил 94%.

Это не все проблемы, связанные с реализацией положений Закона № 104-З. В целях обеспечения эффективной охраны и защиты конституционных ценностей, в т.ч. от их произвольного ущемления, ч. 1 ст. 23 Основного Закона предусмотрены чёткие условия ограничения реализации прав и свобод личности как высших конституционных ценностей. В частности, такое ограничение допускается при одновременном соблюдении следующих условий: только в случаях, предусмотренных законом; в интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц. А.Н. Пугачёв оправдано полагает, что пределы ограничения прав и свобод личности определены целями, обусловленными реальной (объективной) необходимостью «защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства» [2, с. 221]. Наиболее полно указанное конституционное положение реализуется с требованием ч. 5 ст. 104 Конституции о том, что «закон не имеет обратной силы, за исключением случаев, когда он смягчает или отменяет ответственность граждан». Буквальное толкование цитированной нормы позволяет прийти к выводу о том, что, по общему правилу, закон, какой бы разновидности он ни был и какие бы общественные отношения он не регулировал, обратной силы не имеет. Данное правило подтверждается единственным исключением, именно: обратную силу закон имеет лишь тогда, когда он смягчает или отменяет ответственность граждан, т.е. любым возможным образом улучшает их правовое положение, обусловленное потенциальным наступлением того или иного вида юридической ответственности.

По нашему мнению, положение ч. 5 ст. 104 Основного Закона сформулировано таким образом, что это не позволяет применять меры ограничительного характера в ретроспективном порядке. Таким образом, закономерно, что указанные меры могут применяться к текущим общественным отношениям исключительно в перспективном порядке.

Возвращаясь к вопросу о судебной практике по гражданским делам о направлении граждан в ЛТП, отметим, что факты направления гражданина в ЛТП, имевшие место до вступления Закона № 70-З в силу, в настоящее время учитываются судом при решении вопроса о направлении в ЛТП на срок 24 месяца. Думается, что данная практика

⁶ URL: https://court.gov.by/ru/justice_rb/statistics/95f97011a1cc4ba2.html.

⁷ URL: https://court.gov.by/ru/justice_rb/statistics/baa6161e8d3941a1.html; https://court.gov.by/ru/justice_rb/statistics/d71debdec4e4496.html.

⁸ URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=P02200001>.

⁹ URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_46932.

¹⁰ URL: https://court.gov.by/ru/justice_rb/statistics/e68fb9f933c547f0.html.

ошибочка, поскольку фактически суд распространяет действие положения Закона № 70-3 о возможности направления граждан в ЛТП на срок 24 месяца, которое не улучшает правовое положение подобных граждан, на общественные отношения, возникшие ещё до его вступления в силу. Подобная практика требует корректив. Справедливой на этот счёт видится позиция Г.А. Василевича о том, что нынешняя белорусская правоприменительная «практика сложилась таким образом, что, не учитывая возможность прямого действия норм Конституции и правовых позиций Конституционного Суда, изложенных в его решениях, суды общей юрисдикции зачастую допускают применение действующих норм, в которых присутствуют пробелы, коллизии либо правовая неопределённость» [12, с. 233].

Примером правовой неопределённости, в связи с которой в настоящее время сформировалась неоднозначная судебная правоприменительная практика, является следующее. В абз. 3 ч. 1 ст. 4 Закона № 104-3 закреплёно положение о том, что, помимо прочих, в ЛТП могут быть направлены те граждане, которые обязаны возмещать расходы, затраченные государством на содержание «детей, *находящихся на государственном обеспечении*». Интерпретация и применение приведенной цитаты вызывают обоснованные вопросы. Буквальная трактовка позволяет сделать однозначный вывод: необходимым условием для направления граждан в ЛТП в рассматриваемом случае является то обстоятельство, что на момент рассмотрения дела дети фактически находятся (речь идёт именно о настоящем времени) на государственном обеспечении. Выходит, что в случае, когда к моменту судебного рассмотрения дела расходы, понесённые государством на содержание детей, полностью не возмещены, при этом также отсутствует фактическое нахождение детей на государственном обеспечении, правового основания для направления названных граждан в ЛТП не имеется. Правильность данного вывода подтверждается и формулировкой диспозиции ч. 2 ст. 174 Уголовного кодекса Республики Беларусь, при изложении которой законодателем использован дифференцированный подход, который выразился в определении альтернативных вариантов объективной стороны преступления: уклонение родителей от возмещения расходов, затраченных государством на содержание «детей, *находящихся или находившихся на государственном обеспечении*». При разработке Закона № 104-3 законодатель не прибегнул к аналогичному подходу, что оправданно, учитывая объём и характер правоограничений, возлагаемых на лиц, находящихся в ЛТП. Несмотря на это, в практике сложилось иное понимание положения абз. 3 ч. 1 ст. 4 Закона № 104-3, которое толкуется не буквально, а расширительно. Вследствие изложенного, при решении вопроса о направлении в ЛТП должного значения не придаётся тому обстоятельству, находится ли сейчас ребёнок на государственном обеспечении. Данное обстоятельство упускается из виду, что влечёт неправомерное направление граждан в ЛТП и ущемление их прав и свобод. Полагаем, что расширительное толкование здесь недопустимо, и в подобных случаях такие граждане могут быть направлены в ЛТП лишь по иным основаниям, предусмотренным Законом № 104-3.

Проблема и в том, что в законодательстве не предусмотрено сроков, определяющих временной промежуток, за который должны приниматься во внимание факты направления гражданина в ЛТП. Закономерно, это привело к абсурдной ситуации, когда учитываются даже факты 10- и более летней давности. В то же время централизованного учёта таких фактов не имеется, что затрудняет доказывание и ведёт к принятию неправомерных решений, а также их последующей отмене.

Ошибочность этого подхода легко доказывается, если провести параллель между направлением граждан в ЛТП, с одной стороны, и их привлечением к административной и уголовной ответственности – с другой. Для последнего необходимым условием, как правило, признаётся истечение сроков привлечения к ответственности, предусмотренных законом об административной ответственности и уголовным законом, и сроков, в течение которых гражданин считается имеющим «административную» и уголовную судимость. Вместе с тем в случае с направлением граждан в ЛТП на срок 24 месяца срока давности законодательством не предусмотрено, что не является правильным, поскольку существенным образом ущемляет права и свободы этих граждан. Ведь получается, что гражданин, который дважды и более раз направлялся в ЛТП, никогда (образно говоря) не может рассчитывать на его направление в ЛТП на 12-месячный срок, поскольку он имеет на то лишь моральное право, но не имеет юридического. Такое положение дел связано с очевидной несправедливостью в правовом регулировании, что, в свою очередь, не соответствует основополагающему *принципу справедливости*, прежде всего социальной, выступающему краеугольным камнем современного права.

По данному поводу солидарность выражает В.К. Бабаев, который рассматривает справедливость в ракурсе краеугольного камня правового здания ввиду того, что этот генеральный принцип находит развитие в других общеправовых принципах, действующих во всех отраслях права без исключения [13, с. 128–131]. Размышляя над указанным принципом в правовом ключе, М.И. Марченко пришёл к выводу о том, что справедливость заключается в двух аспектах: равном юридическом масштабе поведения, с одной стороны, и соразмерности юридической ответственности правонарушению – с другой [14, с. 24–25]. И здесь, видится, уместно вспомнить высказывание И. Канта о том, что юристы всё ищут, но никак не могут найти формулу права. То же самое относится и к принципу справедливости. Однако, полагаем, изыскать эту формулу всё-таки можно, если рассматривать справедливость сквозь призму ценностей. Как пишет А.В. Малько, в принципах права, включая общеправовой принцип справедливости, должны отражаться основные ценности, на которые ориентируется право [15, с. 111–112]. Именно поэтому – доказывает Д.В. Щербик – «понимание принципа общесоциальной справедливости <...> изменялось на различных этапах развития права, <...> различные подходы к пониманию справедливости с очевидностью определяют отличие феодальной справедливости от современной. <...> общие представления о необходимости *эквивалентности как основы справедливости* лежат в основе каждого исторического типа права» [16, с. 116]. Но, справедливости ради, необходимо сказать также о том, что, независимо от эпохи, «правильно устроенное государство и мудрые правители прилагали все усилия к тому, чтобы не доводить до крайности <...>

и жить с народом в мире и согласии» [17, с. 65]. Так, например, в эпоху средневековья – заключал Н. Макиавелли – для этих целей было «достаточно воздерживаться от посягательств на имущество своих подданных и сограждан и на их женщин» [17, с. 59].

Мы находимся в эпохе конституционализма, основанного на концепции естественного права, признающей свободу естественным условием существования каждого из нас. Естественно-правовая концепция находит воплощение во многих конституциях, включая белорусскую. «И хотя в Основном Законе Беларуси нет нормативных формулировок о естественном характере прав индивида, такое качество за правами человека признаётся» [18, с. 182; 19, с. 103] – обращают внимание А.Н. Пугачёв и Г.А. Василевич. Неспроста В.Н. Скобелкин признал право на труд естественным, присущим человеку нашего времени, ведь оно делает возможным существование всех остальных социально-экономических прав [20, с. 5]. И конституции в этом плане выступают в качестве крепости естественных прав и свобод, их оплота. Ввиду этого, при решении вопроса о сроке направления граждан в ЛТП не только юридически обоснованным и грамотным, но и социально справедливым является принятие во внимание только тех фактов предыдущего направления гражданина в ЛТП, которые имели место с момента вступления Закона № 70-З в силу, именно, начиная с 30.12.2020. Кроме того, в Закон № 104-З необходимо внести изменения и дополнения, определив срок давности, в течение которого такие факты могут учитываться при решении вопроса о сроке направления в ЛТП. Думается, в целом такой срок не должен превышать 10 лет, что с достаточностью предоставляет гражданину возможность исправиться, давая ему шанс на «реабилитацию».

В общем и целом, говоря о реализации таких конституционных ценностей, как права и свободы граждан, находящихся в ЛТП, сделаем важную ремарку. В условиях цифровизации современной жизни при помещении в ЛТП, помимо прочих, также стесняется реализация прав и свобод, осуществляемых гражданами в виртуальной среде. В абз. 2 ч. 1 ст. 18 Закона № 104-З указано, что граждане обязаны соблюдать режим пребывания в ЛТП в соответствии с Правилами внутреннего распорядка лечебно-трудовых профилакториев Министерства внутренних дел, утверждёнными постановлением указанного министерства от 25.03.2021 № 86, (далее – Правила). Из подп. 29.14 п. 29 и п. 153 Правил явствует, что начальник ЛТП устанавливает обязательный к соблюдению гражданами порядок осуществления ими телефонных разговоров; разговоры с собственными аппаратами сотовой подвижной электросвязи осуществляются с предварительной подачей начальнику ЛТП заявления и самого аппарата с SIM-картой, не имеющего выхода в глобальную компьютерную сеть Интернет. В силу подп. 30.32 п. 30 Правил гражданам запрещено пользоваться ресурсами глобальной компьютерной сети Интернет без разрешения сотрудников ЛТП. Таким образом, в случае неправомерного направления граждан в ЛТП ущемляются также их цифровые права и свободы.

Заключение. Подводя исследование к логическому завершению, необходимо акцентировать внимание на значимости общественных отношений, регламентируемых Законом № 104-З, а также серьёзности тех правоограничений, которые возлагаются им на граждан, направленных в ЛТП. Значимость правовых отношений указанной категории обусловлена доступностью и эффективностью мер принудительного характера, применяемых к гражданам, направленным в ЛТП в целях профилактики правонарушений. Одновременно с этим, применением таких мер существенным образом стесняется реализация высших конституционных ценностей – прав и свобод граждан, направленных в ЛТП. Вследствие изложенного, должен соблюдаться оптимальный баланс конституционных ценностей, защищаемых и ущемляемых при осуществлении профилактики правонарушений.

Настоящее исследование проиллюстрировало ряд острых вопросов и проблем, с которыми на сегодняшний день сталкивается правоприменительная практика по гражданским делам о направлении граждан в ЛТП. Правовые неопределённости, пробелы и коллизии, которые обнаружены в правовом регулировании рассматриваемой категории общественных отношений, указывают на необходимость его дальнейшего совершенствования и выработки единых подходов в его применении.

В этих целях видится необходимым внести ряд поправок в Закон № 104-З. Именно, необходимо предусмотреть срок давности, в течение которого факты предыдущего направления гражданина в ЛТП имеют юридические последствия, не превышающий 10 лет. Следует скорректировать практику применения Закона № 104-З таким образом, что суд может направить гражданина в ЛТП на срок 12 месяцев даже при наличии формальных оснований для его направления на 24-месячный срок, если обстоятельства дела указывают на преждевременность такого направления. Что касается фактов направления граждан в ЛТП, имевших место до внесения корректив в Конституцию согласно решению республиканского референдума от 04.03.2022, соответствующие решения судов общей юрисдикции, вынесенные до вступления конституционных поправок в силу, необходимо считать неправомерными, онулировав эти факты с последствием утраты юридической силы. Видится возможным инициировать перед Конституционным Судом рассмотрение положений Закона № 104-З и законов, которыми в него внесены изменения и дополнения, об обязательном труде на предмет конституционности. Коррекции подлежит практика применения положений Закона № 104-З о направлении в ЛТП граждан, обязанных возмещать расходы, затраченные государством на содержание их детей, которые надлежит применять исключительно в буквальном смысле, не допуская их расширительного толкования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тихия В.Г. Гражданский процесс: учеб. – 2-е изд., перераб. – Минск: ТетраСистемс, 2013. – 496 с.

