

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy
2(17), 2020

Oikonomos European Research Association
Vilnius, Lithuania, 2020

OIKONOMOS:

Journal of Social Market Economy (Lithuania)

2(17), 2020

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” – научный рецензируемый журнал, зарегистрированный в Литовской Республике. В журнале публикуются исследования по экономике и смежным дисциплинам. Основными тематическими направлениями журнала являются: история и теория концепции ордолиберализма и социального рыночного хозяйства, христианская социально-экономическая мысль, современное экономическое развитие стран Восточной Европы и постсоветского пространства, теория и практика корпоративной социальной ответственности и социального предпринимательства.

**Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).
Договор № 721-11/2015 от 12.11.2015.**

Web: oikonomos-journal.org

E-mail: era.oikonomos@gmail.com; conf.oikos@gmail.com

Tel.: +370 676 60 722; +375 29 817 72 47

Журнал основан и издается

Европейской исследовательской ассоциацией “Oikonomos”

(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)

Web: era-oikonomos.org

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Константин Голубев (главный редактор) – доктор экономических наук, кандидат богословия, профессор Белорусского государственного экономического университета (Минск, Беларусь);

Юлия Чайковская (выпускающий редактор) – кандидат экономических наук (Минск, Беларусь);

Сергей Лукин – доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного университета (Минск, Беларусь);

Ромас Лазутка (Romas Lazutka) – доктор экономических наук, профессор Вильнюсского университета (Литва);

Петр Пыш (Piotr Pysz) – доктор экономических наук, профессор Высшей школы финансов и управления в Белостоке (Польша), Колледжа бизнеса и технологий (Фехта, Германия);

Антони Роман (Antoni Roman) – доктор экономических наук, профессор университета Яньского (Ломжа, Польша);

Данила Расков – кандидат экономических наук, доцент Факультета свободных искусств и наук (Смольный институт) Санкт-Петербургского государственного университета (Россия);

Михал Мошински (Michal Moszynski) – PhD in Economics, Университет Николая Коперника в Торуня (Польша);

Якоб Вёлленштайн (Jakob Wöllenstein) – директор Белорусского бюро фонда Конрада Адэнауэра (Вильнюс, Литва).

ISSN 2351-616X

Решение о публикации присланных статей принимается Редакционным советом на основании научной ценности статьи, ее соответствия тематическому профилю журнала и положительной рецензии.

© OIKONOMOS

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(17), 2020

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” is a scientific journal with peer reviews, registered in the Republic of Lithuania. The Journal publishes research articles on economics and related spheres. The main areas for publication are: history and theory of ordoliberalism and social market economy, Christian social and economic teaching, contemporary economic development of Eastern European and post-Soviet countries, theory and practice of corporate social responsibility and social entrepreneurship.

**The journal is included in the Russian Science Citation Index (RISC).
Contract № 721-11/ 2015 from 11.12.2015.**

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com; conf.oikos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722; +375 29 817 72 47
The Journal was founded and is published by
the “Oikonomos European Research Association”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)
Web: era-oikonomos.org

EDITORIAL BOARD

Konstantin Golubev (Editor in Chief) – Doctor of Economics, Candidate of Theology, Professor of Belarus State Economic University (Minsk, Belarus);
Yuliya Chaikouskaya (Executive Editor) – Candidate of Economics (Minsk, Belarus);

Siarhei Lukin – Doctor of Economics, Professor of Belarusian State University (Minsk, Belarus);

Romas Lazutka – Doctor of Economics, Professor of Vilnius University (Lithuania);

Piotr Pysz – Doctor of Economics, Professor of University of Finance and Management in Białystok, (Poland), College of Business and Technology (Vechta, Germany);

Antoni Roman – PhD in Economics, professor Jansky University (Lomza, Poland);

Danila Raskov – PhD in Economics, Associate Professor of Faculty of Liberal Arts and Sciences (Smolny College) of Saint-Petersburg State University (Russia);

Michał Moszynski – PhD in Economics, Nicolaus Copernicus University in Toruń (Poland);

Jakob Wöllenstein – Director Country Office Belarus Konrad-Adenauer-Stiftung (Vilnius, Lithuania)

ISSN 2351-6178

Publication decisions are made by the Editorial Board and are based on the article’s scientific value, its relevance to the Journals mission, and positive peer reviews.

© OIKONOMOS

СОДЕРЖАНИЕ

Христианская социально-экономическая мысль

Пауль М. Цулелер

Куда Папа Франциск ведет нашу церковь в Европе? 6

Корпоративная социальная ответственность

Константин Белоусов

Социальная ответственность и аддитивные блага:
проблема государственного регулирования 11

Тенденции развития мировой экономики

Галина Турбан

Мировая торговля и торговые ограничения в условиях
COVID-19 в соответствии с правилами ВТО 27

Вера Ожигина

Региональные торговые соглашения в системе ВТО 39

Республика Беларусь

в системе мирохозяйственных связей

Светлана Павловская, Юлия Абакумова

Мягкая сила Беларуси 55

Социально-экономические проблемы современности

Александр Ковалёв, Дарья Ковалёва

Экономика и культурные коды: литературный кейс А. Рэнд.... 63

Социально-экономические процессы на постсоветском пространстве

Наталья Киреенко

Пандемия COVID-19 как новый вызов международной
интеграции и сельскому хозяйству стран – членов ВТО 75

Елена Еловая

Туризм как двигатель развития интеграционных процессов
в ЕАЭС 86

Экономические аспекты развития Республики Беларусь

Дмитрий Максимовцов

Аутсорсинг в управлении объектами недвижимости
Беларуси 97

CONTENTS

Christian Social and Economic Thought

Paul M. Zulehner

Where is Pope Francis leading our Church in Europe? 6

Corporate Social Responsibility

Konstantin Belousov

Social Responsibility and Addictive Goods: the Problem
of State Regulation 11

Trends in the World Economy

Galina Turban

World Trade and Trade Restrictions under COVID-19
in Accordance with WTO Rules 27

Vera Ozhigina

Regional Trade Agreements in the WTO System 39

The Republic of Belarus

in the System of World Economic Relations

Svetlana Pavlovskaya, Juliet Abakumova

Soft Power of Belarus 55

Social and Economic Challenges of Modern Age

Aliaksandr Kavaliou, Darya Kavalioua

Economy and Cultural Codes: the Literature Case of A. Rand 63

Social and Economic Processes

in the Post-Soviet Region

Natallia Kireyenka

COVID-19 Pandemic as a new Challenge to International
Integration and Agriculture of WTO Member Countries 75

Elena Elovaia

Tourism as a Driver for the Development of Integration
Processes in the EAEU 86

Economic Aspects of Development of the Republic of Belarus

Dmitry Maksimovtsov

Outsourcing in Real Estate Management
in Belarus 97

PAUL M. ZULEHNER

WHERE IS POPE FRANCIS LEADING OUR CHURCH IN EUROPE? (26 positions)

Abstract: The article reveals the content of the theses with which Professor Zulehner spoke at the conference «Society and Christianity» in Minsk, in January 2020. The theses were devoted to the analysis of Pope Francis' ideas about justice, truth, peace in the modern world, his contribution to the modern Catholic socio-economic teaching.

Keywords: Pope, freedom, justice, truth, peace, Europe.

JEL: B410

Paul M. Zulehner, Dr. phil. Dr. theol. Dr. hab., Professor (University of Vienna), Member of the European Academy of Sciences, Member of the Austrian Academy of Sciences.

0.1. On November 25th, 2014 Pope Francis visited the Council of Europe and the European Parliament. He wanted to bring encouragement and hope in the context of a rather depressing assessment of Europe's situation [Zulehner, 2019].

0.2. The keywords of encouragement are the great themes of freedom, justice, truth and peace. Likewise, the title of a symposium of the Council of European Bishop's Conferences (CCEE: Consilium Conferentiarum Episcoporum Europae) of 1992, after the Fall of the Wall (1989) and the unification of Western and Eastern Europe after four decades of division: «To live the Gospel in freedom and solidarity» [Furer, 2018].»

Freedom

1. Europe is characterised by a constant struggle for freedom. In modern times, great freedom revolutions took place: 1689, 1789, 1848, 1918, 1989.

2. A moment in the history of freedom is the development of human rights and thus of rights of freedom guaranteed by liberal democracies. Ancient discriminations have been overcome. Outcome of the struggle: (individual) liberties for all.

3. However, this achievement oriented European history of freedom has also experienced tragic interruptions: fascism and communism. The project of uniting Europe serves not only peace, but the safeguarding of freedom from further deprivations of liberty.

4. The gained democratic freedom today is being threatened in many ways. There is a trend towards the abolition of liberal democracy by democratic means. An «illiberal democracy» is the goal. This movement is based on the philosophy of the New Right of Alain de Benoist: It is not the free individual that is the basis of the state, but an ethnically cleansed as well as Christianity-based national community.

5. This development is closely connected with the fact that in the midst of guaranteed freedom the number (even of young) people who want to get rid of the annoying burden of freedom is increasing. There are many reasons for this: lack of ego strength due to overburdened families; new confusion (Jürgen Habermas) (fears of globalisation), risky freedoms (Jürg Willi) through over-individualisation and weakening of institutional relief.

6. How can our Catholic Church be a reliable advocate of freedom? To encourage people towards freedom? Strengthen families? By soft reinstitutionalisation? By a clear commitment to democracy and its concept of freedom and human rights? Respect for freedom and conscience in the church! Fostering of human rights above all in the Catholic Church! By ending discriminations (LGBT – lesbian, gay, bisexual, transgender; women) also in the Church.

Justice

7. Jean B. Lacordaire (1802-1861): «One must always wring justice from freedom.»

8. The Old Social Question caused by the Industrial Revolution has been mastered. The achievement: the welfare state, which of course needs to be further developed.

9. The Challenge of a New Social Question by Computerisation, Digitalisation, Industry 4.0. Destabilisation of many traditional jobs: «Even in rich societies, each of us can become superfluous tomorrow. What to do with him?» (Hans Magnus Enzensberger) – Unculture of Indifference (Pope Francis). In addition, this is exacerbated by global inequity and widespread international injustice in the global distribution of people's chances in life, even though progress has been made (Hans Rosling).

10. To master the New Social Question with democratic means also requires populations with a high degree of solidarity.

11. There is a desire for solidarity. But this desire becomes stifled on the way to action in a jungle of multifaceted fears (biographical, fear of loss, social descent fears, cultural fears about national identity, the fear of being left short in a short life time).

12. Human beings experience Fears from the awakening of consciousness in mother's womb (Monika Renz: Primordial angst overlays paradisiacal primordial trust: strategies against this angst are violence, greed and lies). Fears are culturally on the rise in Europe (and America) (Dominique Moïsi, Heinz Bude, Frank Furedi) and are fueled by a policy of fear by political groups and tabloid media (Ruth Wodak, Zygmunt Baumann).

13. Internationally flourishing nationalism is not conducive to solidarity. The «first» (eg. America first) is the expression and aggravation of national egoism in response to the loss of identity.