2. Пугачёв А.Н., Вегера И.В.. Конституционное право: учеб.-метод. комплекс для студентов специальности 1-24 01 02 «Правоведение». В 3 ч. – Ч. 2: Основы конституционного строя и правового статуса личности. В 2 кн. – Кн. 2: Рекомендации к практическим занятиям. – Новополоцк: ПГУ, 2010. – 344 с.
3. Василевич Г.А. Конституция Республики Беларусь (науч.-практ. Комментарий). – Минск: Право и экономика, 2000. – С. 153.
4. Козик А.Л., Томашевский К.Л., Волк Е.А. Международное и национальное трудовое право. – Минск: Амалфея, 2012. – С. 154–171.
5. Современные проблемы белорусского законодательства в условиях конституционных преобразований / под общ. ред. Г.А. Василевича, А.Ф. Вишневого, В.А. Кучинского, К.Л. Томашевского. – Минск: Амалфея, 2022. – 360 с.
6. Очерки по истории государства и права Белорусской ССР. – Вып. I. – Минск, 1958. – С. 213–216.
7. Канстытуцыя (Асноўны закон) Беларускае Сацыялістычнае Савецкае Рэспублікі. – Менск: Выданьне Цэнтральнага Выканаўчага Камітэту Б.С.С.Р. – 1927.
8. Конституция (Основной Закон) Белорусской Советской Социалистической Республики. – Минск: БЕЛПАРТИЗДАТ ЦК КП(б)Б, 1937. – 32 с.
9. Канстытуцыя (Асноўны Закон) Беларускай Савецкай Сацыялістычнай Рэспублікі : прынята на нечарговай дзевятай сесіі Вярхоўнага Савета БССР дзевятага склікання 14 красавіка 1978 года. – Мінск: Беларусь, 1978. – 61 с.
10. Томашевский К.Л. Источники трудового права государств-членов Евразийского экономического союза (проблемы теории и практики). – Минск: Междунар. ун-т «МИТСО», 2017. – С. 138.
11. Пашков А.С., Хрусталев Б.Ф. Обязанность трудиться по советскому праву. – М.: Юрид. лит., 1970. – С. 8.
12. Конституционное правосудие: учеб. пособ. / Г.А. Василевич и др.; под ред. Г.А. Василевича. – Минск: Выш. шк., 2019. – 367 с.
13. Общая теория права / под ред. В.К. Бабаева. – Н-Новгород, 1993. – 544 с.
14. Общая теория государства и права / под ред. М.Н. Марченко. – М., 1998. – Т. 2. – 639 с.
15. Малько А.В. Теория государства и права: учеб. – М.: Юрист, 2001. – 304 с.
16. Щербик Д. В. Принципы права и преемственность в праве // Вестн. Полоцкого гос. у-та, Сер. Д. Экон. и юрид. науки. – 2013. – № 13. – С. 113–117.
17. Макиавелли Н. Государь; пер. с ит. М. Юсима. – СПб.: Азбука, Азбука-Аттикус, 2018. – 448 с.
18. Пугачёв А.Н. Истоки и первопричины европейского конституционализма. – Витебск: ВГУ им. П. М. Машерова, 2017. – 318 с.
19. Василевич Г.А. Конституционное право Республики Беларусь: учеб. для юрид. вузов. – Минск: Книжный дом: Интерпрес-сервис, 2003. – 832 с.
20. Скобелкин В.Н. Обеспечение трудовых прав в СССР. – М.: Юрид. лит., 1987. – С. 5.

Поступила 09.03.2022

REFERENCE OF CITIZENS TO THE MEDICAL AND LABOR PROPHYLACTION ON THE WAY OF REALIZING CONSTITUTIONAL VALUES: EFFECTIVE PREVENTION OR IMPROPER PRACTICE?

S. ALESKA

(Belarusian State University, Minsk)

It is indicated that, from the point of view of the author, there are problematic issues in legal practice in civil cases regarding the direction of citizens to a medical and labor dispensary. Based on the provisions of the Constitution and other normative legal acts of the Republic of Belarus, the leading positions of the legal doctrine, judgments are derived that prove the fallacy of the general direction of national judicial practice in cases of the category under study and substantiate the need for its further improvement. A conclusion is made about the unconstitutionality of the provisions of the previous legislation as a result of their actual obstacles to the realization of the rights and freedoms of the individual as the highest constitutional values. The special role of the Constitutional Court of the Republic of Belarus in the protection and defense of the latter is emphasized. Problems are found and their consequences are given, caused by misinterpretation and application of legal norms, legal conflicts and incompleteness of legal regulation. Amendments to the legislation, correction of law enforcement practice in cases under consideration are proposed.

Keywords: *prevention; medical and labor dispensary; constitution; rights and freedoms; constitutional values; body of constitutional control; court.*

УДК 343.98

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-133-136

**РЕКВИЗИТЫ ДОКУМЕНТОВ НА ПРАВО ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ГРАНИЦЫ
КАК ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ДОКУМЕНТА ОТ ПОДДЕЛОК****д-р юрид. наук, проф. А.С. РУБИС, В.Г. ЛОСЕВА****(Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь, Минск)**

В статье рассматриваются подходы к определению реквизита документа как объекта криминалистического исследования. Применительно к современным запросам практики проверки документов в пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь формулируется авторская редакция определения реквизита документа, удостоверяющего личность гражданина. В целях последующего более точного установления подлинности документа анализируются существующие основания дифференциации реквизитов документов. Предлагаются новые основания дифференциации, к числу которых следует отнести: обязательность реквизита документа; механизм отображения реквизитов в (на) документах; материал документа, в который вносятся реквизиты; стадия изготовления документа (вид добавляемой защиты), в ходе которой в него вносятся реквизиты; объект характеристики; дополнительная защита реквизита документа; субъект, вносящий реквизит в документ. Обосновывается актуальность рассматриваемой тематики для установления подлинности документов в ходе проведения судебных технических экспертиз документов.

Ключевые слова: документ, удостоверяющий личность; реквизит документа; средство защиты; основания дифференциации; подлинность документа.

Введение. Установление подлинности документов является одним из важнейших вопросов современной криминалистики, интересующим правоохранительные органы не только в связи с расследованием фактов незаконных финансовых операций, но и в связи с проверкой документов у граждан, пересекающих государственную границу нашего государства. Наибольшее значение имеет исследование подлинности удостоверительных документов, обладающих определенными средствами защиты от подделок. При этом, несомненен тот факт, что любой удостоверительный документ как определенный материальный предмет имеет свои форму и содержание. Форма и содержание документа состоят из элементов, которые находятся между собой в прямых или опосредованных связях, крайне важных для установления подлинности документа. В настоящее время, в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь, все носители информации, относящиеся к документам, должны быть выполнены по определенной форме и иметь обязательные реквизиты. К числу таковых документов безусловно можно отнести документы на право пересечения границы, большое разнообразие которых обуславливает целесообразность проведения анализа и описания их реквизитов.

Основная часть. Для дифференциации и описания видов реквизитов документов, проверяемых военнослужащими подразделений пограничного контроля в пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь, уяснении их значимости для установления подлинности документа целесообразно изначально определиться с пониманием того, что такое реквизит документа. Изучение научных источников, нормативных правовых документов по рассматриваемой проблеме свидетельствует об отсутствии единого подхода к определению реквизита документа.

В соответствии с Толковым словарем русского языка С.И. Ожегова реквизит (в официальном документе) – обязательно входящие в него сведения. В Словаре русского языка АН СССР 1987 г. реквизит определен как формальный элемент, обязательные данные в составе сделки или документа, отсутствие которых лишает сделку или документ юридической силы.

В настоящее время известно несколько основных концептуальных подходов к определению рассматриваемой составной части документа. Так, Ю.Г. Корухов определяет реквизиты как «обязательные данные, которые в соответствии с установленными требованиями должны содержаться в правильно составленном и оформленном документе». К реквизитам документа, по его мнению, относятся: «оттиски штампов, печатей; подписи правомочных лиц; сведения о порядке составления и изготовления документа, указанные в самом документе (номер типографского заказа, объем тиража и др.); форма, обязательная для некоторых документов (доверенность, накладная, счет-фактура)» [1, с. 27–28]. Т. В. Аверьянова фактически разделяет взгляды Ю.Г. Корухова на понятие реквизитов документов [2, с. 269]. А.С. Рубис, Н.А. Вашкевич в учебном пособии «Машиносчитываемые проездные документы» дали авторское определение реквизитов документа. По их мнению, рассматриваемые реквизиты представляют собой: «1) совокупность необходимых обозначений документа: текст, оттиски печатей и штампов, нумераторов и других печатающих устройств, номер, знаки, пробитые компостером, фотоснимок владельца документа. Служат объектами судебной технической экспертизы документов; 2) совокупность данных, индивидуализирующих документ: его наименование, номер, дата выдачи, организация и лица, выдавшие документ, фамилия владельца, для денежных документов – сумма и т. п. Используются при описании документа в протоколе осмотра и в заключении эксперта» [3, с. 46]. И.В. Воробьева определяет реквизиты документов как «обобщенное название элементов оформления документа, выполненных полиграфическими способами или на знакопечатающих устройствах; рукописных записей, подписей, оттисков печатей и штампов и др.». По ее мнению, реквизиты документа: «совокупность обязательных элементов оформления официального документа: текст, оттиски печатей и штампов, номера, фотоснимки владельца документа, подписи и т. д.; совокупность данных, индивидуализирующих документ: его наименование, номер, дата выдачи, организация и лицо, выдавшие документ, фамилия владельца; сумма для документов, отражающих движение денежных средств и т. д.» [4, с. 9]. А.М. Зинин в учебном

пособии «Проверка документов, удостоверяющих личность» перед описанием паспорта гражданина Российской Федерации, определяет реквизиты документа как «совокупность необходимых обозначений документа или данных, индивидуализирующих документ» [5, с. 6].

Научный подход вышеуказанных ученых-криминалистов объективно конструктивен в силу того, что может охватываться все виды документов, как однолистные, так и многолистные, включая сложно сформированные. В области науки документоведения известны по рассматриваемой проблеме и несколько отличающиеся взгляды на реквизиты документов. Н.Н. Кушнаренко, Л.Г. Белка реквизиты документов определяют, как «совокупность обязательных данных о документе, установленных стандартом или положением» [6, с. 216; 7, с. 14]. Они выделяют две группы реквизитов документа: «реквизиты-основания, определяющие числовые данные (вес, количество, стоимость, номер, год); реквизиты-признаки, представляющие в документе нечисловые данные (цвет, марка, фамилия автора, название)» [6, с. 216; 7, с. 14]. Для повышения эффективности решения практических задач при проверке реквизитов документов ученые-документалисты расширяют традиционно определенный круг реквизитов документов. Исходя из специфики решаемых практических задач, они выделяют новые виды реквизитов документов, ориентированные, прежде всего, на документы, не обладающие определенной степенью защиты. Так, Н.Н. Кушнаренко приводит основные реквизиты издания документа. К ним он относит: «сведения об авторах и других лицах, участвующих в создании издания; заглавие (название) издания; надзаголовочные данные; нумерация; выходные данные, шифр хранения издания; индекс УДК; реферат, аннотация, комплексный книготорговый индекс-шифр; знак охраны авторского права; международные стандартные номера (ISSN, ISBN); выпускные сведения [6, с. 63].

И.В. Воробьева отмечает, что состав реквизитов, которые используются при подготовке и оформлении организационно-распорядительных документов, приведен в ГОСТ Р 6.30-2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов». ГОСТ насчитывает 30 наименований документов, кроме того, устанавливает требования к оформлению реквизитов, закрепляет схемы их расположения на бланках формата А4 и выделяет реквизиты, которые должны использоваться при изготовлении бланков документов». Согласно ГОСТ Р 6.30-2003, принятому в Российской Федерации, в состав реквизитов, которые используются при подготовке и оформлении организационно-распорядительных документов, входят: Государственный герб Российской Федерации; герб субъекта Российской Федерации; эмблема организации или товарный знак (знак обслуживания); код организации; основной государственный организационный номер (ОГРН) юридического лица; идентификационный номер налогоплательщика / код причины постановки на учет (ИНН/КПП); код формы документа; наименование организации; справочные данные об организации; наименование вида документа; дата документа; регистрационный номер документа; ссылка на регистрационный номер и дату документа; место составления или издания документа; адресат; гриф утверждения документа; резолюция; заголовок к тексту; отметка о контроле; текст документа; отметка о наличии приложения; подпись; гриф согласования документа; визы согласования документа; оттиск печати; отметка о заверении копии; отметка об исполнителе; отметка об исполнении документа и направлении его в дело; отметка о поступлении документа в организацию; идентификатор электронной копии документа [4, с. 10].

Л.Г. Белка аналогично указанному выше составу реквизитов для документов Российской Федерации приводит используемый в Республике Беларусь, согласно ГОСТ при оформлении документов, следующий состав реквизитов документов: Государственный герб Республики Беларусь; эмблема организации или товарный знак (знак обслуживания); код организации: код ОКОГУ для министерств и других органов управления, код ОКЮЛП для других организаций; код документа; наименование вышестоящей организации; наименование организации; наименование структурного подразделения; почтовый адрес отправителя; коммуникационные и коммерческие данные; название вида документа; дата; регистрационный индекс; ссылка на регистрационный индекс и дату входящего документа; место составления или издания; гриф ограничения доступа; адресат; гриф утверждения; резолюция; заголовок к тексту; отметка о контроле; текст; отметка о наличии приложения; подпись; гриф приложения; гриф согласования; визы; печать; отметка об исполнителе; отметка о заверении копии; отметка об исполнении документа и направлении его в дело; отметка о поступлении (регистрационный штамп входящих документов); отметка о переносе данных на машинный носитель [7, с. 5].

Исходя из специфики исследуемой проблемы, интересна позиция А.М. Зинина, который при определении и описании реквизитов паспортов относил к ним определенные формальные элементы, которые должны иметься в документе: форма бланка, вид бумаги, на которой он изготовлен, и ее защитные средства; наличие, вид и содержание оттисков печатей, штампов, подписей должностных лиц и записей, выполненных надлежащим красителем; фотокарточки установленного образца. Это также обозначение серии, номера, даты выдачи, срока действия, наименование ведомства, организации, выдавшей документ [5, с. 7]. В учебном пособии «Проверка документов, удостоверяющих личность» А.М. Зинин приводит описание реквизитов паспорта гражданина Российской Федерации, суммируя элементы, которые, по его мнению, целесообразно отнести к реквизитам паспорта.

В качестве таких реквизитов паспорта он выделяет: специальный бланк и специальную бумагу; наличие на листах бумаги специальной фоновой сетки и водяных знаков, содержащих определенные элементы полиграфической защиты; обозначение серии и номера на соответствующих листах паспортной книжки; фотокарточку владельца паспорта, скрепленную двумя рельефными оттисками печати или орнаментированной полосой в паспорте гражданина Российской Федерации; скрепление подписи начальника органа внутренних дел, выдавшего паспорт, мастичным оттиском гербовой печати с отчетливо различимыми изображениями государственного герба, наименование службы МВД, номеров, присвоенных органу, выдавшему паспорт; оттиски штампов с записями, указывающими место жительства (регистрации), семейное положение владельца; обозначение даты выдачи

паспорта; разборчивые записи в строках: фамилия, имя, отчество, пол, число, месяц, год и место рождения; собственноручная подпись владельца паспорта [5, с. 7].

В современной практике органов пограничной службы Республики Беларусь представляется удачным и востребованным определение, разработанное Н.В. Жучковым и Р.Б. Канторовым. По их мнению, реквизиты документа – это совокупность формальных, обязательных элементов в составе документа, отсутствие которых лишает его юридической силы [8, с. 5].

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время среди ученых-криминалистов и ученых-документалистов нет единства во взглядах на определение реквизитов документов. По нашему мнению, в определении реквизита документа фактически прямо и завуалированно используются: вид материально-фиксированного носителя информации (бумага, голограмма, поликарбонат и др.); данные, индивидуализирующие документ (наименование, номер, серия и др.); обозначения, символы в документе (текст, оттиски печатей и штампов и др.); данные (сведения), качественно характеризующие что-то в документе (лазерное гравирование, нить сшива, количество страниц в документе и др.); то, что наделяет документ юридической силой (любой реквизит, например, голограмма, скрытое изображение, подпись владельца документа), поскольку его отсутствие будет являться основанием признания документа недействительным; то, что отличает конкретный документ (вид документов) от других документов (название документа, обложка документа) и др.

На основании изложенного и с учетом современных запросов практики проверки документов военными органами пограничной службы в пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь представляется целесообразным применительно к реквизитам такого документа, как паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, использовать новую редакцию их определения. По нашему мнению, реквизиты документа, удостоверяющего личность, – это система взаимосвязанных между собой в составе документа формальных, обязательных элементов, отсутствие либо ненадлежащее исполнение которых по месту и времени лишает его юридической силы для конкретного лица [9, с. 86].

В криминалистических и правовых источниках известно несколько классификаций реквизитов документов [4, с. 15; 8, с. 6]. В них реквизиты документов предлагается дифференцировать по разным основаниям. К числу таких оснований относятся, например, характер выполняемых реквизитом функций.

Для исследователей подлинности документов в Республике Беларусь особое прикладное значение имеет методика «Криминалистическое исследование бланков документов и иной печатной продукции», разработанная сотрудниками отдела экспертиз документов и денежных знаков управления экспертиз документов, денежных знаков и почерка главного управления криминалистических экспертиз центрального аппарата Государственного комитета судебных экспертиз Республики Беларусь. Эта методика одобрена и разрешена к использованию при производстве судебных экспертиз Межведомственным научно-методическим советом в сфере судебно-экспертной деятельности при Государственном комитете судебных экспертиз Республики Беларусь от 31.07.2020 г. В данной методике приведены определения двух групп документов в зависимости от их степени защиты: 1) реквизиты бланков ценных бумаг или документов с определенной степенью защиты, документов с определенной степенью защиты, денежных билетов; 2) реквизиты документа, бланка документа без определенной степени защиты. Реквизиты бланков ценных бумаг или документов с определенной степенью защиты, документов с определенной степенью защиты, денежных билетов – обязательные данные, установленные законом или действующими правилами заполнения бланков ценных бумаг или документов с определенной степенью защиты; для денежных билетов – наименование банка-эмитента и валюты, обозначение номинала и образца года выпуска и т.п. Реквизиты документа, бланка документа без определенной степени защиты – совокупность данных, индивидуализирующих документ: его наименование, номер, дата выдачи, организация и лицо, выдавшее документ, фамилия владельца, оттиски удостоверяющих печатных форм и т.п.

Представляется целесообразным дифференцировать реквизиты и по другим основаниям, к числу которых авторы видят возможным отнести:

- обязательность реквизита документа;
- механизм отображения реквизитов в (на) документах;
- материал документа, в который вносятся реквизиты;
- стадия изготовления документа (вид добавляемой защиты), в ходе которой в него вносятся реквизиты;
- объект характеристики;
- дополнительная защита реквизита документа;
- субъект, вносящий реквизит в документ [9, с. 92].

Актуальность исследования понятия «реквизит документа» особенно прослеживается в сравнительном соотношении с понятием «средство защиты документа». Анализ практики проведения судебных технических экспертиз документов позволяет с уверенностью утверждать, что любой вид средства защиты документа целесообразно рассматривать как его реквизит. При этом несомненен тот факт, что в настоящее время большинство реквизитов документа являются его средствами защиты, в то время как не все реквизиты обязательно предназначены для защиты документа от подделок. Так, национальность владельца документа, указанная в паспорте, не является его средством защиты. В то же время фоновая сетка на страницах, являясь обязательным реквизитом паспорта, является одновременно и его средством защиты от подделок.

Заключение. Таким образом, установление подлинности документов при проведении судебных технических экспертиз в немаловажной степени зависит от исследования реквизитов, имеющихся в представленном документе, что обуславливает важность научно-теоретического исследования данного криминалистического объекта. При этом в определении и характеристике реквизита документа, предъявленного для проведения технико-

криминалистического исследования, необходимо использовать различные основания. Применительно к реквизитам такого документа, как паспорт или иной документ, удостоверяющий личность гражданина, рекомендуется следующая редакция их определения, в соответствии с которой реквизиты документа (паспорта или иного документа, удостоверяющего личность граждан) – это система взаимосвязанных между собой формальных, обязательных элементов в составе документа, отсутствие либо ненадлежащее исполнение которых по месту и времени лишает его юридической силы для конкретного лица. В качестве классификаторов реквизитов документов на право пересечения границы могут рассматриваться:

- дополнительная защищенность реквизита документа;
- объект характеристики;
- субъект, вносящий реквизит в документ;
- стадия изготовления документа;
- обязательность реквизита документа;
- механизм отображения реквизитов в (на) документе;
- характер выполняемых реквизитом документа функций;
- материал документа, в который вносятся реквизиты;

Совершенствование судебно-экспертной деятельности при проведении судебных технических экспертиз документов и оптимизация деятельности по проверке документов в пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь должны осуществляться при обязательном постоянном анализе реквизитов исследуемых документов и их сравнительном соотношении с понятием «средства защиты документов».

ЛИТЕРАТУРА

1. Корухов Ю.Г. Криминалистическое исследование документов. – М.: ВЮЗИ, 1975. – 104 с.
2. Криминалистика: учеб. для вузов / Т.В. Аверьянова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2007. – 944 с.
3. Рубис А.С., Вашкевич Н.А., Жестков П.И. Машиносчитываемые проездные документы: термин. слов.-справ. – Минск: Право и экономика, 2016. – 95 с.
4. Воробьева И.В. Техническая подделка документов: способы, признаки, криминалистическое исследование. – М.: Юристинформ, 2013. – 255 с.
5. Зинин А.М. Проверка документов, удостоверяющих личность. – М.: Экзамен, 2002. – 95 с.
6. Кушнарченко Н.Н. Документоведение: учеб. – Киев: Знання: КОО, 2003. – 459 с.
7. Белка Л.Г. Реквизиты документов и требования к их оформлению: практ. рук. для слушателей ин-та повышения квалификации и переподготовки кадров МО, УО «Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины». – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2011. – 44 с.
8. Жучков Н.В., Канторов Р.Б. Виды документов для пересечения границы: учеб. пособие. – Минск: ИПС РБ, 2017. – 161 с.
9. Ермолович В.Ф., Лосева В.Г. Проверка подлинности документов у физических лиц, пересекающих Государственную границу Республики Беларусь: теоретические, правовые и организационно-методические аспекты. – Минск: ИПС РБ, 2021. – 388 с.

Поступила 09.03.2023

DETAILS OF DOCUMENTS FOR THE RIGHT TO CROSS THE BORDER AS A MANDATORY ELEMENT OF THE DOCUMENT PROTECTION AGAINST FORGERY

A. RUBIS, V. LOSEVA

(The Academy of the Ministry of Internal Affairs of the Republic of Belarus, Minsk)

The article discusses approaches to determining the details of a document as an object of forensic research. In relation to modern requests for the practice of checking documents at checkpoints across the State Border of the Republic of Belarus, the author's version of the definition of the details of a document proving the identity of a citizen is formulated. For the purposes of the subsequent more accurate authentication of the document itself, the existing grounds for differentiating the details of documents are analyzed. New grounds for differentiation are proposed, among which it is proposed to include: obligatory details of the document; mechanism for displaying details in (on) documents; the material of the document in which the details are entered; the stage of document production (type of added protection), during which details are entered into it; characteristic object; additional protection of the document details itself; the subject that makes the details in the document. The relevance of the subject under consideration for establishing the authenticity of documents in the course of forensic technical examination of documents is substantiated.

Keywords: *identity document; the detail of a document; means of protection; grounds for differentiation; the authenticity of the document.*

УДК 347.73

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-137-143

К ВОПРОСУ СООТНОШЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ И ВИРТУАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

А.А. СИЛИВОНЧИК

(Белорусский государственный университет, Минск)

ORCID <https://orcid.org/0000-0001-8279-7524>

Некоторые исследователи склонны считать, что виртуальная валюта представляет собой всего лишь этап развития электронных денег и значительно от них не отличается, другие, напротив, убеждены, что электронные деньги и виртуальная валюта – это совершенно разные понятия, которые имеют мало общих черт. Настоящая статья посвящена вопросу соотношения двух понятий: «электронные деньги» и «виртуальная валюта». В результате анализа автор приходит к выводу о том, что «электронные деньги» и «виртуальная валюта» являются разными понятиями, не имеющими значительных общих черт и отличающимися по существу. В том числе указанные категории имеют разную правовую природу, разный статус в отношении признания законным средством платежа и значительно отличаются по способу создания.

Ключевые слова: виртуальная валюта, электронные деньги, криптовалюта, цифровизация.

Введение. Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время не только в бытовом, но и в научном кругах часто происходит путаница в таких понятиях, как «электронные деньги» и «виртуальная валюта». Так, в юридической литературе можно обнаружить одновременно две полностью противоположные теории, касательно вопроса соотношения указанных понятий. Согласно первой, виртуальная валюта и электронные деньги рассматриваются в качестве общей и частной категории. Так, нередко среди перечня электронных денег можно встретить Ethereum, Bitcoin и т.д., и наоборот – среди примеров виртуальных валют в список может неожиданно попасть WebMoney, Qiwi или иной вид электронных денег. Другая точка зрения определяет электронные деньги и виртуальную валюту как два совершенно разных понятия, не имеющих значительных общих черт и отличных по существу.

Целью настоящей статьи является анализ схожих и отличных признаков виртуальной валюты и электронных денег, а также формулирование определений «виртуальная валюта» и «электронные деньги». Методы, которые использовались при исследовании: сравнительно-правовой, формально-логический, системно-структурный.

Исследованием и сравнением понятий «электронные деньги» и «виртуальная валюта» в разное время занимались, в частности, А.Н. Дубянский, С.К. Идрышева, Е.Н. Абрамова и другие ученые-правоведы. Белорусскими учёными-правоведами вопросы изучения понятий «электронные деньги» и «виртуальная валюта» анализировались, в частности, С.В. Овсейко, П. Федоренским, И.В. Юзефальчик и другими.

Основная часть. Виртуальная валюта и электронные деньги могут быть схожи и различны по множеству критериев, однако первым и ключевым моментом является определение, поскольку именно отталкиваясь от характеристики того или иного термина мы можем начать строить логически обоснованные выводы. В данном контексте сразу стоит отметить, что в отличие от «электронных денег», которые существуют как институт уже достаточно давно «виртуальная валюта» – сравнительно новое понятие, трактовка которого за небольшой период времени достаточно сильно видоизменилась. Под понятием «виртуальная валюта» может пониматься разное. «Так, в зависимости от того, какой именно вид виртуальной валюты анализирует тот или иной автор в своей работе, может пониматься «игровая валюта», «криптовалюта» или «социальная валюта» без указания на то, что существуют и другие виды «виртуальных валют» [1, с. 101].

В то же время, за всю историю виртуальных валют все-таки были попытки дать и единое определение данному термину. Так, впервые формальный термин «виртуальная валюта» появился в докладе Европейского центрального банка (центральный банк зоны евро) «Схемы виртуальных валют» (англ. «Virtual currency schemes») в октябре 2012 года: «Виртуальная валюта – один из видов нерегулируемых государством цифровых денег, которые создаются и контролируются обычно разработчиками, и принимаемые среди членов определённого виртуального сообщества»¹. Представленное определение давало довольно общую характеристику понятию и не отображало всех особенностей виртуальных валют. Стоит отметить, что оно имело определенные неточности. В частности, виртуальная валюта по каким-то причинам была названа деньгами, хоть и не регулируемые государством, с чем сложно согласиться даже сегодня. Тем не менее, на тот период времени появление определения было важным шагом в развитии института виртуальных валют.

20 марта 2013 года в США была сделана еще одна попытка дать определения термину «виртуальная валюта». Так, комиссия по финансовым преступлениям (англ. FinCEN) при Министерстве финансов США издала документ, в котором валюты были классифицированы на «реальные» (то есть монеты и бумажные деньги, которые являются законным средством платежа, обращаются и обычно используются общеприняты в качестве средства обмена в стране-эмитенте) и «виртуальные», которые определялись следующим образом: «Виртуальная валюта – средство обмена, которое действует как валюта в некоторых сферах, но не имеет всех атрибутов реальной

¹ URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.

валюты. В частности, виртуальная валюта не имеет статуса законного средства платежа ни в одной юрисдикции. Виртуальная валюта считается «конвертируемой», если она имеет эквивалент в реальной валюте или действует как заменитель реальной валюты»². Данное разделение валют также являлось важным шагом поскольку именно благодаря ему, наконец, было обозначено, что виртуальная валюта не является валютой в прямом смысле этого слова и не может быть отнесена к законному средству платежа. В то же время было указано на то, что виртуальная валюта является средством обмена, которое может работать по аналогии с реальными валютами в определенном сообществе и при определенных обстоятельствах. В частности, в некоторых случаях такой вид «валюты» может быть конвертируемым, что являлось важной ремаркой, ведь одна из наиболее важных характеристик, описывающих «виртуальные валюты», связана с разделением «виртуальных валют» на те, что могут быть обменены на другие виды виртуальных валют, реальную валюту (то есть конвертируемые), и не имеющие такой возможности.