14. The Churches have the opportunity to become the advocates of national, international and global justice, and this in the face of a Europe-wide weakening of political forces advocating social justice. The solidarising power of the Churches is based on their transcendent knowledge of the deep unity of all being: there is only One World House, One Human Family. From there universal solidarity results, and this without upper limit, but with politically responsible steps towards more solidarity and justice for all in the world. The vision for the Churches is that they are oases of overflowing trust in cultures of fear.

15. On his visit to European institutions, the Pope referred to topical issues from which Europe is currently under severe pressure. These are: ecology, migration, unemployment – especially youth-unemployment – and the loneliness of the elderly.

16. Given all these political challenges, the Christian Churches cannot remain silent, even if some politicians – as in Communist times – would like it to. Of course, a church is not a political party. But it is politically inevitably partisan. It must raise its voice in favour of the poor and those who are kept in poverty. Because even today these poor people are crying to heaven. We would not be God's people if we did not hear the cry of the poor that penetrates God's ear: even today.

Truth

17. Europe has made good progress facing the challenges of freedom and justice because, in addition to Greek, Roman, Germanic and Slavic cultural treasures, it was based on Christianity.

18. Christianity establishes the freedom of the person in the dignity of every human being as the image of God. This re-connecting of every human being to God («religio» by religare) immunises the human being against all totalitarian grasp: in politics (John Paul II, 1979!), but also in economy, in science, in administration.

19. The essence of the human being is not that of a monad, but is always in relation, in resonance. The connectedness in being is the basis for the responsibility for each other in life.

20. In so far as angst 'desolidarises', it not only endangers justice in the world, but also human development. «When things get really hard, I feel a divine tailwind», said a Christian woman committed to refugee work. The basic attitude of Christians: «We can do that» – at least more and more, as we trust ourselves, because we feel a divine tailwind.

21. Christianity in Europe is currently experiencing a deep transformation. The Constantine era in its post-Reformation form is definitely over. Religion is no longer fate but choice (Peter L. Berger). Furthermore, Christianity has also wounded in many ways: through the interweaving of God and violence during the Thirty Years War, through the sluggish realisation of Gal 3:28 with regard to women, through the inability to develop sexually immature men who are delivered from a familial and in its sexual culture weakened society, and, if necessary, to prevent them from entering the pastoral ministry of children and adolescents.

Peace

22. An ancient Roman axiom: «Si vis pacem, para bellum». That's no longer possible today. Therefore, the Pope spoke in the Council of Europe massively against the arms trade. Today, «Si vis pacem, para iustitiam!» (Psalm 85:11)

23. Peace (in Europe) also includes mutual respect for peoples and appreciation of cultural and religious diversity. Diversity of European peoples and cultures is no threat, but enrichment. What threatens peace, apart from nationalism, is above all humiliation (e.g. the pre-modern Arab world by the modern West: D. Moisi).

Soul of Europe

24. An anonymous author of the 2nd century wrote that “Christians in the world are what the soul is to the body» [Cf Letter to Diognet, 6]. The task of the soul is to uphold the body, to be its conscience and its historical memory (European Parliament).

25. «One would make a mistake and be the victim of a dangerous illusion if one believed that, in order to make Europe, it would be sufficient to create European Institutions. It would be like a body without a soul» [Denz, 2000]. Like many defining thoughts in our world of ideas, the call to ‘give Europe a soul’ is hard to trace back to its roots. It is always associated with the French politician Jacques Delors – for ten years a successful president of the Commission of the European Union. He is supposed to have brought this request into conversation in the early 1990s.

26. Pope Francis: “The future of Europe depends on the recovery of the vital connection between these two elements. A Europe which is no longer open to the transcendent dimension of life is a Europe which risks slowly losing its own soul and that ‘humanistic spirit’ which it still loves and defends. Taking as a starting point this opening to the transcendent, I would like to reaffirm the centrality of the human person, which otherwise is at the mercy of the whims and the powers of the moment. I consider to be fundamental not only the legacy that Christianity has offered in the past to the social and cultural formation of the continent, but above all the contribution which it desires to offer today, and in the future, to Europe’s growth. This contribution does not represent a threat to the secularity of states or to the independence of the institutions of the European Union, but rather an enrichment. This is clear from the ideals which shaped Europe from the beginning, such as peace, subsidiarity and reciprocal solidarity, and a humanism centred on respect for the dignity of the human person.” (European Parliament)

Sources

1. Denz, Hermann: Die europäische Seele. Leben und Glauben in Europa (The European soul. Life and faith in Europe), Vienna 2000. (In German).
2. Fürer, Ivo: Die Entwicklung Europas fordert die Kirchen heraus: Die Tätigkeit des Rates der Europäischen Bischofskonferenzen (CCEE) von seiner Gründung 1971 bis 1996 (The development of Europe challenges the Churches: The activities of the Council of the European Bishop’s Conferences (CCEE) from its founding in 1971 to 1996), Ostfildern 2018 (In German).
3. Zulehner, Paul M.: Europa beseelen. Das Evangelium im Ringen um ‚Freiheit, Gerechtigkeit und Wahrheit, Ostfildern 2019. (In German).

ПАУЛЬ М. ЦУЛЕНЕР

КУДА ПАПА ФРАНЦИСК ВЕДЕТ НАШУ ЦЕРКОВЬ В ЕВРОПЕ?

Аннотация. В статье раскрывается содержание тезисов, с которыми профессор Цулениер выступил на конференции «Социум и христианство» в Минске, в январе 2020 года. Тезисы были посвящены анализу идей папы Франциска о справедливости, истине, мире в современном мире, его вкладу в современное католическое социально-экономическое учение.

Ключевые слова: Папа Римский, свобода, справедливость, правда, мир, Европа.

Пауль М. Цулениер, доктор хабилитат теологии, доктор философии, профессор Венского университета, Член Европейской академии наук, Член Австрийской академии наук.

JEL: B410

Статья поступила в редакцию 21.08.2020 г.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И АДДИКТИВНЫЕ БЛАГА: ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация. Статья посвящена проблемам государственного регулирования рынка аддиктивных благ на примере рынка алкогольной продукции, а также социальной ответственности бизнеса, чья деятельность связана с реализацией аддиктивных благ. В статье анализируется мировой опыт в области государственного регулирования торговли алкоголем в разных странах. Автором рассматривается проблема социальной ответственности аддиктивного бизнеса в Российской Федерации.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, социально ответственная деятельность, аддиктивные блага.

JEL: M14
УДК 330.341

Белоусов Константин Юрьевич (k.belousov@spbu.ru), кандидат экономических наук (08.00.01 – Экономическая теория; 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (Менеджмент)), Санкт-Петербургский государственный университет, экономический факультет, ассистент кафедры экономической теории и социальной политики, член Российской Ассоциации этики бизнеса и КСО. Россия, 191123, ул. Чайковского, 62, Экономический факультет СПбГУ +7 812-273-52-25.

Введение

В настоящее время всё меньше споров вызывает то, что бизнес, помимо реализации товаров и предоставления услуг соответствующего качества, должен быть социально ответственен: оказывать вклад в развитие местных сообществ, способствовать реализации целей устойчивого развития и соответствовать запросам заинтересованных сторон. Современный мир предпринимательской деятельности можно охарактеризовать как систему противоречивых запросов к бизнесу, возникающих со стороны его стейкхолдеров. Перефразируя Милтона Фридмана, можно с уверенностью сказать, что «бизнес бизнеса больше не только бизнес».

Вместе с тем любая компания, декларирующая приверженность к принципам социальной ответственности, ставит перед собой долгосрочную цель по формированию коммерческих преимуществ и усилению собственной конкурентоспособности и устойчивости. За счет интегрированных в корпоративную стратегию социальных программ и практики ответственного поведения компании укрепляют свою репутацию и лояльность к бренду среди заинтересованных лиц, их товары и услуги становятся более конкурентоспособными, и могут продаваться дороже. Компании учитывают запросы заинтересованных сторон, возла-

гая на себя добровольную ответственность за собственную деятельность, выходящую за рамки установленных законом обязательств, принимая меры для повышения качества жизни стейкхолдеров и общества в целом. При этом фактические издержки, связанные с реализацией программ КСО, значительно меньше эффекта, который достигается для публичных коммерческих организаций.

Всё усложняется, когда речь заходит о компаниях, занимающихся реализацией так называемых аддитивных товаров и услуг (addictive goods), вызывающих привыкание.

Природа аддитивных товаров

Впервые проблемой аддитивных товаров обеспокоились Дж. Стиглер и Г. Беккер, которые дали определение аддитивным товарам как тем, которые в процессе потребления меняют вкусы и формируют пристрастие [Stigler, 1977, p. 77–78]. Примеры таких товаров хорошо известны – это курение табака, употребление алкоголя или наркотиков. Потребление аддитивных товаров вызывает зависимость, увеличивает их необходимое количество в будущем, создает постоянную, нереализуемую потребность в них [Беккер, 2003, стр. 492 (Becker, 2003, p. 492)].

В глазах зависимого потребителя предельная полезность аддитивных товаров постоянно возрастает или остается на постоянном уровне [Букин, 2016, с. 104 (Bukin, 2016, p. 104)]. Зависимый от потребления конкретного товара потребитель будет покупать столько же (или больше, чем раньше), чтобы удовлетворить зависимость. Отказ от потребления приведет к тому, что зависимый будет ощущать обвальное сокращение полезности. Всё это означает, что если потребление аддитивного товара становится зависимостью, а доступность таких товаров на рынке остается сравнительно легкой, то от сформировавшейся привычки будет трудно или вовсе невозможно избавиться.

В современной экономической теории под аддитивными благами принято понимать однозначно вредные зависимости, которые воспринимаются обществом негативно. Однако, например, Г. Беккер и К. Мерфи относили к таким благам всё, что вызывает привычку [Беккер, 2003, стр. 22 (Becker, 2003, p. 22)]. При этом условно их можно было разделить на две категории: полезные (beneficial) и вредные (harmful) [Gul, 2007, p. 147–172]. К полезным аддитивным благам относятся различные зависимости, способствующие развитию человека – например, игра на музыкальном инструменте, занятия спортом или чтение книг. К вредным – те, что негативно сказываются на человеческом капитале, способности получать доход и приносить пользу общему делу (например, работая в фирме) [Беккер, 2003, стр. 493 (Becker, 2003, p. 493); Becker, 1991, p. 237–241; Becker, 1994, p. 396–418; Becker, 1988, p. 675–700.]. При этом, какие-то зависимости одобряются обществом (чтение), какие-то считаются вредными или даже социально опасными (наркомания). Иные могут поощряться (игра на пианино), но создавать негативные социальные экстерналии (шум для соседей).