В июне 2014 года группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) (англ. Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF) предоставил отчет «Виртуальные валюты. Ключевые определения и потенциальные риски в сфере ПОД/ФТ», в рамках которого, в числе прочего, было дано следующее определение: «Виртуальная валюта представляет собой средство выражения стоимости, которым можно торговать в цифровой форме и которое функционирует в качестве (1) средства обмена; и/или (2) расчётной денежной единицы; и/или (3) средства хранения стоимости, но не обладает статусом законного платёжного средства (т.е. не является официально действующим и законным средством платежа при расчётах с кредиторами) ни в одной юрисдикции. Виртуальная валюта не эмитируется и не обеспечивается ни одной юрисдикцией и выполняет вышеуказанные функции только по соглашению в рамках сообщества пользователей виртуальной валюты»³. По сравнению с определением 2012 года, такая трактовка дала гораздо более развернутое описание виртуальным валютам, указав на несколько важных аспектов, таких как возможность обмена, расчета и хранения при этом подчёркивая, что никакого отношения к деньгам данная так называемая «валюта» не имеет поскольку не признается законным средством платежа ни в одной стране мира. Интересен тот факт, что такое перечисление, как возможность обмена, расчета и хранения связывает «виртуальную валюту» с деньгами больше, чем может показаться на первый взгляд. Поскольку данные характеристики напрямую связаны с такими функциями денег, как обращение, средство платежа и сбережения.

30 мая 2018 года вступила в силу директива 2018/843 Европейского парламента и Совета, которая определила термин «виртуальная валюта» как «цифровое представление стоимости, которое не выпускается или не гарантируется Центральным банком или государственным органом, необязательно привязано к законно установленной валюте и не обладает правовым статусом валюты или денег, но принимается физическими или юридическими лицами в качестве средства обмена и может передаваться, храниться и торговаться в электронном виде»⁴. Данное определение также выглядит гораздо более удачным по сравнению с первыми попытками. Однако, на наш взгляд, его важным дополнением могло бы стать указание на разделение реальной валюты, которая является законным средством платежа, и виртуальной, которая, как таковая, валютой не является. Как и в предыдущем определении, в данном подчеркивается возможность виртуальной валюты осуществлять некоторые функции денег: обмениваться, передаваться, храниться и торговаться.

Исходя из представленных выше определений можно сделать следующие выводы:

- 1) виртуальные валюты существуют в цифровой среде;
- 2) виртуальные валюты не являются законным платёжным средством;
- 3) несмотря на то, что виртуальные валюты часто выполняют функции, присущие денежным средствам, они могут существовать как валюты только по договоренности между пользователями в пределах конкретного виртуального сообщества, следовательно, виртуальные валюты являются, скорее, активом, обладающим некоторыми признаками денег, нежели валютой.

Что касается электронных денег, в научной литературе можно встретить разные подходы к трактовке данного термина. Под ним может пониматься «цифровая валюта», «денежная стоимость», «электронный перевод денежных средств» и др. Стоит отметить, что понятие «электронные деньги» часто смешивают не только с понятием «виртуальная валюта», но и с термином «безналичные денежные средства». В любом случае, в силу давности своего существования, официальное определение понятия «электронные деньги» сейчас можно встретить в законодательстве практически каждой страны Содружества Независимых Государств, а также в директивах Европейского союза. Каждое понятие будет иметь свои особенности, но исходя из них можно выявить общую суть, которая будет сводиться к следующему: электронные деньги признаются законным средством платежа и имеют четкую регламентацию со стороны законодателя той или иной страны.

Так, в Европейском Союзе термин «электронные деньги» означает денежную стоимость, хранимую в электронной, в том числе магнитной, форме в качестве заявки эмитенту, которая выдается по получении денежных средств для проведения платёжных операций, как это определено в пункте 5 статьи 4 Директивы 2000/64/ЕС, и принимается физическим или юридическим лицом, отличным от эмитента электронных денег, что предусмотрено пунктом 2 статьи 2 Директивы Совета Европейских Сообществ 2009/110/ЕС. При этом, государства-члены Европейского Союза могут признавать в качестве эмитентов электронных денег, следующих субъектов:

- 1) кредитные организации и их филиалы (при определенных условиях);

² URL: https://web.archive.org/web/20130319213642/http://fincen.gov/statutes_regs/guidance/html/FIN-2013-G001.html.

³ URL: https://eurasiangroup.org/files/FATF_docs/Virtualnye_valyuty_FATF_2014.pdf.

⁴ URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2018/843/oj>.

- 2) организации и филиалы, которым было выдано разрешение на эмиссию электронных денег;
- 3) почтовые жиро-институты, имеющие право в соответствии с национальным законодательством осуществлять эмиссию электронных денег;
- 4) Европейский Центральный Банк и национальные центральные банки, когда они не выступают в качестве регулятора или других органов государственной власти;
- 5) государства-члены ЕС или их региональные или местные органы власти, когда они действуют в качестве органов государственной власти, что предусмотрено статьями 1 и 2 Директивы Совета Европейских Сообществ 2009/110/ЕС⁵.

Как видится из представленных статей в Европейском союзе под электронными деньгами понимается в той или иной степени регулируемая государством цифровая валюта. При этом приводится конкретный список субъектов, которые вправе выпускать такой вид денег, что говорит о довольно строгой регламентации.

Что касается правового пространства Содружества Независимых Государств, стоит отметить следующее.

В Республике Беларусь, до 27 августа 2022 года, в соответствии с частью 1 статьи 274 Банковского кодекса Республики Беларусь (в ред. от 11.11.2021) под «электронными деньгами» понимались, «хранящиеся в электронном виде, единицы стоимости, выпущенные в обращение в обмен на наличные или безналичные денежные средства и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с лицом, выпустившим в обращение данные единицы стоимости, так и с иными юридическими и физическими лицами, а также выражающие сумму обязательства этого лица по возврату денежных средств любому юридическому или физическому лицу при предъявлении данных единиц стоимости»⁶. На сегодняшний день в законодательстве Республики Беларусь отсутствует точное определение понятия электронных денег. Между тем, в нем четко обозначено, что «для осуществления эмиссии электронных денег банк-эмитент должен иметь специальное разрешение (лицензию) Национального банка на осуществление банковской деятельности, предусматривающее право на выпуск в обращение (эмиссию) электронных денег, привлечение денежных средств физических и юридических лиц на счета и (или) во вклады (депозиты), открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц, осуществление расчетного и кассового обслуживания физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов», что предусмотрено частью 1 пункта 5 Правил осуществления операций с электронными деньгами, утвержденных Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 26.11.2003 № 201 (ред. от 27.09.2021) «Об утверждении Правил осуществления операций с электронными деньгами» (с изм. и доп., вступившими в силу с 30.11.2021) (далее – Правила осуществления операций с электронными деньгами РБ)⁷.

Таким образом, «электронные деньги» в отличие от «виртуальной валюты» являются узаконенным средством платежа, которые выпускаются в соответствии с определенными правилами. В частности, на выпуск необходимо получать специальное разрешение.

Однако не все страны дают (или давали) такие развернутые определения электронным деньгам, несмотря на то, что в их стране они могут пользоваться достаточно широкой популярностью. Например, в Республике Казахстан под «электронными деньгами» понимаются «безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента», что предусмотрено пунктом 67 части 1 статьи 1 Закона Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI «О платежах и платежных системах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.03.2022 г.) (далее – Закон РК о платежах и платежных системах). При этом «электронные деньги» вправе выпускать Национальный Банк Республики Казахстан, банки и Национальный оператор почты, что предусмотрено пунктом 2 статьи 42 Закона РК о платежах и платежных системах⁸. Из представленных статей понятно, что электронные деньги являются законными и представляют собой не что иное, как обязательства, при этом выпуск электронных денег также строго регламентирован. Однако какие-либо другие выводы делать сложно.

Более интересными представляются определения «электронных денег» непосредственно как денег, то есть всеобщего эквивалента. Так, в Кыргызской Республике под «электронными деньгами» понимается «денежная стоимость, которая хранится в электронном виде на программно-техническом устройстве (предоплаченные карты, виртуальные предоплаченные карты и электронный кошелек являются инструментами (носителями) электронных денег) и принимаются в качестве средства платежа за товары/услуги организации-эмитента электронных денег и организаций акцептантов», что предусмотрено абзацем 23 части первой статьи 6 положения об электронных деньгах в Кыргызской Республике (в редакции постановлений Правления Нацбанка КР от 17 мая 2017 года № 19/1 с изменениями и дополнениями) (далее – Положение об электронных деньгах в КР)⁹. При этом, «эмитентом электронных денег может выступать Национальный банк Кыргызской Республики, а также банк,

⁵ URL: <https://base.garant.ru/71312234/1cafb24d049dcd1e7707a22d98e9858f/>.

⁶ Банковский кодекс Республики Беларусь : текст с изм. и доп. вступ. в силу с 11.11.2021 : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

⁷ Правила осуществления операций с электронными деньгами [Электронный ресурс] : Постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 26 нояб. 2003 г., № 201 (ред. от 27 сент. 2021 г.) // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

⁸ URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38213728.

⁹ URL: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/800046>.

имеющий лицензию на право выпуска электронных денег, принимающий на себя безусловное и безотзывное обязательство по погашению электронных денег держателям, предъявляющим электронные деньги к обналичиванию», что предусмотрено абзацем 26 части первой статьи 6 Положения об электронных деньгах в КР⁹. Также, стоит отметить, что законодатель Кыргызстана, в отличие от законодателя Казахстана, обозначил, что «электронные деньги» хранятся непосредственно на электронных носителях, в отличие от традиционных металлических и бумажных денег, что наделяет их персональными свойствами.

Схожее определение можно увидеть в законодательстве Республики Молдова, где электронные деньги обозначаются, как «хранящиеся в электронном виде, в том числе на магнитном носителе, денежные средства, представленные в виде требования к эмитенту, которые эмитируются при получении средств, отличных от электронных денег, для осуществления платежных операций и которые принимаются лицом, отличным от эмитента электронных денег», что предусмотрено абзацем 22 статьи 3 Закона Республики Молдова о платежных услугах и электронных деньгах № 114 от 18.05.2012 (в ред. от 14.01.2019) (далее – Закон Молдавии о платежных услугах и электронных деньгах)¹⁰. Также, как и во всех вышеперечисленных странах эмитентами электронных денег в Молдавии могут быть только конкретные субъекты. Однако к уже ранее встречающимся государственным органам добавляются и другие субъекты. Так, «эмитентом электронных денег в Республике Молдова могут быть юридические лица, имеющие право на выпуск электронных денег: банки, общества, выпускающие электронные деньги, Национальный банк, когда он не выступает в качестве органа денежной политики или другой публичной власти, поставщики почтовых услуг», что предусмотрено статьей 75 Закона Молдавии о платежных услугах и электронных деньгах. При этом, важно отметить, что «лицо, намеревающееся выпускать и переводить электронные деньги в качестве общества, выпускающего электронные деньги на территории Республики Молдова, обязано до начала деятельности получить лицензию», что предусмотрено статьей 80 Закона Молдавии о платежных услугах и электронных деньгах¹⁰.

В Республике Узбекистан мы можем увидеть похожее с Казахстаном, но более развернутое определение: «электронные деньги – безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента электронных денег, хранящиеся в электронной форме и принимаемые в качестве средства платежа в системе электронных денег», что предусмотрено абзацем 19 пункта 1 статьи 4 Закона Республики Узбекистан о платежах и платежных системах от 01.11.2019 г. № ЗРУ-578 (далее – Закон РУ о платежах и платежных системах). При этом, важно отметить, что «системой электронных денег является платежная система, обеспечивающая осуществление платежей и иных операций с использованием электронных денег путем взаимодействия оператора системы электронных денег с эмитентом электронных денег и (или) владельцами электронных денег», что предусмотрено статьей 39 Закона РУ о платежах и платежных системах¹¹. «Эмитентом средств электронного платежа в Республике Узбекистан является юридическое лицо, осуществляющее выпуск средств электронного платежа» (часть 2 статьи 34 Закона РУ о платежах и платежных системах), согласно части 1 статьи 40 Закона РУ о платежах и платежных системах ими могут являться «Центральный банк и банки». То есть, как и в Молдавии, эмитентами могут быть не только государственные органы, но и иные субъекты.

В любом случае, как можно увидеть из всех вышеперечисленных примеров, на территории большей части стран Содружества Независимых Государств, электронные деньги также больше подпадают под понятие валют, существующих в цифровой среде, которые в той или иной степени регулируются государством нежели под понятие вещи. Также важным моментом является законодательное регулирование данного института, которое в первую очередь отражается на возможности выпуска «электронных денег».

Так, в законодательстве разных стран в качестве эмитентов, то есть организаций, которые могут выпускать электронные деньги, называются конкретные субъекты, например:

- 1) в Республике Беларусь – «банк, который имеет лицензию Национального банка на осуществление банковской деятельности, предусматривающее право на эмиссию электронных денег»;
- 2) в Республике Казахстан – «Национальный банк, банки второго уровня и Национальный оператор почты; другие лица не вправе выпускать электронные деньги»;
- 3) в Кыргызской Республике – «Национальный банк, а также банк, имеющий лицензию на право выпуска электронных денег»;
- 4) в Республике Молдова – «юридические лица имеющие лицензию на данный вид деятельности»;
- 5) в Республике Узбекистан – «Центральный банк и банки».

Как можно заметить, в указанных странах понятие «электронные деньги» трактуется именно в значении особой формы денежных средств, однако, как верно отмечает С.К. Идрышева: «в отличие от традиционных денег, денежные средства для получения статуса электронных денег должны быть сначала переданы самим их владельцем оператору, и только после этого он зачисляет на условный электронный счет полученные им денежные средства в форме так называемой законодателем «эмиссии» электронных денег» [2, с. 75]. Следовательно, «электронные деньги» имеют определенные общие черты с денежными средствами, которые находятся на банковских счетах. В тоже время, главным отличием «электронных денег» от безналичных денежных средств будет являться момент и порядок окончания денежных обязательств при их использовании. Также, важно отметить, что электронные деньги не требуют открытия отдельного банковского счета – они хранятся в специальных электронных кошельках. Создать такой кошелек можно онлайн или при обращении в отделение банка¹².

¹⁰ URL: [https://www.bnm.md/files/L_%20114_2012%20\(RU\)---.pdf](https://www.bnm.md/files/L_%20114_2012%20(RU)---.pdf).

¹¹ URL: <https://lex.uz/docs/4575788?ONDATE2=21.04.2022&action=compare>.

¹² URL: <http://fingramota.by/ru/guide/cashless-payments/electronic-money>.

Под термином «электронный кошелек», например, согласно абз. 2 п. 3 Правил осуществления операций с электронными деньгами РБ понимается «пластиковая карточка, программное обеспечение персонального компьютера, иное программно-техническое устройство, содержащее электронные деньги и (или) обеспечивающее к ним доступ»⁷. В дальнейшем после пополнения кошелька «электронными деньгами» можно начинать пользоваться: например, платить за товары или услуги – как в интернете, так и в некоторых офлайн-магазинах, делать частные переводы, выводить их на карточку и обналичивать и так далее. Вместе с тем, стоит отметить, что «для каждой системы электронных денег требуется соответствующее техническое оснащение, поэтому далеко не все продавцы товаров и услуг могут принимать их к оплате»¹².

Что касается виртуальной валюты, как было отмечено ранее, она не является законным платежным средством и признается лишь в рамках определённого сообщества. Тем не менее, при наличии виртуальной валюты, её также необходимо где-то хранить, особенно, если мы ведем речь о конвертируемой виртуальной валюте, такой как криптовалюта. Для таких случаев существует виртуальный кошелек. Так, например, согласно пункту 2 приложения № 1 к Декрету Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 № 8 (ред. от 18.03.2021) «О развитии цифровой экономики» «виртуальный кошелек – программное или программно-техническое средство, предназначенное для хранения цифровых знаков (токенов) и позволяющее его владельцу осуществлять операции с ними»¹³.

Таким образом, схожесть таких признаков электронных денег и виртуальной валюты, как, во-первых, их существование в цифровом пространстве и во-вторых, учет информации о размере средств без открытия банковского счета, могла бы привести нас к выводу о правильности первой позиции, которая определяет электронные деньги и виртуальную валюту как общую и частную категории. Данный вывод можно было бы подкрепить рассуждениями некоторых исследователей о том, что именно признается денежными средствами или валютой. Так, Л.Г. Ефимова подчеркивает, что «деньги – это экономическое отношение, т.е. отношение, которое складывается независимо от официального признания его государством» [3, с. 383]. Более взвешенную позицию в данном контексте занимают Л.В. Санникова и Ю.С. Харитонова, которые отмечают, что «использование в финансовой сфере таких цифровых активов, как виртуальные валюты, само по себе свидетельствует о том, что данные объекты обладают определенной ценностью. Они рассматривают некоторые виды конвертируемых виртуальных валют (криптовалют) как средство платежа, но избегают употребления понятия денег» [3, с. 408]. Исходя из данной теории можно сделать вывод о том, что деньгами можно признавать практически все, что принято ими считать в рамках определённого сообщества, а значит, как регулируемые государством «электронные деньги», так и нерегулируемая государством «виртуальная валюта», с точки зрения признания обеих категорий средством обмена и накопления, схожи гораздо в большей степени, чем может показаться при сравнении этих категорий. Как показывает практика, как «электронные деньги», так и «виртуальная валюта» достаточно часто используются в качестве того и другого.

Еще больше добавляет данной позиции аргументированности схожесть некоторых функций денежных средств с цифровыми деньгами. Так, функция денежных средств «средство платежа» все больше трансформируется в функцию «средство обращения», которая присуща как «электронным деньгам», так и «виртуальным валютам», что делает эти институты достаточно схожими. Функция денег «накопление» также все больше начинает быть присущей и «электронным деньгам», и «виртуальным валютам». Особенно в период инфляции, когда реальная валюта теряет свою привлекательность.

В целом, некоторая схожесть по функционалу «электронных денег» и «виртуальной валюты» с денежными средствами наталкивает на рассуждения о том, может ли цифровая валюта со временем выполнять функции мировых денег. То есть денег, которые используются за пределами одной юрисдикции. На первый взгляд это представляется потенциально возможным, поскольку существование такой категории «денег» связано с глобальной компьютерной сетью «Интернет» и единственный вопрос – это вопрос мирового признания.

Учитывая сказанное выше, первая теория все-таки не представляется нам верной, поскольку, несмотря на то, что под «электронными деньгами» действительно следует понимать регулируемую государством цифровую валюту, а под термином «виртуальная валюта» – обратное (то есть нерегулируемую государством цифровую валюту или даже просто актив), обе категории обладают гораздо более значимыми отличиями. В частности, отраслевая принадлежность или правовая природа, прием в качестве законного средства платежа и производство или способ создания.

Первым существенным отличием является правовая природа рассматриваемых объектов.

Так, исходя из всех представленных выше определений, можно однозначно прийти к выводу, что, электронные деньги порождают у одного лица обязанность совершить определенные действия в отношении другого, то есть относятся к обязательственным правам. На это также прямо указывают определения термина «электронные деньги» в некоторых юрисдикциях, к примеру, «под электронными деньгами понимаются безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента» (Республика Казахстан), «электронные деньги – хранящиеся в электронном виде денежные средства, представленные в виде требования к эмитенту» (Республика Молдова), «электронные деньги — безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента электронных денег» (Республика Узбекистан). Таким образом, если заказчик электронных денег (физическое или юридическое лицо) запрашивает проведение операции по их переводу от оператора, последний, в свою очередь, должен осуществить

¹³ О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8 (ред. от 18 марта 2021 г.) // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

перевод электронных денег указанному заказчиком лицу. Следовательно, электронные деньги – это обязательственное право. При этом, абсолютно противоположную ситуацию мы обнаружим при работе с «виртуальной валютой» в процессе взаимодействия с которой будут возникать субъективные права. К примеру, держатель Litecoin не вправе требовать от кого-либо какого-либо практического действия (передать имущество, совершить перевод или тому подобное), даже если он осуществляет перевод данной виртуальной валюты другому лицу, поскольку при этом он осуществляет правомочие распоряжения, а не право требования. Таким образом, виртуальная валюта пока подпадает больше под режим вещного права.

Вторым существенным отличием является вопрос соотношения виртуальной валюты и электронных денег с понятием «законное средство платежа». Так, в Российской Федерации электронные деньги напрямую относятся законодательством к денежным средствам, о чем свидетельствует определение данного термина: «электронные денежные средства – денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа, что закреплено в пункте 18 части 1 статьи 3 Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.12.2021)»¹⁴. Схожей позиции также придерживаются, например, Республика Молдова, которая называет электронные деньги «денежными средствами, представленными в виде требования к эмитенту».

В иных же юрисдикциях можно столкнуться с другими определениями, например, в Республике Армения «электронные деньги – это денежная стоимость, выражающая денежное требование по отношению к эмитенту, которая:

- 1) хранится на электронных устройствах;
- 2) выпускается взамен полученных денежных средств, стоимостное выражение которых не может быть меньше стоимости выпущенных электронных денег;
- 3) принимается как средство платежа иными отличными от эмитента лицами, что предусмотрено пунктом «х» части 1 статьи 3 Закона Республики Армения «О платежно-расчетных системах и платежно-расчетных организациях» от 21 декабря 2004 г. № ЗР-150»¹⁵. Схожей позиции также придерживается Кыргызская Республика, которая определяет «электронные деньги», как «денежную стоимость, которая хранится в электронном виде на программно-техническом устройстве»⁹.

Так или иначе, абсолютно каждая приведенная нами в пример юрисдикция признает электронные деньги законным платежным средством.

Ровно противоположная ситуация складывается с виртуальной валютой, которая в настоящее время больше подпадает под понятие вещи, которую используют в целях накопления. Как отмечали А.Ю. Толкачев и М.Б. Жужжалов: «конвертируемая виртуальная валюта используется как средство расчетов не в силу своих технических свойств, а в силу того, что существует некое сообщество людей, использующих данные счетные единицы в расчетах между собой». В то же время, не стоит забывать, что, данное положение имеет место сейчас и не означает, что в будущем ситуация не будет полностью противоположной, ведь уже в настоящее время в рамках экономического сообщества постоянно ведутся рассуждения на тему полного или частичного перехода экономики к активному использованию виртуальных валют, которые, в отличие от подконтрольных государству электронных денег, никаким образом ему не подвластны.

Третьим существенным отличием является способ создания. Так, перед получением электронных денег необходимо сделать ряд действий, в том числе, предоставить оператору наличные или безналичные денежные средства. Именно такое предоставление порождает право требования у заказчика услуги. Для создания же виртуальной валюты, в зависимости от её вида, может использоваться безграничное количество способов. Например, это может быть схожий с электронными деньгами способ, когда виртуальная валюта фактически выкупается за реальную валюту. Или же ровно противоположный способ, когда для получения виртуальной валюты необходимо выполнить ряд действий. В рамках такого вида, как игровая валюта это может быть выполнение определённых действий в виртуальном пространстве. Если же говорить о конвертируемой виртуальной валюте или криптовалюте, есть несколько способов возникновения права: майнинг (создание) и договор. Подобные способы приобретения прав делают виртуальную валюту схожей с вещами, а право на виртуальную валюту – с вещным правом (правом собственности).

Заключение. Таким образом, автор приходит к следующему выводу и дает следующие определения:

виртуальная валюта – это цифровая валюта, которая не регулируется государством и не имеет статуса законного средства платежа ни в одной юрисдикции, может функционировать как валюта только по соглашению между пользователями в рамках определенного виртуального сообщества;

электронные деньги – это цифровая валюта, хранящаяся на электронных кошельках, которая регулируется государством и имеет статус законного средства платежа при определенных условиях.

¹⁴ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/.

¹⁵ URL: https://www.cba.am/AM/lalaws/Vcharahashvarkayin_rus.pdf.

«Электронные деньги» и «виртуальная валюта» являются разными понятиями, не имеющими значительных общих черт и отличными по существу, поскольку:

- 1) имеют разную правовую природу (так, электронные деньги являются обязательственным правом в то время, как виртуальная валюта больше подпадает под режим вещного права);
- 2) имеют разный статус в отношении признания законным средством платежа (каждая приведенная нами в пример юрисдикция признает электронные деньги законным платежным средством, в то время как ровно противоположная ситуация складывается с виртуальной валютой, которая на современном этапе не признается таковой);
- 3) отличные способы создания (для получения электронных денег предварительно необходимо предоставить оператору наличные или безналичные денежные средства, в то время как для создания виртуальной валюты, в зависимости от вида, может использоваться безграничное количество способов: майнинг, договор, выкуп за реальную валюту и др.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Силивончик А.А. Понятие и сущность термина «виртуальная валюта» // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. Сер.: Социально-экономические и общественные науки. – 2022. – № 2(131). – С. 100–104.
2. Идрышева С.К. Электронные платежи и электронные деньги: правовые основы и отдельные коллизии в правовом понимании терминов // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2021. – № 1(73). – С. 68–85. DOI: <https://doi.org/10.12737/jfcl.2021.009>.
3. Цифровое право. Глоссарий понятий / Под общ. ред. В.В. Блажеевой, М.А. Егоровой. – М.: ООО «Проспект», 2022. – С. 383–386, 408. DOI <https://doi.org/10.31085/9785392227297-2020-640>.

Поступила 20.09.2022

ON THE CORRELATION BETWEEN E-MONEY AND VIRTUAL CURRENCIES

A. SILIVONCHYK
(Belarusian State University, Minsk)

Some researchers hold the view a virtual currency is only a stage in the development of e-money and does not differ significantly from it, while others are convinced e-money and virtual currency are quite different concepts that have little in common. This article focuses on the relationship between the two concepts: "e-money" and "virtual currency". As a result of the analysis, the author concludes that "electronic money" and "virtual currency" are different concepts that have little in common and differ in substance. Among other things, these categories have different legal nature, different status with respect to recognition as legal tender, and differ significantly in the manner in which they are created.

Keywords: virtual currency, e-money, cryptocurrency, digitalization.

УДК 349.6

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-144-147

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

А.А. ХОДАКОВА*(Белорусский государственный университет, Минск)*

В статье рассматриваются научные и доктринальные подходы к определению термина «экологическое образование». Предложен авторский вариант понятия экологического образования. Выделяются его основные признаки, их содержательная сторона. Подчеркивается важное место экологического образования как системообразующего фактора и элемента реализации стратегии устойчивого развития, необходимости внедрения основ экологических знаний на всех уровнях образования. Подчеркивается, что экологическое образование является важным элементом в области просвещения и решения экологических задач, стоящих перед обществом и государством. Определяются основные цели экологического образования, среди которых одной из основных, на взгляд автора, является ориентация на подготовку профессиональных кадров, способных эффективно решать существующие экологические проблемы.

Ключевые слова: экологическое образование, природоохранительное просвещение, экологическое просвещение, природоохранное просвещение, экологическая культура.

Введение. Современный этап функционирования нашего общества предъявляет все более высокие требования к его дальнейшему развитию и совершенствованию, определяя принципиально новые подходы ко всем сферам жизнедеятельности. Одной из ключевых задач государства на сегодняшний день является достижение более высокого уровня образования и правовой культуры, а также нейтрализация различных правонарушений, в том числе, экологических. Среди мер, направленных на реализацию этой задачи, существенное место отводится оптимизации экологического образования, воспитания и просвещения, ориентирующих отдельную личность и общество в целом на полезные и рациональные взаимоотношения с окружающей природной средой. Актуальность исследования связана с отсутствием правовой регламентации термина «экологическое образование» и необходимостью выработки единого подхода к его пониманию.

Целью исследования является выявление содержательных аспектов термина «экологическое образование» и выделение его основных признаков. Объектом исследования являются правоотношения, связанные с реализацией основных принципов устойчивого развития в контексте экологического образования личности. Предмет исследования – научно-правовые взгляды (доктринальные подходы) к определению термина «экологическое образование».