Список аддитивных товаров каждодневно расширяется. Сегодня в него можно внести: современные мультимедийные устройства (смартфон, компьютер, телевизор), социальные сети и интернет-зависимость, лекарственные средства, экстремальные виды спорта, игроманию и многие другие. Если рассматривать аддитивные товары с точки зрения современной экономической теории, то для потребителя они являются

товарами первой необходимости. Они труднозаменимы, их предельная полезность постоянна или увеличивается по мере их потребления, спрос на них неэластичен. Зависимость закономерно приводит к тому, что предельная норма замещения кажущимся товаром-субститутутом стремится к нулю. Для многих товаров по мере привыкания потребление растет независимо от цены. Негативный эффект потребления заключается в снижении человеческого капитала и формировании негативных экстерналий для общества.

Классическим примером такого аддиктивного блага является алкогольная и табачная продукция [Field, 2006, p. 255–263; Petry, 2001, p. 243–250]. Её потребление без разумных ограничений вызывает сильную зависимость. Очевидно, что их употребление наносит ощутимый вред (приводит к появлению хронических заболеваний, сокращению продолжительности жизни). Однако, в то же самое время, их производство, распространение и потребление в известной степени вполне легально. В то же время очевидны и негативные социальные экстерналии – рядом с точками продажи алкогольной продукции нередко формируется опасная криминогенная обстановка, район утрачивает привлекательность, возникает ночной шум, мешающий местным жителям.

Социальная ответственность аддиктивного бизнеса (например, табачной и алкогольной промышленности) оказывается под воздействием множества внутренних противоречий. Одним из них становится то, что цель компании (максимизация прибыли) и сопутствующие задачи (увеличение объема продаж и доли рынка) вступают в конфликт с социальной политикой государства, направленной на снижение объемов потребления алкоголя на душу населения. В то же самое время государственная социальная политика оказывается под гнетом другого противоречия: аддиктивная продукция, как правило, облагается акцизом, тем самым наполняя бюджет страны или региона, аддиктивный бизнес создает рабочие места, платит налоги и способствует экономическому росту.

Государственная социальная и экономическая политика в сфере регулирования рынка аддиктивных товаров на примере алкогольной продукции

Когда мы говорим о социальной ответственности бизнеса, то невольно встает вопрос о том, насколько таковым является предпринимательская деятельность по продаже товаров или оказанию услуг с изначально негативным социальным эффектом. Государство берет на себя регулирующую функцию, определяя порядок продажи, устанавливая акцизы и даже определяя дизайн упаковки (как в случае с сигаретами) подобных социально вредных товаров. Однако, как показывает практика, регулирующая роль государства приводит к любопытным эффектам – появлению безответственных форм ведения бизнеса, целиком построенных на ошибках регулирования, допущениях, пробелах в законодательстве или попустительстве.

К товарам с ярко выраженным негативным социальным эффектом относится алкоголь. Изначально ограничения по распространению и употреблению алкоголя со стороны государства могут быть направлены на:

- производителя (регуляция производства алкоголя),
- продавца (регуляция продаж алкоголя),
- покупателя (регуляция потребления алкоголя).

Регуляция изготовления включает в себя возможность облагать социально вредные товары акцизами с последующим их распределением в региональный и федеральный бюджет [Алиев, 2010, стр. 36 (Aliyev, 2010, p. 36)]. Сегодня практика введения акцизов на алкогольные изделия существует практически во всех странах мира, где торговля алкоголем носит легальный характер. Разные алкогольные напитки могут облагаться разными акцизами. Градация подобного рода носит стимулирующий для производства напитков определенного вида алкоголя характер. Например, в таких винодельческих регионах как Франция, Испания и Португалия акциза на вино нет. Тогда как в ряде других европейских стран (например, в Ирландии) он может достигать 6 евро с литра вина.

Вторым способом является лицензирование производства. Как правило, практически в любой стране, где продажа и потребление алкоголя легальны, любой гражданин может (с разной степенью сложности) приобрести лицензию, позволяющую ему изготавливать и продавать слабоалкогольные напитки самостоятельно.

С производством крепкого алкоголя ситуация сложнее. В ряде стран самогонование разрешено только для личного потребления. В большинстве стран – категорически запрещено и карается штрафами и тюремными сроками. Например, в России с 1948 по 1991 год самогонование каралось лишением свободы на срок от одного до двух лет. До 1948 года статьей 102 Уголовного кодекса РСФСР (а также соответствующими статьями УК союзных республик) запрещалось изготавливать спиртные напитки только с целью последующего сбыта. В США ситуация с алкогольным регулированием разнится от штата к штату. И если изготовление домашнего пива и вина вполне легально, то самогонование (с любой целью) преследуется по закону сроком до пяти лет. В Австралии (где эта проблема достаточно актуальна) самогонование карается штрафом примерно в восемь тысяч долларов.

Регулирование продаж алкоголя, как правило, осуществляется методом лицензирования мест продаж или созданием систем, контролирующих продажи. Последние нацелены на недопущение продажи фальсифицированной или контрафактной продукции. В России такой системой стала ЕГАИС, контроль которой осуществляет Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка. Вопрос эффективности системы оставался открытым на протяжении долгого времени, но в настоящее время большинство проблем преодолено [Бекетова, 2016, стр. 100-101 (Beketova, 2016, p. 100-101)]. Основной задачей ЕГАИС является не ограничение продажи алкоголя, а контроль наличия обязательной маркировки (акцизных марок).

Порядок лицензирования продажи алкоголя на территории Российской Федерации определяется статьями 16¹ и 19² Федерального закона №171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции». Как и во многих странах мира лицензии на продажу в России делятся

¹Статья 16 №171-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8368/d3618b9062472ca318281e431fa7d71b532e447/ (дата обращения: 27.10.2020).

²Статья 19 №171-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_8368/c5ddab697f05375d97c01e12646f730915e62d13/ (дата обращения: 27.10.2020).

на два типа. Первый тип лицензии используются исключительно барами, ресторанами и ночными клубами, позволяя продавать алкогольные напитки с целью их употребления в самом заведении. Второй тип – магазинами, и позволяет продавать алкогольные напитки в запечатанной заводской таре на вынос.

Впрочем, возможна ситуация двойного лицензирования, когда одна торговая точка может быть зарегистрирована одновременно как магазин и как бар. Проблема двойного лицензирования позволила появиться на свет «алкомаркетам» – симбиозу дневного магазина и ночной наливайки. Во время действия ограничений на продажу алкоголя работа такого алкогольного магазина имитирует работу бара: покупателю продается алкоголь в открытой бутылке или вместе с одноразовым стаканом. При этом посетитель может как остаться в «баре», так и уйти. Благодаря этой лазейке в законодательстве, позволяющем иметь две лицензии, Санкт-Петербург за несколько лет получил легализованную ночную торговлю алкоголем при его формальном запрете (в городе продажа алкогольной продукции запрещена с 22 часов до 11 часов). Фактически, любой магазин может стать баром, получив вторую лицензию и поставив несколько стульев и стойку.

Ситуация искусственно созданной монополии на ночную торговлю алкоголем (в продуктовых и сетевых магазинах алкоголь ночью не реализуется) приводит к тому, что алкомаркеты, работающие 24 часа, пользуются существенной популярностью среди потребителей алкогольной продукции. В результате вокруг таких точек ночной торговли алкоголем повышается криминогенность обстановки и уровень ночного шума, снижается привлекательность окрестного жилья. Бизнес такого рода не может быть социально ответственным по той причине, что, во-первых, создает множество негативных экстерналий, во-вторых, не пытается с ними бороться, и, в-третьих, само его существование основано на нарушении закона. Данный бизнес можно охарактеризовать как социально безответственный и токсичный.

Бум появления алкомаркетов пришелся на 2016 год. В 2017 году петербургские власти обратили внимание на ситуацию. Губернатор Полтавченко выразил свое недовольство существованием подобных магазинов. Несколько дней спустя по сетевым изданиям прокатилась волна одинаковых статей о том, что сеть «РосАл24» изменила режим работы¹, хотя на самом деле ночная торговля не прекратилась, но алкомаркеты оставили в покое.

В Законодательное собрание города Санкт-Петербурга несколько раз вносились проекты законов, направленных на борьбу с ночной торговлей и деятельностью алкомаркетов. Однако, в итоге долгих рассмотрений и консультаций с представителями бизнеса, эти законы утрачивали всякую возможность хоть как-то повлиять на ситуацию. Так в конце 2017 года был внесен закон о запрете торговли алкоголем в жилых домах, определяющий расстояние от двери алкогольного магазина до двери подъезда, которое в ходе рассмотрений сократилось с 50 до 15 метров. В 2020 году был предложен проект закона, предписывавший запретить торговлю алкоголем в барах, чья площадь менее 50 квадратных метров. Закон столкнулся мощным ресторанным лобби Петербурга. При этом

¹ Гнев губернатора Полтавченко изменил режим работы «РосАл 24» // Деловой Петербург (18 октября 2017). URL: https://www.dp.ru/a/2017/10/18/Gnev_gubernatora_Poltavche (дата обращения: 17.10.2020).

федеральный закон, запрещающий торговлю алкоголем барам, площадь зоны обслуживания которых меньше 20 квадратных метров, был принят осенью 2020 года¹. Проблема двойного лицензирования в первый раз была поднята в лишь октябре 2020 года, когда депутатом петербургского ЗакСа был подготовлен проект в федеральное законодательство об обороте алкогольной продукции, запрещающий наличие двух лицензий (на торговлю алкоголем как магазин и на торговлю алкоголем как бар или кафе) у одного и того же бизнеса или по одному адресу².

В результате на данный момент в городе Санкт-Петербурге существует несколько сетей алкомаркетов, свободно торгующих алкогольной продукцией в ночное время. Формально они не нарушают действующее законодательство, платят все налоги и обеспечивают город рабочими местами. Интересно отметить, что такие крупные сети продовольственных магазинов как Дикси, Перекресток, Магнит, Пятерочка проигнорировали возможность двойного лицензирования, и продолжают закрывать свои алкогольные отделы в назначенное время. На наш взгляд, это не связано с их социально ответственной позицией – прибыль от ночной торговли для них была бы несопоставимо ниже дневной, а репутационные риски оказались бы слишком существенны.

Большую проблему представляет не только продажа крепких алкогольных напитков, но и слабоалкогольных – пивной алкоголизм является серьезной проблемой общества. Важно отметить, что лицензия на продажу пива (напиток крепостью менее 6%) в России формально не требуется. Однако, существует определенный заградительный барьер, не позволяющий стать такой торговле массовым явлением – легально купить партию пива без подключения к системе ЕГАИС невозможно. Необходимо пройти регистрацию на сайте Росалкогольрегулирования. Индивидуальным предпринимателям придется каждый раз подтверждать факт закупки партии пива и точно отражать остатки продукции.

Даже при соблюдении этих условий легально пиво может продаваться только в стационарных торговых объектах (зданиях с фундаментом, внесенных в реестр недвижимости). Исключения составляют предприятия общественного питания (например, летние кафе). При торговле только пивом ограничений по площади торгового объекта не установлено. Но, если кроме пива предприниматель решит продавать еще и крепкий алкоголь, то ему нужно иметь магазин площадью не меньше 25 кв. м. (если торговля осуществляется в сельской местности) или 50 кв. м. (если – в городе). Также существуют требования относительно наличия договора аренды на срок не меньше 1 года³.