Основная часть. Экологическое образование представляет собой системообразующую категорию, являясь одним из элементов фундамента частно-правовой и публично-правовой сфер. В последнее время проблематика определения сущности экологического образования и его содержательных аспектов привлекает все большее внимания различного рода исследователей. Фактически одновременно усиливается интерес к процессам нормотворчества и правоприменения в рамках реализации стратегии устойчивого развития. В этой связи вопросы определения понятия и сущности экологического образования, включая унификацию законодательства, представляются весьма актуальными.

Понятие любого правового явления характеризует его сущность, определяет основные признаки. В литературе наблюдается разнообразие теоретико-правовых подходов к термину «экологическое образование», а среди ученых нет единства мнений относительно данного термина и сущности его правовой природы. Прежде всего отмечается, что экологическое образование начало формироваться из исследований по охране природы. При этом сам термин «экологическое образование» прошел длительный путь возникновения, развития и трансформации. На его формирование повлияли такие категориальные понятия, как «природоохранительное просвещение», трансформировавшееся в термин «природоохранительное образование», а в последующем – «экологическое образование». Среди авторов, занимающихся изучением специфики указанного термина и процессов его формирования и развития, можно отметить С.Н. Глазычева, который изначально обозначил соответствующие правоотношения понятием «природоохранительное просвещение», понимая под ним «...множественность социальной деятельности, которая признается в случае необходимой осмысленной организации охраны природы, то есть восприятия природоохранительного просвещения в виде интегративных формирований в интересах государства и каждой личности отдельно» [1, с. 33]. В свою очередь А.В. Мушич-Громыко выделила термин «экологическое просвещение», понимая под ним «...генерирование такой модели личности, которая смогла бы внести существенный вклад в решение экологических проблем»¹. Д.М. Гвишиани, исследуя природоохранное образование, отмечал, что его главной целью является обязанность сформировать у каждого человека необходимый базис знаний по поводу пользования условиями и ресурсами природы, осмысленное и рациональное управление окружающей средой и её улучшение². А.В. Миронов понимает под экологическим образованием развитие у основной

¹ URL: <http://sociosphera.com/files/conference/2012/k-25-5-12.pdf>.

² URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38546562>.

части интеллектуального общества высокой экологической культуры во всех областях человеческой деятельности, связанной с познанием, освоением, преобразованием природы. В.Б. Калинин отмечает, что экологическое образование представляет собой «...обучение и воспитание для решения социально-экологических вызовов, деятельное стремление жить в гармонии с людьми и природой, чтобы обеспечить высокий уровень качества жизни не только настоящим, но и будущим поколениям»³.

Следует отметить, начиная с 2000-х гг. начала происходить поэтапная модернизация отношения к содержанию экологического образования в соответствии с принципами и целями устойчивого развития [2, с. 10–16]. В числе авторов, посвятивших свои работы изучению понятия экологического образования, можно отметить Н.В. Левченко, который определяет его как «...непрерывный процесс обучения, воспитания и развития личности, направленный на формирование системы научных и практических знаний и умений, а также ценностных ориентаций, поведения и деятельности» [3]. В свою очередь, Т.А. Бабакова определяет экологическое образование как «образование для устойчивого развития через призму экологического самосознания личности». Под ним автор понимает «систему суммарных взглядов, убеждений, стремлений, ценностных ориентаций человека, отражающих понимание им необходимости коэволюционных отношений в системе "человек – общество – природа" и определяющих направленность его деятельности на достижение гармонии в этой системе, устойчивое ее развитие» [4, с. 4]. Такие авторы, как И.Д. Зверев, Л.П. Салеева рассматривают «экологическое образование» как «...воздействие, направленное на личность с целью формирования ее мировоззрения, осознанного отношения к окружающей природной среде, вооружение человека экологическими знаниями, умениями, навыками. Экологическое образование определяется такими понятиями, как «сознание – мышление – знание и деятельность» [2, с. 15]. Д.Ж. Маркович определяет экологическое образование как «...процесс приобретения и углубления знаний об экологических проблемах, причинах их возникновения, необходимости и возможностях их решения»⁴. Ю.Л. Хотунцев и Н.И. Нагибин отмечают, что «экологическое образование – это формирование системы научных знаний, взглядов и убеждений, направленных на воспитание моральной ответственности личности за состояние окружающей среды, осознание необходимости постоянной заботы о ней» [5, с. 54]. Как процесс и результат усвоения ценностей, экологических и этических норм и систематизированных знаний, обеспечивающих становление экологического сознания, необходимое условие выполнения человеком функций закономерного изменения в природной среде определяет экологическое образование И.Т. Суравегина [6, с. 20]. В.Г. Рыжавская дает определение экологического образования в качестве «комплексной, непрерывной и всеобщей системы специальных экологических знаний, умений и ценностей, а также процесса развития личности, обучения, воспитания, самообразования и накопления опыта, направленного на формирование ценностных ориентаций, поведенческих норм и специальных знаний по охране окружающей среды, рациональному использованию природных ресурсов и обеспечению экологической безопасности, на чем основывается ответственность личности за сохранение окружающей среды» [7, с. 185–188]. Экологическое образование по мнению С.А. Балащенко и О.В. Мороза «...представляет собой процесс и результат овладения знаниями, умениями и навыками в сфере состояния окружающей среды, воздействия на окружающую среду, а также последствий ее изменения» [8, с. 262]. Несколько иначе экологическое образование определяют А.С. Бейсенова и Ж.Б. Шилдебаева, полагая, что «...экологическое образование подразумевает процесс разъяснения подрастающему поколению самых оптимальных путей гармоничных сочетаний человеческого общества, окружающей среды и природы, при этом особое внимание уделяется воспитанию нового гуманного поколения, обладающего высокой экологической культурой, которое любит и может защитить природу в процессе оптимального использования ее ресурсов» [9, с. 134–141].

Впервые на конференции, прошедшей в США (Невада), в 1970 г. был предложен вариант термина «экологическое образование». Вопрос об определении данного понятия стал предметом обсуждения как в юридической литературе и доктрине, так и в программных документах ряда международных конференций. В рамках конференции 1970 г. «экологическое образование» сформулировали как «процесс осознания человеком ценности окружающей среды и уточнение основных положений, необходимых для получения знаний и умений, нужных для понимания и признания взаимной зависимости между человеком, его культурой и биофизическим окружением». Экологическое образование должно было включать в себя развитие практических навыков в решении задач, относящихся к взаимодействию с окружающей средой, выработку поведения, способствующего улучшению качества окружающей среды. По мнению Finnish National Commission for UNESCO (1974) экологическое образование является способом достижения целей охраны окружающей среды⁵, это не отдельная наука или дисциплина, которая должна осуществляться согласно принципу интегрированного образования. В «Повестке дня на XXI век» (1992) термин «экологическое образование» был определен как процесс и результат усвоения экологических и этических норм, ценностей и отношений, навыков и образа жизни, которые требуются для обеспечения устойчивого развития⁶. В частности, Межпарламентская Ассамблея СНГ определяет экологическое образование как «процесс обучения, воспитания, развития личности и населения, самообразования и накопления опыта, направленный на формирование ценностных ориентаций, поведенческих норм и специальных знаний по охране окружающей среды, природопользованию и обеспечению экологической безопасности, реализуемых в экологически грамотной деятельности»

³ URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41723455>.

⁴ URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/432/785/1219/2-markovich.pdf>.

⁵ URL: <https://www.infoeco.ru/assets/f/kontseptsia.pdf>.

⁶ URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/agenda21.pdf.

На наш взгляд, вышеприведенный анализ теоретико-правовых подходов к определению термина «экологическое образование» позволяет говорить о нечеткости и неполноте сформулированных понятий. По нашему мнению, под экологическим образованием следует понимать непрерывный процесс обучения, воспитания и формирования экологической культуры личности, связанный с получением знаний об основных закономерностях развития окружающей (природной) среды, реализуемый, в том числе, посредством экологического просвещения, способствующий сохранению природы в результате осуществления хозяйственной и иной деятельности человека. Представляется, что предложенное нами определение наиболее четко и полно отражает основные его признаки и характеристики. В частности, «непрерывность экологического образования» предполагает развитие личности в процессе освоения всех уровней образования, включая дополнительное. Данный признак вытекает из концепции устойчивого развития – «образование через всю жизнь». «Формирование экологической культуры личности и получение экологических знаний» вытекает из Закона об охране окружающей среды и указывает на то, что формирование экологической культуры происходит через просвещение посредством распространения экологической информации. Поскольку в настоящее время реализация хозяйственной деятельности человека существенно влияет на окружающую среду, обостряется необходимость в развитии и внедрении экологических знаний, решении глобальных и конкретных экологических проблем, связанных с осуществлением такой деятельности.

Заключение. Вышеизложенное позволяет отметить, что изучение экологического образования предоставляет возможность системной интеграции знаний различных областей наук о природе, обществе и человеке [10, с. 39]. На наш взгляд, характеристика теоретико-правовых подходов к понятию экологического образования позволяет утверждать, что оно представляет собой непрерывный процесс, связанный с воздействием на человека в целях формирования его мировоззрения, осознания ценности окружающей среды и получения практических навыков для решения задач, относящихся к сохранению её качества, рационального использования природных ресурсов и взаимосвязи человека с окружающей средой. Основной целью экологического образования должно стать развитие системы интеллектуальных и практических умений по изучению, оценке, улучшению состояния окружающей среды, а также повышение уровня эколого-правовой культуры и развитие экологического воспитания личности. Цель экологического образования предполагает решение ряда соответствующих задач, к числу которых мы относим:

- повышение образовательного уровня каждого человека в рамках экологического образования;
- совершенствование качества экологического образования, отвечающего потребностям развития личности, общества, основным направлениям и целям устойчивого развития;
- обновление содержания и систематизация учебных программ, научно-методического и материально-технического обеспечения образовательного процесса в целях реализации принципа экологической направленности образования;
- повышение уровня эколого-правовой культуры и экологического воспитания;
- обеспечение и совершенствование механизмов экологического воспитания общества.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, мы приходим к следующим выводам:

1. Экологическое образование представляет собой своего рода способ предоставления знаний, а экологическое просвещение – возможный вариант их распространения.
2. Важной целью экологического образования является ориентация на подготовку профессиональных кадров, способных эффективно решать существующие экологические проблемы.
3. Экологическое образование является средством реализации экологического просвещения и направлено на получение специальных знаний, необходимых для реализации соответствующей информации и её распространения.
4. Экологическое образование является своего рода методом, способствующим экологическому просвещению.
5. Наличие экологических знаний позволит обществу и каждому человеку в отдельности анализировать, прогнозировать и модернизировать механизмы, направленные на сохранение окружающей среды и тем самым способствовать решению значимых экологических проблем.
6. По нашему мнению, под экологическим образованием следует понимать непрерывный процесс обучения, воспитания и формирования экологической культуры личности, связанный с получением знаний об основных закономерностях развития окружающей (природной) среды, реализуемый, в том числе, посредством экологического просвещения, способствующий сохранению природы в результате осуществления хозяйственной и иной деятельности человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазачев С.Н. Экологическая культура учителя: исследования и разработки экогуманитарной парадигмы. – М.: Современный писатель, 1998. – С. 33.
2. Каропа Г.Н. Экологическое образование школьников: ведущие тенденции и парадигмальные сдвиги. – Минск: НИО, 2000. – 210 с.
3. Левченко Н.В. Экологическое образование: классификация теоретико-методологических подходов // Ойкумена. – 2016. – № 1. – С. 109–116.

4. Бабакова Т.А. Проблема становления научного экологического мировоззрения обучающихся // Экологическое образование для устойчивого развития: теория и педагогическая реальность: материалы XIV Междунар. науч.-практ. конф. – Н. Новгород: НГПУ им. К. Минина, 2017. – Ч. I. – С. 4.
5. Хотунцев Ю.Л., Нагибин Н.И. Экологическое образование на уроках технологии // Экологическое образование. – 2009. – № 1. – С. 52–56.
6. Суравегина И.Т. Теория и практика формирования ответственного отношения школьников к природе в процессе обучения биологии: автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.01; Моск. пед. гос. ун-т. – М., 1986. – 35 с.
7. Рыжавская В.Г. Понятие и признаки экологического образования по законодательству Республики Беларусь // Приоритетные направления развития экологического, земельного и аграрного права: материалы Респ. круглого стола, приуроч. к юбилею д-ра юрид. наук, проф. Т.И. Макаровой / редкол.: С.А. Балашенко. – Минск: Изд. центр БГУ, 2017. – С. 185–188.
8. Балашенко С.А., Мороз О.В. Экологическое образование // Белорус. юрид. энцикл.: в 4 т. / БГУ, Юрид. фак.; редкол.: С.А. Балашенко. – Минск, 2013. – Т. 4: Т-Я. – С. 262.
9. Бейсенова А.С., Шилдебаева Ж.Б. Концепция экологического образования и воспитания в системе общего образования Республики Казахстан // Высш. шк. Казахстана. – 2002. – № 1. – С. 134–141.
10. Попелицкая С.А., Порошина С.В., Кузичева Т.П. Концепция экологического образования в современном обществе // Экологическое образование для устойчивого развития: теория и педагогическая реальность: материалы XIV Междунар. науч.-практ. конф. – Н. Новгород: НГПУ им. К. Минина, 2017. – Ч. I. – С. 39.

Поступила 09.03.2023

THEORETICAL AND LEGAL FOUNDATIONS THE ESSENCE AND CONTENT OF ENVIRONMENTAL EDUCATION

A. KHODAKOVA
(Belarusian State University, Minsk)

The article considers scientific and doctrinal approaches to the definition of the term "environmental education". The author's approach to the content of the concept of environmental education is offered. Its special features and their content side revealing essence of ecological education are distinguished. The important place of environmental education as system forming factor and fundamental element within the framework of sustainable development strategy realization and necessity of introducing the basics of environmental knowledge within the framework of all levels of education is underlined. It is stressed that environmental education is an important element of education and solving environmental tasks of the society and the state. The main goals of ecological education are defined among which one of the main goals is, in the author's opinion, orientation on preparation of professional staff, capable to solve existent ecological problems effectively.

Keywords: environmental education, environmental education, environmental education, environmental education, environmental culture.

УДК 342.7

DOI 10.52928/2070-1632-2023-63-1-148-153

**РЕАЛИЗАЦИЯ ОТДЕЛЬНЫХ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРАВ ГРАЖДАН
В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ЗА ПЕРИОД 2011–2015 гг.**

Н.С. ЧЕРНЕЦКАЯ

(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

ORCID <https://orcid.org/0000-0001-5807-2224>

В статье изложены основные достижения в сфере информатизации в Республике Беларусь за период 2011–2015 гг. и их влияние на развитие правовых норм, направленных на обеспечение отдельных конституционных прав граждан. Приводятся значимые нововведения законодательства в исследуемой сфере и дается их оценка, как позитивная, так и критическая. Сделан вывод о необходимости выделения анализируемого периода в качестве самостоятельного этапа на пути к цифровой трансформации.

Ключевые слова: информатизация, информационное общество, информационно-коммуникационные технологии, конституционные права граждан, право на информацию, сеть Интернет.

Введение. Становление информационного общества неразрывно связано с внедрением информационно-коммуникационных технологий, что оказывает сильнейшее влияние на существующие общественные отношения, институты гражданского общества и государство в целом. Многовекторный феномен процесса информатизации определяет также основные задачи права, которые, по нашему убеждению, в первую очередь должны быть направлены на обеспечение конституционных прав граждан, что опосредует необходимость глубокого всестороннего историко-правового анализа взаимосвязи становления информационного общества в Республике Беларусь и развития норм, направленных на защиту конституционных прав граждан.

Основная часть. В период обретения Республикой Беларусь своей независимости был задан вектор на переход от индустриального к информационному обществу. Если в 1991–2000 гг. мы могли говорить только о зарождении информационного общества и информационного законодательства, то уже в период 2000–2010 гг. правовое регулирование общественных отношений в сфере информатизации получило активное развитие [1, с. 68], однако отсутствовал стратегический документ в области государственной информационной политики, что не позволяло белорусскому государству выйти на новый этап в данном вопросе. Для создания такого документа были привлечены ученые и специалисты ведущих образовательных, научно-исследовательских и научно-производственных организаций [2, с. 17]. В результате работы 9 августа 2010 г. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1174 была утверждена Стратегия развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 г. (далее – Стратегия развития до 2015 г.)¹. Как справедливо отмечают М.С. Абламейко и Д.А. Марушко, данный документ явился «правовым началом для подготовки и уточнения уже существующих, а также разработки новых концептуальных, программных и иных нормативно-правовых документов <...> в сфере развития информационного общества в Республике Беларусь» [3, с. 40].

Информационное общество в контексте Стратегии развития до 2015 г. (глава 2) рассматривалось как «современный этап развития цивилизации с доминирующей ролью знаний и информации, воздействием информационных и коммуникационных технологий на все сферы человеческой деятельности и общество в целом». Устойчивое социально-экономическое, политическое и культурное развитие страны, улучшение качества жизни граждан, создание широких возможностей для удовлетворения потребностей и свободного развития личности являлось стратегической целью развития информационного общества в Республике Беларусь на данном этапе. Достижение этой цели осуществлялось в рамках Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 гг., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 марта 2011 г. № 384 (далее – Национальная программа 2011–2015 гг.)², которая была разработана межведомственной рабочей группой [4, с. 59].

Национальная программа 2011–2015 гг. реализовывалась в два этапа (2011–2013 гг. и 2014–2015 гг.) и включала 9 подпрограмм, каждая из которых имела определенные цели и задачи, ожидаемые результаты. Для оценки эффективности их выполнения Национальная программа на 2011–2015 гг. закрепляла набор количественных показателей и перечень планируемых мероприятий [5]. Необходимо отметить, что реализация мероприятий

¹ О Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года и плане первоочередных мер по реализации Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на 2010 год [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 9 авг. 2010 г., № 1174 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

² Об утверждении Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 марта 2011 г., № 384 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 12.06.2015 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

Национальной программы 2011–2015 гг. была достаточно успешной, о чем свидетельствовал высокий индекс развития информационно-коммуникационных технологий (далее – IDI). IDI представляет собой обобщающий, составной индекс, присваиваемый с 2009 г. экспертами Международного союза электросвязи (далее – МСЭ) государствам для оценки развития информационно-коммуникационных технологий и его рейтингового сравнения между странами [5, с. 53]. Согласно информационно-аналитическому отчету МСЭ 2015 г. «Измерение информационного общества» Беларусь по IDI 2014 г. заняла 36 позицию среди 167 государств, опередив Российскую Федерацию, Казахстан, Молдову, Украину и др.³ И это неудивительно, так как за относительно непродолжительный промежуток времени Республика Беларусь существенно расширила внедрение информационно-коммуникационных технологий во все сферы жизни общества. В частности, с 1 января 2011 г. начал функционировать Единый портал электронных услуг посредством общегосударственной автоматизированной информационной системы (далее – ОАИС) (www.portal.gov.by), открывающий для физических и юридических лиц доступ к электронным услугам [6, с. 55]. Правовые нормы о формировании и развитии государственной системы оказания электронных услуг были закреплены в постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 9 августа 2011 г. № 1074 «Об оказании электронных услуг и реализации государственных функций в электронном виде посредством общегосударственной автоматизированной информационной системы»⁴, постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 10 февраля 2012 г. № 138 «О базовых электронных услугах»⁵.

7 марта 2012 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 30 августа 2011 г. № 389 «О едином расчетном и информационном пространстве в Республике Беларусь» и в Беларуси начался переход к единому расчетному информационному пространству (далее – ЕРИП)⁶. ЕРИП не только упорядочило процессы организации и осуществления приема платежей, но и для физических и юридических лиц создало удобный сервис для проведения платежных операций в различных сферах [7, с. 59]. 19 марта 2012 г. было ознaменовано созданием Республиканского унитарного предприятия «Национальный центр электронных услуг», которое по настоящее время оказывает различные электронные услуги и занимается разработкой информационных систем и ресурсов, предназначенных для оказания таких услуг⁷. С 1 июля 2012 г. в соответствии с положениями Декрета Президента Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 3 «О некоторых вопросах опубликования и вступления в силу правовых актов Республики Беларусь» в процесс государственного управления было внедрено электронное официальное опубликование⁸, позволившее гражданам и юридическим лицам получать всеобъемлющую информацию о принятых правовых актах [8, с. 21] и устранившее отдельные проблемы [8, с. 20–21] реализации конституционной нормы о доведении до всеобщего сведения нормативных актов (ст. 7 Конституции Республики Беларусь)⁹. Помимо указанных нормативных правовых актов также необходимо выделить Указ Президента Республики Беларусь от 8 ноября 2011 г. № 515 «О некоторых вопросах развития информационного общества в Республике Беларусь»¹⁰, Указ Президента Республики Беларусь от 2 декабря 2013 г. № 531 «О некоторых вопросах информатизации»¹¹ и постановление Министерства связи и информатизации Республики Беларусь от 10 апреля 2014 г. № 4 «Об утверждении перечня мероприятий в сфере информатизации»¹², в которых были закреплены общие направления информационной политики.

Популярность в данный период развития информационного общества начинает получать сеть Интернет. Особенно необходимо отметить увеличение пользователей Интернета в молодежной среде. Согласно социологическому

³ URL : <http://www.itu.int/en/ITU/Statistics/Pages/publications/mis2015.aspx>.

⁴ Об оказании электронных услуг и реализации государственных функций в электронном виде посредством общегосударственной автоматизированной информационной системы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 9 авг. 2011 г., № 1074 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

⁵ О базовых электронных услугах [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 10 февр. 2012 г., № 138: в ред. постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15.05.2017 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

⁶ О едином расчетном и информационном пространстве в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 30 авг. 2011 г., № 389 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 7.04.2020 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

⁷ URL: <https://nces.by/o-nas/info/>.

⁸ О некоторых вопросах опубликования и вступления в силу правовых актов Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Декрет Президента Респ. Беларусь, 24 февр. 2012 г., № 3: в ред. Декрета Президента Респ. Беларусь от 21.05.2020 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

⁹ Конституция Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 15 марта 1994 года: с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г., 17 окт. 2004 г. и 27 февр. 2022 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁰ О некоторых вопросах развития информационного общества в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 08 нояб. 2011 г., № 515 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023. – недейств. ред.

¹¹ О некоторых вопросах информатизации [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 дек. 2013 г., № 531: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 29.03.2022 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023. – утр. силу.

¹² Об утверждении перечня мероприятий в сфере информатизации [Электронный ресурс]: постановление М-ва связи и информ. Респ. Беларусь, 10 апр. 2014 г., № 4: в ред. от постановления М-ва связи и информ. Респ. Беларусь от 17.04.2015 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023. – утр. силу.

исследованию за 2012 г., проведенному Информационно-аналитическим центром при Администрации Президента Республики Беларусь, для граждан 18–29 лет основным информационным каналом о мировых событиях становится Интернет (72,0%). Большинство данных пользователей Интернета интересуют социальные сети (72%), у значительной части молодежи проявляется интерес к мультимедийным сайтам с музыкой и кино (в среднем 50,5%), более трети (36%) интересуется образовательная (научная) информация. При этом каждый четвертый респондент (24%) уже посещает интернет-магазины, а каждый пятый – почтовые серверы и онлайн-игры (в среднем по 19%)¹³. Необходимо обратить внимание, что Интернет становится частью коммуникации не только между гражданами в социальных сетях, но и начинает использоваться при обращении граждан, в том числе, индивидуальных предпринимателей, юридических лиц в государственные органы, различные организации, к индивидуальным предпринимателям.

22 января 2012 г. вступает в силу Закон Республики Беларусь от 18 июля 2011 г. № 300-З «Об обращениях граждан и юридических лиц» (далее – Закон об обращении граждан и юридических лиц)¹⁴. Данный нормативный правовой акт «направлен на комплексное и системное регулирование порядка реализации гражданами и юридическими лицами права на обращение в государственные органы, иные организации и к индивидуальным предпринимателям, в том числе в целях защиты своих прав, свобод и (или) законных интересов»¹⁵. Законом об обращении граждан и юридических лиц был установлен широкий круг способов подачи обращений и, помимо традиционных, в ст. 25 нормативного правового акта предусматривался новый способ – электронное обращение. Подача обращений в электронном виде, как справедливо отмечает А.Ф. Мательский, позволила гражданам сэкономить на почтовых расходах и сократить время на пересылку документов [9, с. 6], но, как нам представляется, главное, что в конечном итоге электронное обращение способствовало более оперативной реализации права направлять личные или коллективные обращения в государственные органы, установленного в ст. 40 Конституции Республики Беларусь. В период с 2011 г. по 2012 г. с 38 до 49% возросла доля граждан, готовых при решении своих вопросов использовать электронную почту государственных органов и других организаций. Большинство из респондентов (69%), которые использовали электронную почту государственных организаций, остались довольны полученным результатом, а в качестве преимуществ указали возможность решения любого вопроса, не выходя из дома, и отсутствие необходимости стоять в очередях, теряя собственное время (в среднем по 33%)¹³. Впоследствии Законом Республики Беларусь от 15 июля 2015 г. № 306-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об обращениях граждан и юридических лиц»¹⁶ ст. 25 Закона об обращении граждан и юридических лиц в целях исключения расхождений между названным актом и Указом Президента Республики Беларусь от 15 октября 2007 г. № 498 «О дополнительных мерах по работе с обращениями граждан и юридических лиц»¹⁷ и формирования единообразной практики применения была уточнена, что было «направлено на <...> создание условий для осуществления и защиты прав и свобод граждан, прав и законных интересов юридических лиц»¹⁸. Однако белорусский исследователь Т.М. Киселева отмечает, что на практике процедура направления и рассмотрения электронных обращений характеризовалась рядом сложностей, проблем и требовала дальнейшего совершенствования [10, с. 10].

Распространение Интернета повлекло необходимость совершенствования и норм, регулирующих судопроизводство в Республике Беларусь. К примеру, новеллой стало отнесение к письменным доказательствам в хозяйственном процессе общедоступной информации, записанной буквами либо выполненной в форме цифровой, графической записи, размещенной в глобальной компьютерной сети Интернет¹⁹. Конституционный Суд Республики Беларусь отметил, что «данной нормой устанавливается процессуальная возможность представления доказательств, полученных

¹³ Республика Беларусь в зеркале социологии: сб. материалов социол. исслед. за 2012 г. / В.О. Дашкевич и др.; под общ. ред. Л.Е. Криштаповича; Информационно-аналитический центр при Администрации Президента Республики Беларусь. – Минск: Бизнесофсет, 2014. – С. 59, 65–66.

¹⁴ Об обращениях граждан и юридических лиц [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 18 июля 2011 г., № 300-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2020 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁵ О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «Об обращениях граждан и юридических лиц» [Электронный ресурс]: решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 7 июля 2011 г., № Р-618/2011 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁶ О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об обращениях граждан и юридических лиц» [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 15 июля 2015 г., № 306-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁷ О дополнительных мерах по работе с обращениями граждан и юридических лиц [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 окт. 2007 г., № 498: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 25.12.2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023. – недейств. ред.

¹⁸ О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об обращениях граждан и юридических лиц» [Электронный ресурс]: решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 7 июля 2015 г., № Р-991/2015 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

¹⁹ О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам совершенствования судопроизводства в судах, рассматривающих экономические дела [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 01 июля 2014 г., № 174-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023

с использованием новых коммуникационных технологий, связанных с закреплением и передачей той или иной информации» (п. 2.1)²⁰. Аналогичная норма была предусмотрена и для гражданского процесса²¹. Данное правовое регулирование как указано в п. 2 решения Конституционного Суда Республики Беларусь от 20 июня 2014 г. № Р-930/2014 «О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам совершенствования гражданского судопроизводства» было основано на положениях Конституции Республики Беларусь (ч. 2 ст. 59, ч. 1 ст. 60)²². Так, с одной стороны, развивая положения ч. 2 ст. 59, ч. 1 ст. 60 Конституции Республики Беларусь, законодатель внес ясность в отношении юридической квалификации информации в Интернете как письменного доказательства для целей судопроизводства в судах, рассматривающих экономические и гражданские дела, но, с другой стороны, специалисты в области цивилистического процесса усматривали отдельные проблемы использования таких доказательств, которые не позволяли с уверенностью определить их место в системе средств доказывания и в полной мере вовлекать в хозяйственный и гражданский процесс [11, с. 1; 12, с. 37].