Российским алкогольным регулированием также четко определены места, в которых запрещено вести продажу любого алкоголя. Это детские, спортивные, медицинские, образовательные и культурные учреж-

¹ Петербургские депутаты согласились смягчить законопроект о запрете торговли алкоголем в жилых домах // Деловой Петербург (14 февраля 2018) – https://www.dp.ru/a/2018/02/13/Alkohol_formata_u_doma (дата обращения: 18.10.2020).

² Борьба с наливайками выходит на федеральный уровень. Петербургские депутаты хотят отменить двойные лицензии на спиртное // Фонтанка (13 октября 2020). URL: <https://www.fontanka.ru/2020/10/13/69503311/> (дата обращения: 27.10.2020).

³ Федерального закона №171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8368/ (дата обращения: 21.10.2020).

дения, военные объекты, общественный городской или пригородный транспорт, остановки, станции метрополитена, автозаправочные комплексы, аэропорты, вокзалы. При этом любопытно вспомнить, что еще в начале двухтысячных годов алкоголь продавался в половине перечисленных мест. Например, к любой петербургской остановке общественного транспорта был пристроен ларек, торговавший алкогольной продукцией и сигаретами.

На сегодняшний момент в российском законодательстве продолжает действовать система «социальных радиусов». Для каждого региона они разные. Например, согласно постановлению администрации Калининграда, магазины, где торгуют спиртными напитками, должны находиться на расстоянии минимум 65 метров от образовательных учреждений.

Аналогично в Турции невозможна легальная торговля алкоголем ближе, чем в 200 метрах от храмов, школ или ВУЗов. В Бразилии с 2008 года введён запрет на продажу алкоголя в ресторанах и барах, расположенных вдоль скоростных шоссе и автомагистралей¹.

Законодательство штата Нью-Джерси (США), регулирующее торговлю алкогольными напитками, предусматривает 29 различных лицензий на оборот алкоголя. Число лицензий для баров, ресторанов и магазинов алкогольной продукции ограничено². Продажа новой лицензии обычно осуществляется через публичный аукцион (рекорд штата – 1,5 млн долларов за лицензию).

В большинстве случаев именно работа магазинов регламентируется максимально строго. В России продажа алкоголя в магазинах с 23 часов вечера до 8 утра запрещена по всей стране. При этом отдельные субъекты Российской Федерации имеют право корректировать время, устанавливая дополнительные ограничения. К примеру, в городе Санкт-Петербурге период продажи алкоголя более короткий – запрещено реализовывать любой алкоголь в период с 22 часов вечера до 11 часов дня³. В Ульяновской области розничная продажа алкогольной продукции крепостью свыше 15% запрещена с 8 вечера до 8 утра (а также по выходным и различным праздничным дням). В республике Чечня действует полный запрет продажи алкогольной продукции с 2016 года⁴.

Временные ограничения распространены и других странах. В Италии, например, существует сложная система правил, согласно которой бары не могут торговать алкоголем с 3 до 6 часов ночи, магазины – с 0 до 6 часов (если они расположены у крупных автострад с 10 вечера (или 2 часов ночи до 6 утра в зависимости от крепости алкоголя)), автоматы автоматической продажи выключаются на период с 0 до 7 часов.

Как и в России, в Латвии ночной запрет на розничную продажу алкогольной продукции действует с 22 часов вечера до 8 часов утра, а про-

¹ Как ограничивают продажи алкоголя // Коммерсант (19.08.2010). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/1489632> (дата обращения: 19.10.2020).

² New Jersey Statutes – Title 33 Intoxicating Liquors. URL: <https://web.archive.org/web/20121208052535/http://law.onecle.com/new-jersey/33-intoxicating-liquors/index.html> (дата обращения: 20.10.2020).

³ Ограничения розничной продажи алкогольной продукции, тонизирующих напитков, установленные в субъектах российской федерации (01.10.2020). URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=41&documentId=249954> (дата обращения: 29.09.2020).

⁴ Этика алкогольного рынка: ночная торговля // RBEN (4 апреля 2018). URL: <https://rben.ru/column-18-04-04> (дата обращения: 27.10.2020).

даже алкоголя разрешена только в барах и ресторанах, имеющих соответствующую лицензию.

В Финляндии в барах и ресторанах спиртосодержащие напитки запрещено продавать с 3 часов ночи до 11 часов утра.

В Калифорнии (США) торговля алкоголем в барах, ресторанах и в розничных сетях запрещена с 2 до 6 часов утра. В ряде американских штатов запрещено продавать спиртное по воскресеньям, праздникам, на Рождество или во время голосования на выборах.

В Индии продажа алкоголя разрешена почти во всех штатах, кроме 5 из 29 штатов и 7 отдельных территорий, в которых установлен сухой закон. В остальных штатах практикуются «сухие дни» (религиозные праздники, выборы и один день накануне них) и запрет на продажу алкоголя в определенные часы суток. В популярном среди туристов штате Гоа ограничена максимально мягкие – «сухих дней» там нет, однако существует запрет на ночную торговлю. В магазинах запрещена продажа спиртного с 21 вечера, а в барах – после 1 часа ночи. В 5 утра можно начинать торговлю.

Запрета ночной торговли можно добиться и без законодательных ограничений, но имея государственную монополию на продажу алкоголя. Государственная монополия на продажу алкоголя это относительно редкий, но действенный механизм. К таким странам можно отнести Швецию, Финляндию, Норвегию, Турцию и даже Исландию.

Шведская госмонополия «Systembolaget» контролирует сбыт любых алкогольных напитков крепостью выше 3,5%. Сетевые магазины работают в период с 9 до 18 часов в будние дни и с 10 до 15 часов дня в субботу. В воскресенье магазины закрыты. Норвежская монополия «Vinmonopolet» продает все алкогольные напитки крепостью выше 4,7%. Магазины работают с 8 (9 по средам) до 18 часов (в субботу закрываются в 15 часов). В воскресенье все магазины сети не работают. Магазины финской госмонополии «Алко» работают с 10 до 17 часов в будние дни, с 10 до 14 часов в субботу, в воскресенье закрыты. В Финляндии для покупателей действует ограничение в два литра алкогольных напитков за одну покупку. Помимо этого в Финляндии спиртное получается относительно дорогим¹.

В России за всю её историю было пять государственных монополий по продаже алкогольной продукции. И каждый раз её экономический эффект для государственного бюджета был существенным. Например, четвертая монополия, введённая в 1894 году по инициативе министра финансов Сергея Витте, к 1913 году обеспечивала, по разным оценкам, от 26 до 32% бюджетных доходов страны. Пятая (советская) госмонополия к 1985 году (перед началом неоднозначной антиалкогольной кампании Горбачева) приносила треть доходов от продовольственной торговли (или одну шестую часть всего товарооборота в СССР).

К **регуляции потребления алкоголя** можно отнести часто встречающийся запрет на его продажу лицам младше определенного возраста. Это правило широко распространено в мире. Как правило, алкоголь не продают лицам младше 18 лет. Впрочем, возможны и иные варианты: в ряде штатов США это 21 год, в ряде штатов Индии – 25 лет.

Последним способом борьбы с распространением алкогольной продукции является «сухой закон» – полный запрет продажи и потребления алкоголя. Сухой закон применялся в нашей стране дважды: в пери-

¹ Заспиртованная монополия // Коммерсант (17.04.2007). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/757717> (дата обращения: 17.09.2020).

од первой мировой войны и во второй половине восьмидесятых годов. И оба раза его эффективность оказывалась под сомнением. Бюджет государства недополучал денежные средства, а рынок компенсировал дефицит качественной продукции суррогатом или контрабандой.

В Финляндии сухой закон вступил в силу с 1919 года. Во-первых, он закрепил за государством монопольное право на производство, импорт и продажу алкоголя (все жидкости с содержанием более 2% этанола). Во-вторых, он строго регламентировал использование алкоголя исключительно в медицинских и технических целях. Подписание закона мгновенно привело к росту контрабанды и расцвету подпольного рынка.

В условиях запрета незаконная торговля спиртом тут же стала самым выгодным видом бизнеса. Его везли из Польши, Германии и стран Прибалтики. В любом финском ресторане можно было заказать крепленый спиртом чай или кофе. Подпольная водка часто содержала метанол, что привело к росту числа отравлений и смертей. В итоге в 1931 году результаты всенародного референдума по вопросу об отмене «сухого закона» вернули в страну легальный алкоголь. Так было открыто 48 государственных алкогольных магазинов «Alko» по всей стране, и Финляндия перешла к той модели регулирования рынка спиртных напитков, которую мы можем видеть и сегодня.

В Исландии в начале XX века также действовал сухой закон. В отношении пива он продержался до 1989 года. Даже сегодня пиво в Исландии стоит относительно дорого из-за высокого налога с розничных продаж в 40%.

В Норвегии сухой закон действовал с 1919 по 1927 годы. До 1996 года в стране действовала госмонополия на импорт, оптовые и розничные продажи алкоголя. В настоящее время существует только монополия на розничную торговлю. В то же время в Норвегии отсутствует законодательный запрет потребления алкоголя в общественных местах.

С 1846 по 1855 годы в 13 штатах США был введен «сухой закон», который впоследствии отменили, назвав антиконституционным. Позже «сухой закон» был принят в 1920 году уже на уровне поправки к конституции. Однако, запрет оказался крайне непопулярен, повсеместно нарушался, привел к резкому снижению доходов бюджета и бурному росту организованной преступности.

Гуджарат – единственный в Индии штат, в котором действует сухой закон. Он был введен в знак уважения и почтения к уроженцу Гуджарата Махатме Ганди, который был убежденным противником алкоголя. Помимо него в некоторых штатах США известны «сухие города», где по закону нельзя подавать или продавать алкоголь, но в принципе можно его пить. Причина таких особенностей сухого закона кроется в том, что некоторые из городов были основаны квакерами, методистами или другими протестантскими религиозными общинами. Например, город Оушен-Сити основан в 1879 году методистами. В этом и других «сухих городах» Нью-Джерси можно хранить, пить или перевозить алкоголь. Иногда допустимо посещение ресторанов со своим спиртным. В городе с сухим законом может быть винодельня или пивоварня, поскольку выдача лицензий осуществляется на уровне штата, а не отдельного городка.

Сегодня сухой закон в чистом виде существует лишь в некоторых мусульманских странах (Саудовской Аравии, Иране, Афганистане и т.д.). В Бангладеш, Пакистане и на Мальдивах запрет действует лишь в отношении мусульман. В Шри-Ланке – лишь в отношении женщин.

Социальная ответственность аддиктивного бизнеса

Рынок алкогольной продукции остается сложным как в плане внешнего, так и в плане внутреннего регулирования. С одной стороны, очевидно, что ответственность перед обществом (социальная ответственность) должна делиться между государством (как регулятором) и бизнесом (как инициатором). С другой стороны, сложно четко очертить круг их обязанностей и возможностей: государство способно вводить запретительные и ограничительные меры, а бизнес, осуществляющий торговлю аддиктивными благами, может лишь соблюдать эти требования. Во всяком случае, такой ситуация выглядит без детального рассмотрения.

Другая проблема заключается в том, что наиболее сложные запросы заинтересованных сторон к компаниям, реализующим аддиктивные блага, касающиеся этичности их бизнеса и противоречий с ним связанных, поступают от внешних стейкхолдерских групп вроде местных сообществ и тех, кого И. Фассин назвал защитниками (stakewatchers) и стражами интереса (stakekeepers). Это могут быть организации и группы лиц, не имеющие собственного интереса в деятельности компании, но отслеживающие происходящее в данной сфере и способные выступать в защиту реальных заинтересованных сторон (профсоюзы, отстаивающие интересы работников; общества потребителей, защищающие интересы потребителей; общественные организации, стоящие на защите интересов местных сообществ и окружающей среды) или независимые регулирующие агенты, которые не имеют собственного интереса в деятельности компании, но способны влиять на её деятельность (государство, судебные учреждения, органы сертификации, средства массовой информации) [Fassin, 2010, p. 39–49; Fassin, 2009, p. 113–135].

Согласно подходу А. Стреттона, все заинтересованные лица в отношении аддиктивных бизнесов условно могут быть разделены на две неравномерные группы: бенефициаров и антогонистов. В группу бенефициаров (непосредственных выгодополучателей и сторонников) ожидаемо попадут непосредственные потребители аддиктивных благ, учредители бизнеса и приобретатели различной финансовой выгоды, связанной с его существованием. В группу антогонистов – местные сообщества, а также защитники их интересов [Стреттон, 2012, С. 214–222 (Stretton, 2012, p. 214–222)].

Какова же природа противоречий, вызываемых деятельностью аддиктивного бизнеса? Заинтересованные стороны могут находиться под разнообразными негативными влияниями: экономическим, социальным, экологическим или эстетическим. Как правило, негативные влияния не ограничиваются одним направлением и носят комплексный характер. Под экономическим негативным влиянием понимаются различные экстерналии, оказывающие влияние на уровень жизни, стоимость собственности или иные экономические показатели. Например, появившаяся в доме ночная «наливайка» может снизить стоимость жилья по соседству. Негативным социальным эффектом может стать повышение криминогенности района. Экологическим – появление соответствующего бытового мусора в соседнем сквере. Эстетическим – внешний вид подобного заведения и маргинальных элементов, которых оно притягивает.

Примером аналогичных противоречий является противостояние рестораторов и местных жителей на улице Рубенштейна (известной «бар-

ной» улице Петербурга) и похожая ситуация на Думской улице, на которой расположены основные клубные заведения города. Известны и локальные случаи, когда недовольство местного сообщества вызывает ночная работа единственного алкомаркета.

Основным вопросом становится то, способен ли аддитивный бизнес быть социально ответственным или же природа его деятельности по распространению благ вызывающих зависимость делает такой бизнеса социально безответственным? Важным аспектом этого становится способность бизнеса признать аддитивность и социальный вред своей продукции. В этом плане интересен опыт оператора национальной лотереи в Великобритании «Camelot». В своей социальной политике «Camelot» уделяет особое внимание защите групп риска – игроманов и лиц, подверженных риску зависимости от игры (молодежи, людей с низким доходом).

Как правило, аддитивный бизнес стремится к ответственному поведению в формальных рамках законодательных требований относительно порядка реализации продукции, её рекламы и продвижения. Тема социального вреда товара никогда не рассматривается самим бизнесом как основная: так алкоголизм преподносится как осознанный риск потребления алкоголя, который бизнес реализует только среди совершеннолетних покупателей в рамках существующего закона, а значит, ответственность переносится с продавца на потребителя. Эта логическая конструкция рушится, когда речь заходит о негативных экстерналиях, например, той же торговли алкоголем: ночном шуме, криминагенности, падении привлекательности и рыночной стоимости окрестного жилья. В таком случае переложить ответственность на потребителей у аддитивного бизнеса не получается, поскольку инициатором этих процессов в глазах заинтересованных лиц (например, местного сообщества) является бизнес, а не его клиенты.

Формальные признаки социальной ответственности бизнеса (этичное поведение, подотчетность и прозрачность) в случае аддитивности реализуются достаточно сомнительным образом [Belousov, 2020]. Этичность подобного бизнеса, являющегося источником множественных социальных и экономических экстерналий, является одной из самых сложных и дискуссионных тем деловой этики. Хрестоматийным примером является дилемма, связанная с расходами на здравоохранение. Бизнес перекладывает на государственный бюджет расходы по лечению лиц, чье здоровье было самостоятельно подорвано ими по причине употребления аддитивной продукции. Это противоречие условно решается за счет инвестиций в систему здравоохранения со стороны такого бизнеса. Однако, не все экстерналии возможно компенсировать – например, падение рыночной стоимости квартиры, находящейся над шумной «наливайкой», и уменьшение её привлекательности для сдачи в аренду. Ситуация осложняется тем, что подобные «компенсационные инвестиции» малый и средний бизнес практически никогда не осуществляет. Подотчетность (например, по стандарту GRI) присуща преимущественно крупным компаниям. Открытость подразумевает, прежде всего, способность бизнеса признать аддитивную природу его продукции и наносимый ею вред.

К сожалению, на практике аддитивный бизнес часто соблюдает только признаки законности, не стремясь к социальной ответственности. Так, например, известная франшиза петербургских алкомаркетов, чьи магазины-бары работают и по ночам, нарушая законодательство в отношении ночного запрета на продажу алкогольной продукции, продает алко-

голь в открытой упаковке, обходя тем самым требования властей. Такое предпринимательство не просто превращается в безответственное, оно деградирует до уровня «токсичного бизнеса». Безответственность аддитивного бизнеса не только приводит к образованию большого количества негативных социально-экономических экстерналий, оно подрывает потенциальный вклад целой отрасли в цели устойчивого развития [Kanaev, 2019, p. 61–73].

У аддитивного бизнеса существуют две возможности реализации модели социально ответственного поведения. Первая – формально соблюдать законодательные требования, платить налоги и не предпринимать каких-то действий, выходящих за означенные рамки. Вторая возможность – позиционировать себя как ответственный бизнес, соблюдать законодательные требования, платить налоги и пытаться изменить рынок. Для петербургского рынка алкогольной продукции это могло бы быть формирование новой культуры потребления алкоголя, ориентированной на рост спроса на качественный алкоголь при его умеренном потреблении с соответствующим снижением потребления дешевого пива, баночных «коктейлей», алкогольных энергетиков и водки. Впрочем, к сожалению, менять рынок никто не хочет – основной объем продаж алкомаркетов и ночных «наливаек» приходится на самые дешевые пиво и водку. Мощное лобби (например, Союз российских пивоваров) также не заинтересовано в сокращении спроса на относительно более доступные отечественные сорта (или сорта, производящиеся по лицензии на территории России).

Одним из потенциальных направлений КСО могло бы стать формирование ответственного потребления аддитивных товаров у потребителей. Но на примере алкогольных напитков сложно поверить в возможность краткосрочного решения данной задачи без вмешательства со стороны государственной социальной политики. Причин этому несколько. Одиночные бары и ночные магазины неспособны повлиять на ситуацию или не хотят этого делать. Крупные сети франшиз и производители алкоголя могут размещать на своих корпоративных сайтах практические рекомендации по ответственному потреблению алкоголя, но эффективность таких информационных коммуникаций остается под большим вопросом.

Выводы

Аддитивные товары обладают следующей спецификой: они вызывают привыкание, их неконтролируемое употребление вызывает вред для потребителя, их потребление способно вызывать различные сложные негативные экстерналии эффекты, которые компании не могут оперативно компенсировать обычным инструментарием социальной политики. Требования части заинтересованных лиц к аддитивному бизнесу, как правило, категоричны – местные сообщества не видят повода для компромисса, в чем виновата не столько природа бизнеса, сколько его нежелание искать этот компромисс. Для аддитивного бизнеса любые ограничения деятельности, скорее всего, будут означать сокращение прибыли или доли рынка. Например, бары могли бы не работать по ночам, и конфликт с местными сообществами был бы исчерпан, но это привело бы к существенным потерям прибыли, поскольку именно в ночное вре-

мя, когда повсеместно действует запрет на продажу алкоголя, такие места наиболее востребованы.

Государственное регулирование рынка аддитивных товаров на примере алкогольной продукции имеет богатую историю и может быть направлено на: производителя (регуляция производства алкоголя), продавца (регуляция продаж алкоголя) или покупателя (регуляция потребления алкоголя). Каждое из этих направлений обладает своей спецификой, эффективно и неэффективно по-своему. Крайние меры (сухие законы и запреты на реализацию продукции) показали себя неэффективно. Заслуживает внимания практика государственной монополии. Временные ограничения показали свою неэффективность – отсутствие возможности продавать алкоголь ночью быстро приводит к появлению новых бизнесов, которые этот закон обходят (например, методом двойного лицензирования как магазина и как бара), становясь очагами притяжения маргинальных элементов ночью.

Основной риск заключается в том, что аддитивный бизнес может стать «токсичным» бизнесом, соседство с которым не приносит ничего, кроме негативных экстерналий. При этом единственный путь обратной трансформации это государственное регулирование на законодательном уровне. Проблема государственного регулирования рынков аддитивных товаров в том, что появление новых законов инертно, неспешно и не гарантирует эффективности их применения. Отсутствие приверженности к социальной ответственности аддитивного бизнеса мешает переходу российских компаний к новой парадигме устойчивого развития [Капаев, 2018, р. 302–313].

Социальная ответственность бизнеса возможна только со стороны крупных компаний (как правило, производителей). Специфика социальной ответственности аддитивных компаний заключается в том, что КСО и социальные инвестиции выступают в роли компенсации за негативные экстерналии и вред реализуемой продукции. Существенным стимулом остается государственное регулирование отрасли. С уверенностью можно констатировать, что проблема аддитивных благ, а также государственного регулирования аддитивных рынков приобретает особую актуальность для современного общества и требует дальнейшего изучения.

Литература

1. Алиев В.М. (2010) Государственное регулирование производства и оборота алкогольной продукции: реалии и перспективы. Вестник экономической безопасности. №11. С. 36-42.
2. Бекетова О.Н. (2016) О государственном контроле производства и оборота алкогольной продукции. ЭКО. №4. С. 90-102.
3. Беккер Г.С. (2003) Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ. 672 с.
4. Букин К., Левин М., Шилова М. (2016) Выбор аддитивного поведения: соблазны, риски и самоконтроль. Вопросы экономики. № 12. С. 104–128.
5. Стреттон А. (2012) Идентификация и классификация заинтересованных сторон программы / проекта. Управление проектами и программами. №3(31). С. 214–222.
6. Becker G.S., Grossman M., Murphy K.M. (1991). Rational addiction and the effect of price on consumption. *American Economic Review*. № 2(81). С. 237–241.