Изложенное позволяет нам утверждать, что внедрение и развитие информационно-коммуникативных технологий в рассматриваемый период времени затрагивало многие общественные отношения и, несмотря на попытки законодателя своевременно принимать нормативные правовые акты и(или) вносить изменения в уже принятые, вызывало ряд трудностей при практической реализации отдельных норм права. Отмеченное обстоятельство не означает, что сложности возникали исключительно в правовом русле, имелся и ряд недостатков неправового характера, связанных, в частности, с Интернетом: несовершенство тарифной политики на предоставляемые услуги Интернета для различных категорий пользователей, отсутствие равных условий доступа в Интернет для всех операторов, трудности в обеспечении беспроводного доступа, дороговизна кабельной канализации, абонентских линий при подключении по технологии ADSL и др. [13, с. 47].

Тем не менее уже с 2011 г. мы можем констатировать активный процесс информатизации общественных отношений в Республике Беларусь. В этой связи особенно возрастает необходимость обеспечения конституционных прав человека. Важный шаг в этом направлении был сделан путем внесения Законом Республики Беларусь от 4 января 2014 г. № 102-3 «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации» (далее – Закон № 102-3)²³ изменений в нормативный правовой акт, имеющий огромное значение для правового суверенитета информационного пространства Беларуси – Закон Республики Беларусь от 10 ноября 2008 г. № 455-3 «Об информации, информатизации и защите информации» (далее – Закон об информации 2008 г.)²⁴.

Основные нововведения Закона № 102-3, связанные с реализацией конституционных прав человека, заключались в следующем.

Во-первых, было введено понятие «персональные данные». Данный термин не являлся новым для национального законодательства. Закон об информации 2008 г. использовал этот термин, но не разъяснял, какая именно информация составляет (может составлять) персональные данные, поэтому Закон № 102-3 указанный пробел в понятийном аппарате устранил. Так, законодателем было сформулировано единое понимание содержания данного термина. Эта значимая новелла должна была способствовать обеспечению гарантии конституционного права физического лица на защиту от незаконного вмешательства в его личную жизнь. Однако анализируемая дефиниция в реальности не отражала сущности персональных данных. Как справедливо отмечено исследователем К.А. Березовским, термин «персональные данные» одновременно имел узкое и широкое значение. «Узость заключается в том, что к персональным данным отнесена лишь информация, подлежащая внесению в регистр населения; широким термин является в зависимости от отнесения к персональным данным информации, позволяющей «идентифицировать такое лицо»: не вся информация, позволяющая идентифицировать лицо, является его персональными данными» [14, с. 49]. Среди отрицательных аспектов по данному вопросу правовед А.А. Шугай верно обозначает и то, что содержание персональных данных не учитывало объем сведений, не подлежащих

²⁰ О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам совершенствования судопроизводства в судах, рассматривающих экономические дела» [Электронный ресурс]: решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 20 июня 2014 г., № Р-931/2014 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

²¹ О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам совершенствования гражданского судопроизводства [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2014 г., № 175-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 15.07.2015 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

²² О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам совершенствования гражданского судопроизводства» [Электронный ресурс]: решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 20 июня 2014 г., № Р-930/2014 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

²³ О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации» [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 4 янв. 2014 г., № 102-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

²⁴ Об информации, информатизации и защите информации [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 10 нояб. 2008 г., № 455-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 24.05.2021 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

внесению в регистр населения, но составляющих персональные данные и не позволяющих идентифицировать конкретное лицо: личная и семейная тайна, тайна корреспонденции, переписки²⁵.

Во-вторых, Законом № 102-3 уточнено правовое регулирование института общедоступной информации: например, расширена номенклатура общедоступной информации, определенной в ст. 16 Закона об информации 2008 г., и формы обращения за её предоставлением (появилась возможность направления обращения в электронной форме); скорректирован порядок распространения общедоступной информации государственным органом, в том числе с помощью сайта в глобальной компьютерной сети Интернет. Такой подход законодателя, по мнению Конституционного Суда Республики Беларусь, «направлен на реализацию конституционного права граждан на получение, хранение и распространение полной, достоверной и своевременной информации»²⁶.

В-третьих, Законом № 102-3 определен правовой режим служебной информации ограниченного распространения (п. 7 Закона № 102-3). Несмотря на отдельные критические высказывания в научной литературе по поводу понимания служебной информации ограниченного распространения [15, с. 42], следует обратить внимание, что данная норма не противоречила положениями ч. 1 ст. 23 Конституции Республики Беларусь. Кроме того, как отмечается Конституционным Судом Республики Беларусь, устанавливаемое Законом № 102-3 правовое регулирование служебной информации ограниченного распространения «отвечает конституционному положению о том, что пользование информацией может быть ограничено законодательством в целях защиты чести, достоинства, личной и семейной жизни граждан и полного осуществления своих прав <...> и усиливает правовые гарантии реализации конституционного права каждого на защиту от незаконного вмешательства в его личную жизнь»²⁶.

За период 2011–2015 гг. изменения были внесены и в другие нормативные правовые акты, тем или иным образом затрагивающие конституционные права граждан в условиях информационного общества. Не конкретизируя эти изменения, отметим, что многие из них были проанализированы Конституционным Судом Республики Беларусь на предмет конституционности и нашли свое отражение в соответствующих решениях^{27, 28}.

Заключение. Становление информационного общества в Республике Беларусь в 2011–2015 гг. является самостоятельным этапом на пути к цифровой трансформации и характеризуется проведением единой государственной информационной политики (Стратегия развития до 2015 г., Национальная программа 2011–2015 гг.), в которой информационно-коммуникационным технологиям отводилась роль необходимого инструмента социально-экономического прогресса.

1. Достигнутые за исследуемый период результаты внедрения информационно-коммуникационных технологий стали импульсом развития норм законодательства, направленных, в частности, на обеспечение конституционного права граждан на защиту от незаконного вмешательства в личную жизнь и получение, хранение и распространение полной, достоверной и своевременной информации.

2. В законодательстве анализируемого этапа становления информационного общества получают нормативное закрепление электронные обращения, дефиниция «персональные данные», уточняется правовое регулирование института общедоступной информации и определяется правовой режим служебной информации ограниченного распространения, общедоступная информация, размещенная в сети Интернет, приобретает статус письменных доказательств в гражданском и хозяйственном процессах, однако на практике реализация этих норм характеризуется рядом сложностей и требует дальнейшего совершенствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чернецкая Н.С., Кивель В.Н. Историко-правовой анализ становления информационного общества в Республике Беларусь в 2000–2010 гг. // Актуальные проблемы гражданского права. – 2022. – № 1(19). – С. 68–72.
2. Науменко Г.Н. Стратегия развития информационного общества // Наука и инновации. – 2010. – № 8. – С. 17–18.
3. Абламейко М.С., Марушко Д.А. Правовое обеспечение информационной безопасности при формировании информационного общества в Республике Беларусь // Известия НАН Беларуси. Сер. гуманитарных наук. – 2011. – № 4. – С. 39–45.
4. Струков Н.М. Основные этапы развития государственного управления информатизацией в Республике Беларусь // Проблемы управления (Минск). – 2010. – № 4(37). – С. 56–61.

²⁵ Шугай, А.А. Проблемы определения персональных данных [Электронный ресурс] : [по состоянию на 30.09.2014] / А.А. Шугай // Пех / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

²⁶ О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации [Электронный ресурс] : решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 26 дек. 2013 г., № Р-886/2013 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

²⁷ О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «О коммерческой тайне» [Электронный ресурс] : решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 26 дек. 2012 г., № Р-788/2012 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

²⁸ О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» [Электронный ресурс] : решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 13 мая 2013 г., № Р-805/2013 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

5. Стома Н. Оценка развития цифровизации Республики Беларусь: анализ позиций в мировых рейтингах // Банкаўскі веснік. – 2020. – № 12. – С. 52–61.
6. Абламейко М.С., Лю Игун, Артемьев С.Ю. Электронное правительство как основа построения электронной демократии: правовые основы // Право и демократия: сб. науч. тр. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: В.Н. Бибило (гл. ред.). – Минск, 2014. – Вып. 25. – С. 54–68.
7. Кучинский В. Особенности регулирования единого расчетного и информационного пространства // Банковский вестник. – 2011. – № 31(540). – С. 55–59.
8. Василевич Г.А. О некоторых направлениях дальнейшего повышения культуры опубликования и введения в действие нормативных правовых актов // Актуальные вопросы развития правовой информатизации в условиях формирования информационного общества: сб. науч. ст. / Нац. центр прав. информ. Респ. Беларусь; под общ. ред. Е.И. Коваленко. – Минск, 2017. – С. 20–27.
9. Мательский А.Ф. Развитие конституционного законодательства и де бюрократизация государственного аппарата как ключевое направление государственной политики // Право.by. – 2015. – № 5(37). – С. 5–10.
10. Киселева Т.М. Конституционные обязанности государства и граждан в сфере информационных правоотношений: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.02; Белорусский гос. ун-т. – Минск, 2015. – 24 с.
11. Лаевская А.В. Электронные доказательства в гражданском и хозяйственном процессе Республики Беларусь: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.15; Белорусский гос. ун-т. – Минск, 2017. – 26 с.
12. Хацук Ж.В. Электронные доказательства в судебном процессе // Вестн. Гродн. гос. ун-та им. Я. Купалы. Сер. 4. Правоведение. – 2014. – № 4(178). – С. 37–46.
13. Анищенко А.А., Венгеров В.Н., Науменко Г.Н. О развитии информационного общества в Беларуси // Информатика. – 2013. – № 2(38). – С. 46–54.
14. Березовский К.А. Обзор законодательства Республики Беларусь на предмет наличия правовых норм, посвященных регламентации персональных данных // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2014. – № 3. – С. 49–54.
15. Яхнович О.И. Категориально-терминологическое обеспечение служебной тайны в Республике Беларусь // Вестн. Гродн. гос. ун-та им. Я. Купалы. Сер. 4. Правоведение. – 2016. – Т. 6. – № 2. – С. 39–49.

Поступила 09.03.2023

**IMPLEMENTATION OF CERTAIN CONSTITUTIONAL RIGHTS OF CITIZENS
IN THE CONDITIONS OF THE FORMATION OF THE INFORMATION SOCIETY
IN THE REPUBLIC OF BELARUS FOR THE PERIOD 2011-2015**

N. CHERNETSKAYA
(Belarus State Economic University, Minsk)

The article describes the main achievements in the field of informatization in the Republic of Belarus for the period 2011–2015 and their impact on the development of legal norms aimed at ensuring certain constitutional rights of citizens. Significant legislative innovations in the field under study are presented and their assessment, both positive and critical, is given. It is concluded that it is necessary to allocate the analyzed period as an independent stage on the way to digital transformation.

Keywords: *informatization, information society, information and communication technologies, constitutional rights of citizens, the right to information, the Internet.*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бондарь Т.Е. Исторические аспекты дискуссионности распределительной концепции финансов	2
Быков К.Р. Экспортно-импортные товарные потоки текстиля и одежды Республики Беларусь: анализ сбалансированности и определение положительных и отрицательных сторон	6
Высоцкий С.Ю. Методика статистической оценки индекса резильентности территорий	16
Гаращенко Е.А. Особенности формирования единой внешнеторговой системы регулирования товаров ЕАЭС	21
Голочалова И.Н. Признание обязанностей SR-бизнеса на основе идентификации полномочий собственности как императив социально-экономической модели финансовой отчетности	26
Дудан М.А., Чернецкая Ю.Г. Совершенствование стратегии развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь	33
Зенькова И.В., Позднякова И.А., Гашева О.В., Алекберов А. А., Маликов Р.И. Методологический подход к занятости населения для целей устойчивого развития национальной экономической системы	39
Квасникова В.В. Тенденции развития рынка электронной коммерции стран Восточной и Юго-восточной Азии	45
Клименко В.А., Дроздович Л.И., Казанцева В.А. Риски и угрозы, возникающие при развитии взаимодействия университетов и промышленных предприятий на основе модели тройной спирали в контексте современной технологической модернизации	53
Ковалева О.Л. Технологии нейромаркетинговых исследований: инструменты и методология	57
Матвиенко А.И. Методика оценки эффективности инвестиций в профессионального спортсмена по игровым видам спорта и её апробация	61
Молохович М.В. Методология выбора формы корпоративного взаимодействия хозяйствующих субъектов в условиях инновационного развития экономики	71
Розина А.П., Гулягина О.С. Экономическое содержание адаптивных цепей поставок	78
Сергиевич Т.В. Факторы роботизации экономики в условиях новых технологических и геоэкономических реалий	83
Четырбок Н.П. Конкурентоспособность в ракурсе синергетического единства	88
Шерстнева О.М. Сравнительный анализ региональной готовности потенциала Республики Беларусь для внедрения стратегии «умной специализации»	94

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Борисёнок О.С. Юридическая оценка права безвозмездного пользования государственным имуществом	100
Волкова Н.А. Компетентный правовой порядок для <i>culpa in contrahendo</i>	108
Гончаров В.В. К вопросу о возможности осуществления в Российской Федерации общественного контроля за деятельностью иностранных и международных дипломатических представительств: конституционно-правовой анализ	113
Ковалева Н.Н., Анисимова А.С., Шахновская И.В., Соловьев П.В. Цифровая грамотность населения как средство обеспечения информационной безопасности в Республике Беларусь и Российской Федерации	118
Олесько С.С. Направление граждан в лечебно-трудовой профилакторий на пути реализации конституционных ценностей: эффективная профилактика или неправильная практика?	125
Рубис А.С., Лосева В.Г. Реквизиты документов на право пересечения границы как обязательный элемент системы защиты документа от подделок	133
Силивончик А.А. К вопросу соотношения электронных денег и виртуальной валюты	137
Ходакова А.А. Теоретико-правовые основы сущности и содержания экологического образования	144
Чернецкая Н.С. Реализация отдельных конституционных прав граждан в условиях становления информационного общества в Республике Беларусь за период 2011–2015 гг.	148