7. Becker G.S., Grossman M., Murphy K.M. (1994). An empirical analysis of cigarette addiction. *American Economic Review*. № 3(84). С. 396–418.
8. Becker G.S., Murphy K.M. (1988). A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*. № 96(4). С. 675–700.
9. Belousov, K. (2020) Corporate Social Responsibility and Sustainable Development of Modern Russian Companies as a Challenge of Business Globalization. *SHS Web of Conferences*, 74, 06004. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207406004> (дата обращения: 20.10.2020).
10. Fassin Y. (2010) Dynamic Perspective in Freeman’s Stakeholder Model. *Journal of Business Ethics*. № 96. С. 39–49.
11. Fassin Y. (2009) The stakeholder model refined. *Journal of business ethics*. № 84(1). С. 113–135.
12. Field M., Santarcangelo M., Sumnall H., Goudie A., Cole J. (2006) Delay discounting and the behavioural economics of cigarette purchases in smokers: The effects of nicotine deprivation. *Psychopharmacology*. № 186. С. 255–263.
13. Gul F., Pesendorfer W. (2007) Harmful addiction. *Review of economic studies*. № 74(1). С. 147–172.
14. Kanaev, A., Kanaeva, O., Belousov, K. (2019). Sustainable development of Russian companies: specifics of interpretation and directions of activities. *Proceedings of the Third International Economic Symposium (IES 2018)*. St Petersburg: Atlantis Press. С. 61–73. URL: <https://doi.org/10.2991/ies-18.2019.8> (дата обращения: 20.10.2020).
15. Kanaev, A., Kanaeva, O., Belousov, K. (2018). Transition to the sustainable development model: the practice of Russian companies. *New Challenges of Economic and Business Development – 2018. International Conference, Riga, Latvia, May 10–12, 2018: Proceedings*. Riga: University of Latvia. С. 302–313.
16. Petry N. (2001) Delay discounting of money and alcohol in actively using alcoholics, currently abstinent alcoholics, and controls. *Psychopharmacology*. № 154. С. 243–250.
17. Stigler G. (1977) De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*. № 67(2). С. 77–78.

References

1. Aliyev V.M. (2010) Gosudarstvennoye regulirovaniye proizvodstva i oborota alkogol'noy produktsii: realii i perspektivy. *Vestnik ekonomicheskoy bezopasnosti*. №11. pp. 36-42
2. Beketova O.N. (2016) O gosudarstvennom kontrole proizvodstva i oborota alkogol'noy produktsii. *EKO*. №4. pp. 90-102
3. Becker G.S. (2003) Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskii podkhod. *Izbrannyye trudy po ekonomicheskoi teorii [Human Behavior: An Economic Approach. Selected Works on Economic Theory]*. Moscow, GU VShE. 672 p. (In Russian).
4. Bukin K., Levin M., Shilova M. (2016) Vybor addiktivnogo povedeniia: soblazny, riski i samokontrol' [Choosing Addictive Behavior: Temptations, Risks, and Self-Control]. *Economic Questions*, no. 12. pp. 104–128. (In Russian).
5. Stretton A. (2012) Identifikatsiia i klassifikatsiia zainteresovannykh storon programmy / proekta [Identification and classification of program / project stakeholders.]. *Project and program management*, no. 3(31). pp. 214–222. (In Russian).
6. Becker G.S., Grossman M., Murphy K.M. (1991). Rational addiction and the effect of price on consumption. *American Economic Review*, no. 2(81). pp. 237–241. (In English).

7. Becker G.S., Grossman M., Murphy K.M. (1994). An empirical analysis of cigarette addiction. *American Economic Review*, no. 3(84). pp. 396–418. (In English).
8. Becker G.S., Murphy K.M. (1988). A theory of rational addiction. *Journal of Political Economy*, no. 96(4). pp. 675–700. (In English).
9. Belousov, K. (2020) Corporate Social Responsibility and Sustainable Development of Modern Russian Companies as a Challenge of Business Globalization. *SHS Web of Conferences*, 74, 06004. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207406004> (accessed: October 10, 2020). (In English).
10. Fassin Y. (2010) Dynamic Perspective in Freeman’s Stakeholder Model. *Journal of Business Ethics*, no. 96. pp. 39–49
11. Fassin Y. (2009) The stakeholder model refined. *Journal of business ethics*, no. 84(1). pp. 113–135. (In English).
12. Field M., Santarcangelo M., Sumnall H., Goudie A., Cole J. (2006) Delay discounting and the behavioural economics of cigarette purchases in smokers: The effects of nicotine deprivation. *Psychopharmacology*, no. 186. pp. 255–263. (In English).
13. Gul F., Pesendorfer W. (2007) Harmful addiction. *Review of economic studies*, no. 74(1). pp. 147–172. (In English).
14. Kanaev, A., Kanaeva, O., Belousov, K. (2019). Sustainable development of Russian companies: specifics of interpretation and directions of activities. *Proceedings of the Third International Economic Symposium (IES 2018)*. St Petersburg: Atlantis Press. C. 61–73. URL: <https://doi.org/10.2991/ies-18.2019.8> (дата обращения: 20.10.2020). (In English).
15. Kanaev, A., Kanaeva, O., Belousov, K. (2018). Transition to the sustainable development model: the practice of Russian companies. *New Challenges of Economic and Business Development – 2018. International Conference, Riga, Latvia, May 10–12, 2018: Proceedings*. Riga: University of Latvia. C. 302–313. (In English).
16. Petry N. (2001) Delay discounting of money and alcohol in actively using alcoholics, currently abstinent alcoholics, and controls. *Psychopharmacology*, no. 154. pp. 243–250. (In English).
17. Stigler G. (1977) *De Gustibus Non Est Disputandum*. *The American Economic Review*, no. 67(2). pp. 77–78. (In English).

K.Y. BELOUSOV

SOCIAL RESPONSIBILITY AND ADDICTIVE GOODS: THE PROBLEM OF STATE REGULATION

Abstract. The article analyzes the problems of state regulation of the addictive goods markets using the example of the alcohol market. The problem of social responsibility of addictive business is also considered. The article analyzes the alcohol trade state regulation international experience of different countries. The author studies social responsibility of addictive business.

Keywords: social business responsibility, corporate social responsibility, corporate social performance, addictive goods.

Belousov Konstantin (k.belousov@spbu.ru), PhD, Assistant, Saint-Petersburg State University, Department of Economics (Russia, St. Petersburg). Member of the Russian Association of Business Ethics and CSR.

JEL: M14
UDK 330.341

Статья поступила в редакцию 30.10.2020 г.

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ COVID-19 В СООТВЕТСТВИИ С ПРАВИЛАМИ ВТО

Аннотация. В статье рассматриваются прогнозы Всемирной торговой организации (оптимистический и пессимистический) падения мировой торговли из-за пандемии в 2020 году. Задачами статьи являлось рассмотрение торговых ограничений и запретов в отношении экспорта и импорта товаров, прежде всего медицинского назначения и продовольствия, вводимых странами из-за вспышки вируса COVID-19. Было установлено их соответствие соглашениям и правилам ВТО. Приведены примеры применения странами торговых ограничений, а также либерализации в секторах услуг. Обозначены стратегии развитых стран по стимулированию экономики в условиях COVID-19 и финансовые источники их реализации. Приведены исследования, свидетельствующие о доминировании различных финансовых институтов над реальным сектором экономики. Сделан вывод о возрастании значения социальной экономики, выбора государственных экономических приоритетов.

Ключевые слова: мировая торговля, пандемия COVID-19, торговые ограничения, запреты, товары, услуги, экспорт, стимулирование.

JEL: F13, F17, F65.

УДК 339.544

Турбан Галина Владимировна (TurbanGV@mail.ru), кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета. Беларусь, г. Минск, пр. Партизанский 26, +375 29 6191992.

Введение

COVID-19 перечеркнул все сделанные международными организациями в 2019 г. прогнозы по развитию мировой экономики и заставил пересмотреть приоритеты. По оценкам МВФ, мир ожидает самый сильный экономический спад со времен Великой депрессии. Как минимум в 170 из 189 стран, входящих в состав МВФ, произойдет падение дохода на душу населения. Причем негативные тенденции разделят и государства с развитой экономикой, и развивающиеся страны. Кризис не признает границ [Караев, 2020, с.12 (Караев, 2020, р. 12)].

Охваченные коронавирусом COVID-19 страны вводят меры как ограничивающие, так и сдерживающие внешнеторговые потоки товаров и услуг, а также стимулирующие внутренний рост просевшей национальной экономики. При этом Всемирная торговая организация (ВТО) является единственным многосторонним механизмом, регулирующим международную торговлю. ВТО – это договор между правительствами 164 стран, доля которых в общемировом объеме торговли товарами составляет более 98%. Цель договора – обеспечение безопасной и предсказуемой меж-

дународной торговой системы. И, несмотря на некоторые противоречия и сложности в функционировании ВТО в последний период, страны руководствуются нормами и соглашениями именно данной международной организации.

Мировая торговля в 2020 году по прогнозу ВТО

В начале апреля 2020 г. Всемирная торговая организация (ВТО) опубликовала свой годовой прогноз в отношении влияния нынешнего кризиса из-за пандемии на торговлю. Многие эксперты ВТО считают, что он не сопоставим с кризисами 1998 г. или 2008-2009 гг. Это не структурный кризис, не ипотечный, не финансовый, он имеет болезненные последствия для домашних хозяйств и то, что его отличает, он связан с жизнью людей, с человеческими страданиями, вызванными самой болезнью. Длительность его труднопредсказуема. Поэтому эксперты ВТО дали два прогноза, которые просчитаны по отдельным странам: в 2020 г. мировая торговля товарами по оптимистическому прогнозу упадет на 13%, по пессимистическому на 32% (рис. 1). И, как сказал на тот момент генеральный директор ВТО Роберто Азеведо: «Цифры безобразны, но от них никуда не денешься»¹.

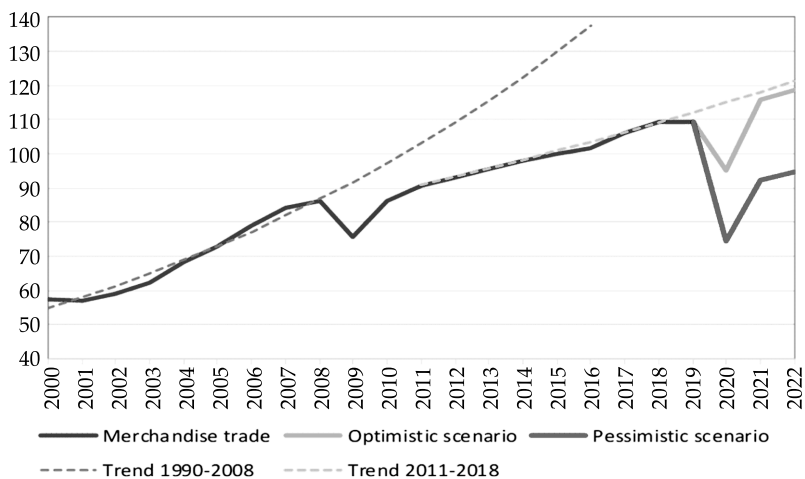


Рис. 1. Варианты динамики мировой торговли – оптимистичный и пессимистичный прогнозы на 2020 год

Наиболее резко падение торговли прогнозировалось в секторах, которые характеризуются сложными цепочками создания добавленной стоимости. Это, прежде всего, электроника и автомобилестроение. Так, продажи новых автомобилей в ЕС только в апреле 2020 г. по сравнению с апрелем 2019 г. сократились на 76,3%. Наибольшее падение произошло

¹ The COVID-19 crisis looks like bad news for the global economy and trade – what does the WTO think the impact will be? https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm (дата обращения 05.08.2020).

в Италии – 97,6%, Великобритании – 97%, Франции – 88,8%, Германии – 61,1%. К этому следует добавить, что в марте 2020 г. наблюдалось среднее падение продаж новых автомобилей на 55%. Анализ секторов электроники показал, что в первом квартале 2020 г. мировые поставки только смартфонов снизились на 11,7%. При этом, доля иностранной добавленной стоимости в экспорте электроники составила около 10% для Соединенных Штатов, 25% для Китая, более 30% для Кореи, более 40% для Сингапура и более 50% для Мексики, Малайзии и Вьетнама¹.

Управление нарушением цепочек поставок является сложной задачей как для глобальных, так и для местных предприятий. Поэтому цепочки на дальние расстояния – это риск или эффективность? Эксперты ВТО дипломатично рекомендуют тщательно проводить расчеты соотношения риска и экономической эффективности со стороны каждой компании. В недалекой перспективе, возможно, ожидать больших изменений в формировании цепочек добавленной стоимости и перенос производств на более близкие расстояния.

Если анализировать по регионам, то по мнению аналитиков ВТО, сильнее всего пострадает экспорт из Северной Америки и Азии.

Что касается сфер услуг, то, в отличие от товаров, нельзя создать их запасы, которые можно было бы сократить и пополнить на более позднем этапе. В результате спада в торговле услугами во время пандемии они могут быть потеряны навсегда. Кроме того, услуги взаимосвязаны. Так, туризм обеспечивают культурные, спортивные и рекреационные мероприятия, функционирование систем питания и транспорта, особенно, воздушного.

В начале июля 2020 г. Секретариат ВТО опубликовал обновленные оценки динамики мировой торговли в первом полугодии. Текущая динамика более близка к оптимистичному сценарию (-13%). По данным Секретариата, торговля товарами в первом квартале 2020 г. упала на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Во втором квартале падение ожидается на уровне 18,5%. Такие темпы квартального падения будут самыми высокими за всю историю ГАТТ/ВТО². Позитивные сигналы присутствуют и в сфере торговли товарами длительного пользования. Так, продажи автомобилей в Китае в феврале 2020 года упали на 79% по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом. Однако уже в мае зафиксирован рост этого показателя на 5% по сравнению с маем 2019 г. Экспорт компьютеров в апреле вырос на 30%, что объясняется возросшим спросом на эту продукцию в связи с массовым переходом служащих на удаленную работу³.

Секретариат ВТО отмечает, что позитивная динамика продаж товаров длительного пользования является индикатором роста уверенности потребителей на фоне снятия ограничений и общего улучшения экономической ситуации.

¹ Погружение в рецессию. <https://ru.euronews.com/news/business> (дата обращения 18.07.2020).

² Секретариат ВТО опубликовал обновленные оценки динамики мировой торговли в первом полугодии 2020 года. https://www.economy.gov.ru/material/departments/d11/dinamiki_mirovoy_torgovli.html2020 года (дата обращения 28.08.2020).

³ ВТО: «Всё могло быть хуже». <https://ru.euronews.com/news/business> (дата обращения 29.08.2020).

Торговые ограничения и запреты в отношении экспорта и импорта товаров в соответствии с правилами ВТО

Вспышка вируса COVID-19 привела к вводу странами различных ограничений и запретов, как в отношении товаров, так и услуг.

Прежде всего, ограничения и запреты вводились на экспорт медицинских изделий. По данным ВТО, экспорт медицинских средств защиты на 1 июня 2020 г. запретили 72 страны, входящих в организацию, и еще 8 стран, не принадлежащих к ней¹. Следует отметить, что международная торговля играет важную роль в обеспечении наличия и доступности жизненно важных лекарственных средств, медицинских изделий. Ни одна страна не может полностью полагаться на себя в отношении товаров и оборудования, необходимых для ее системы здравоохранения.

По правилам ВТО каждый член организации волен сам определять, что необходимо для защиты своих граждан, и принимать те меры, которые он считает целесообразными.

Торговые ограничения и запреты на экспорт и импорт предусмотрены рядом соглашений и правил ВТО. Прежде всего, это: – Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 года (ГАТТ-1994); – Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС); – Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТАПИС).

Статья XI.1 ГАТТ-1994 запрещает применять в отношении экспорта любые виды запретов и ограничений, «будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий или других мер, кроме пошлин, налогов и других сборов»². Отступление от этого правила статья XI.2 ГАТТ-1994, которая как исключение разрешает члену ВТО временно ограничить или запретить экспорт для предотвращения или ослабления критического недостатка товаров, имеющих существенное значение для экспортирующей страны (например, продовольствия, медикаментов), а также в связи с сокращением сбыта сырьевых товаров в международной торговле. Так, в марте 2020 г. ЕС ввел количественные ограничения на вывоз средств индивидуальной защиты: защитные очки и козырьки; средства защиты рта и носа (маски); защитная одежда (например, халат, костюмы)³.

Кроме того, в рамках ВТО действуют общее исключения (статья XX ГАТТ-1994) и исключения по соображениям безопасности (статья XXI ГАТТ-1994).

Общие исключения – это право любой страны-члена ВТО применять меры, необходимые для защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, охраны культурных национальных ценностей, консервации истощающихся природных ресурсов, защиты общественной морали или поддержания общественного порядка, по ограничению экспорта материалов необходимых для обеспечения нужд национальной промышленности и по другим причинам. Общие исключения относятся и к экспорту и к импорту.

¹ WTO members' notifications on COVID-19. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/notifications_e.htm (дата обращения 5.09.2020).

² Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 (ГАТТ 1994). <http://docs.cntd.ru/document/902339370> (дата обращения 19.07.2020).

³ COVID-19 and world trade. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/covid19_e.htm (дата обращения 21.05.2020).

Исключения по соображениям безопасности – это право любой страны-члена ВТО предпринимать действия, которые она считает необходимыми для защиты существенных интересов своей безопасности.

Генеральное соглашение о торговле услугами также предусматривает общие исключения (статья XIV ГАТС) и исключения по соображениям безопасности (статья XIV-бис ГАТС).

Соглашение ТАПИС предоставляет государствам-членам гибкие возможности для обеспечения того, чтобы жизненно важные лекарства были в принципе доступны и доступны по цене для их граждан. Помимо других инструментов, правительства могут использовать соответствующие требованиям ВТО процедуры принудительного лицензирования в тех случаях, когда запатентованные лекарственные средства были недоступны по цене или не получили широкого распространения.

Принудительное лицензирование – юридический инструмент, в соответствии с которым правительство само использует или разрешает компаниям или физическим лицам, не являющимся патентообладателями, использовать права на патент – производить, использовать, продавать или импортировать запатентованный продукт или продукт, изготовленный запатентованным способом – без разрешения владельца патента. Так, Министерство здравоохранения США еще в феврале финансировало исследование по поиску вакцины французской компании SENOFI. Однако у США нет преференциального права на закупку вакцины, должен быть обеспечен равный доступ стран и граждан к её приобретению.

Также к соглашениям ВТО, касающихся мер, принимаемых членами для защиты здоровья населения или общественной безопасности относятся: – Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер (СФС); – Соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ).

При ограничении или запрете экспорта или импорта товаров, члены ВТО должны направить уведомления (нотификации) в ВТО, в настоящее время – в электронном виде. Всего в базе ВТО более 63 000 уведомлений СФС и ТБТ. По состоянию на 4 сентября 2020 года члены ВТО представили 236 нотификации по товарам, связанных с COVID-19 (рис. 2), в том числе:

- 88 – технические барьеры;
- 67 – санитарные и фитосанитарные меры;
- 40 – количественные ограничения¹.



Рис. 2. Нотификации членов ВТО, связанные с COVID-19 по видам, на 4 сентября 2020 года

¹ COVID-19 and world trade. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/covid19_e.htm (дата обращения 21.05.2020).

В соответствии с Соглашением ТБТ странами направлено 88 уведомлений. Соглашение признает право членов ВТО осуществлять меры для достижения законных политических целей, таких как защита здоровья и безопасности человека. В применении странами ВТО данного соглашения наблюдается как либерализация в применении мер регулирования, так и введение ограничений. Например, Украина установила исключительный и временный порядок рассмотрения заявок и выдачи уведомлений о размещении на рынке средств индивидуальной защиты, медицинских изделий, диагностических медицинских изделий, в отношении которых не соблюдаются требования соответствующих технических регламентов, но использование которых необходимо для защиты здоровья в связи с пандемией COVID-19. В тоже время ЕС приостановил поставку 10 млн штук масок из Китая, в частности, по инициативе Польши из-за несоответствия стандартам и низкого качества¹.

Соглашение по применению СФС (67 нотификаций) устанавливает, что участники имеют право ограничивать торговлю путем принятия СФС мер, необходимых для защиты жизни или здоровья человека, животных или растений. Эти меры должны основываться на научных принципах и подкрепляться научными доказательствами. В ситуациях, когда соответствующие научные данные недостаточны, члены могут временно принять СФС меры на основе имеющейся соответствующей информации. Так, Таиланд ввел запрет на экспорт птичьих яиц, хирургических масок, лицевых масок для защиты от пыли, дыма или токсичных веществ. Северная Македония приняла меры по запрещению экспорта пшеницы, пшеничной муки с целью предотвращения острого дефицита основных продуктов питания.

Либерализация и торговые ограничения в секторах услуг в связи с пандемией COVID-19

Нотификации по услугам, в отличие от товаров, не предусмотрены ГАТС либо другими соглашениями ВТО. Однако эксперты ВТО обобщают примеры вводимых странами мер в отношении услуг. В большей степени они предусматривают либерализацию, но есть и ограничения.

Так, правительство Италии 9 апреля 2020 г. расширило в чрезвычайный период свои полномочия по проверке иностранных инвестиций в новых секторах, таких как здравоохранение, продовольственный, банки и страховые компании, финансовая инфраструктура, а также предполагающих приобретение в рамках Европейского союза 10% и более акций.

Примерами либерализации секторов услуг являются:

- медицинские услуги во Франции: разрешение использовать телемедицину, включая медицинские консультации и рецепты цифровой медицины. Все лица, затронутые COVID-19 (и другие пациенты при определенных обстоятельствах), могут пользоваться услугами телемедицины, даже если между врачом и пациентом нет предварительных отношений. Это можно сделать с помощью средств передачи видео (оборудованное место для поставщика медицинских услуг, выделенная платформа или веб-сайт или приложение в Интернете). Если пациент технически не оборудован надлежащим образом, услуга может быть предоставлена по телефону;

¹ Еврокомиссия прекратила поставку 10 млн китайских масок из-за проблем с качеством. <https://www.pravda.com.ua/rus/news/2020/05/14/7251669/> (дата обращения 21.07.2020).

- финансовые услуги в Индии: Резервный банк страны позволил до 31 декабря 2020 года коммерческим банкам временно поддерживать более низкий уровень ликвидности и ввел дополнительную гибкость в реализации требований к капиталу банков, разрешил применять специальные полномочия для операций без уведомления;
- услуги для всех секторов с иностранными инвестициями в Китае: 10 февраля 2020 г. Главное управление Министерства коммерции КНР выпустило Циркуляр об оказании услуг для предприятий с иностранными инвестициями и работе по привлечению инвестиций при активной борьбе с пандемией COVID-19, требуя от местных органов предоставлять необходимые услуги предприятиям с иностранными инвестициями и привлекать инвестиции при условии эффективной профилактики и борьбы с пандемией COVID-19;
- услуги по выдаче виз: правительство Австралии приняло меры по предоставлению виз на срок до 12 месяцев в ответ на COVID-19, чтобы позволить лицам, имеющим временную рабочую визу, работающими в критически важных секторах, включая сельское хозяйство, производство пищевых продуктов, здравоохранение, уход за престарелыми и инвалидами, а также уход за детьми, оставаться в Австралии и продолжать работу до тех пор, пока она не станет безопасной и практически осуществимой для них, чтобы вернуться в свои страны¹.

Стимулирование экономики в условиях COVID-19

В условиях коронавируса многие страны, особенно развитые, испытав нарушение графиков поставок товаров, в частности, из Китая, стали выработать программы развития производств в своих странах или диверсификации поставок. По данным ООН, на долю Китая в 2018 г. приходилось 28% мирового продукта, значительная часть которого производится в свободных зонах. [Чайковская, 2018 (Chaikouskaya, 2018)]

Наиболее активно над сокращением цепочек поставок из Китая в течение последних нескольких лет работали США, в 2020 г. они активизировали данную инициативу. Администрация Трампа реализует план «турбонаддув» по удалению глобальных промышленных цепочек поставок из Китая. В 2019 г. в США были введены таможенные пошлины в размере 10% на ввоз товаров из Китая. Соединенные Штаты настаивают на создании альянса «надежных партнеров», получившего название «Сеть экономического процветания». Правительство США работает с Австралией, Индией, Японией, Новой Зеландией, Южной Кореей и Вьетнамом по развитию взаимосвязанных производств².

На саммите ЕС в марте 2020 г. впервые была пересмотрена стратегия в отношении Китая. Европейская комиссия издала документ «ЕС – Китай: стратегические перспективы». Документ предусматривает препятствие расширению сотрудничества с КНР, в тоже время рассматривает

¹ COVID-19: Measures affecting trade in services. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/trade_related_services_measure_e.htm (дата обращения 21.07.2020).

² Администрация Трампа стремится к разрыву глобальных цепочек поставок из Китая. <https://zen.yandex.ru/media/id/5c34c677cffc6400aaed02c4/administraciia-trampa-stremitsia-k-razryvu-globalnyh-cepochek-postavok> (дата обращения 05.07.2020).

Китай как системного конкурента. Европейский союз, прибегая к жестким мерам, стремится вынудить Китай принять их условия, чтобы не лишиться доступа к огромному рынку, учитывая, что доля стран ЕС в импорте Китая составляет более 12%. Речь идет, прежде всего, о конкуренции на рынке высокотехнологичной продукции. «Европейская Комиссия призвала лидеров всех стран союза придерживаться жесткой позиции в торговых отношениях с Китаем, использовать тендерный рынок ЕС в 24 тысячи евро (27 тысяч долларов) для давления на открытый рынок Китая и других стран». Еврокомиссия внесла предложение об ограничении участия в открытых тендерах для стран, которые дискриминируют над европейскими предприятиями на внутреннем рынке ЕС: предусматривается повышение штрафов для организаторов торгов, отдающих предпочтение иностранным компаниям до 20%¹.

Премьер-министр Великобритании Борис Джонсон поручил экспертам разработать план снижения зависимости страны от китайского импорта, программа получила кодовое название Project Defend. Объединенные Арабские Эмираты приняли программу кредитования в размере 70 млрд долл. США: стимулирование развития собственных производств, диверсификация поставок и уменьшение поставок из Китая. Колумбия начала переговоры с Белым домом, советом по национальной безопасности, министерством финансов США и торговой палатой США о том, как побудить американские компании перевести некоторые цепочки поставок из Китая в их страну.

Развитие внутреннего производства – это не только противостояние другим государствам, но и необходимость стран в создании новых рабочих мест на внутренних рынках. Трудовые стандарты – один из социальных вопросов, который на протяжении всей истории деятельности ВТО развитые государства пытаются включить в круг ее ведения. Они предлагают, чтобы в рамках ВТО вопрос о трудовых стандартах рассматривался под углом зрения их воздействия на конкурентоспособность товаров в мировой торговле.

Любой кризис – это перегруппировка сил и новые возможности. Но этот кризис – особый, он предоставляет возможности, прежде всего, для опытных подготовленных игроков. Развитие мировой торговли по оптимистичному варианту обусловлено, прежде всего, быстрой реакцией ряда крупных стран, выделивших масштабные средства на стимулирование экономики. Так, ЕС только в 2020 г. выделил 750 млрд евро на развитие производств, из них 390 млрд евро – субсидии, 360 млрд евро – кредиты².

Заключение

Исследование ученых М. Ершова и С. Глазьева, проведенное по данным Центральных банков ведущих стран мира свидетельствует, что масштабная эмиссия мировых валют привела к избытку средств на глобаль-

¹ На саммите ЕС была пересмотрена стратегия в отношении Китая: препятствовать расширению и открытости (Феникс, Китай). https://finance.rambler.ru/markets/41928724/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylinkhttps://finance.rambler.ru/markets/41928724/ (дата обращения 03.06.2020).

² На что пойдут 750 млрд евро из крупнейшего пакета помощи ЕС. <https://www.dw.com/ru/на-что-пойдут-750-млрд-евро-из-крупнейшего-пакета-помощи-ес/a-54255551> (дата обращения 03.09.2020).

ном рынке, эти средства ищут все новые активы для вложений. В табл. 1 представлены данные о динамике денежной массы основных валют мира после кризиса 2008–2009 гг.

Таблица 1

Денежная масса, млрд долл.

Годы	США	Зона евро	Япония	Россия	Китай*
2007	7442	10850	6534	524	5544
2008	8251	8251	8150	442	6957
2009	8530	11854	8217	505	8876
2010	8853	11342	9642	657	10988
2011	9713	11236	10498	760	13546
2012	10491	11937	9543	902	16502
2013	11067	12714	8193	960	18285
2014	11719	11713	7468	571	19804
2015	12402	11088	7662	491	20561

* по Китаю 2015 по состоянию на июнь 2015.

Как видно из таблицы, за период с 2007 г. по 2015 г. в 3,7 раза увеличилась денежная масса Китая, превзойдя все мировые валюты. Денежная масса США возросла в 1,7 раза – с 7442 млрд долл. до 12402 млрд долл. [Ершов, 2015, с.11; Глазьев, 2016, с.185 (Ershov, 2015, p.11; Glazyev, 2016, p.351)].

Денежная масса, циркулирующая в экономике стран с развитой рыночной системой, имеет достаточно сложную структуру. Обычно она определяется как сумма наличных денег в обращении и безналичных средств. В показатель денежной массы включаются все средства финансовых и нефинансовых (кроме кредитных) организаций и физических лиц, являющихся резидентами страны.

На рис. 3 представлены последние опубликованные учеными исследования о приросте денежной базы ряда валют, рассчитанные в долларах США по курсу, по данным Центральным банкам соответствующих стран. Следует различать денежную массу и денежную базу. Денежная база – совокупность наличных денег в обращении и средств кредитных организаций на счетах в Центральном банке¹.

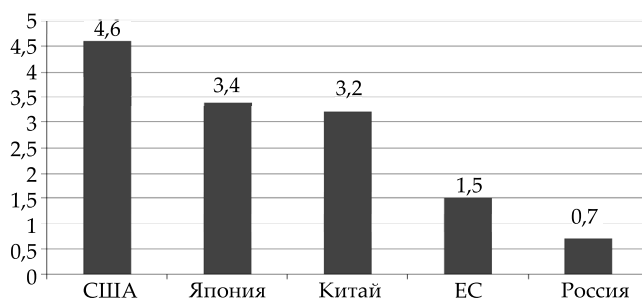


Рис. 3. Прирост денежной базы ряда валют в 2007–2015 гг., разы

¹ Денежная масса и денежная база. <https://popecon.ru/otrivki/1047-denezhnaja-massa-i-denezhnaja-baza.html> (дата обращения 03.09.2020).

Прирост денежной базы доллара США в 2007-2015 гг. составил 4,6 раз, японской йены – 3,4 раза, китайского юаня – 3,2 раза, евро – 1,5 раза, российского рубля – 0,7 раз. [Глазьев, 2016, с.185 (Glazyev, 2016, p.185)].

В современном мире банковский сектор, инвестиционные фонды стали занимать доминирующие позиции в экономике, потеснив реальный сектор.

Часть экспертного сообщества полагает, что массовые операции по деривативам запустили трансформацию капиталистической системы. Основа этих изменений – добавление к двухуровневой модели экономической системы (наличные деньги в кредитные обязательства) еще одного уровня – деривативов, которые по отношению к кредитам стали играть ту же роль, что и последние в отношении наличных и безналичных денег. «В конце 2013-го Банк международных расчетов опубликовал статистическое исследование о размере мирового рынка производных финансовых инструментов. Согласно данным его экспертов, их объем на тот момент достиг колоссальных размеров в 710 трлн. долларов, что на 20% больше, чем перед кризисом 2007-2008 годов. Для сравнения размер ВВП США на начало 2014-го составлял всего 16 трлн. долларов. Сегодня вероятнее всего, эти цифры будут куда больше» [Прицев, 2020, с. 20 (Pricev, 2020, p.20)].

В 2018 г. даже Ватикан обратил внимание, что ставка на банкротство третьей стороны неприемлема с этической точки зрения [Прицев, 2020, с.20 (Pricev, 2020, p.20)].

Очевидно, что этот кризис – урок, который необходимо осмыслить.

И в современном мире как никогда возрастает значение социальной экономики, когда интересы людей и общества, должны быть выше интересов капитала. Политика экономического развития каждого государства требует стратегического планирования, грамотного выбора приоритетов.

Литература

1. Глазьев С.Ю. (2016) Экономика будущего. Есть ли у России шанс? («Коллекция Изборского клуба»). М.: Книжный мир, 640 с.
2. Ершов М.В. (2015) Финансовый кризис: возможность все более отчетлива. Эксперт №36 (955), С. 8–12.
3. Караев Я. (2020) Идеальный шторм. Мировая экономика на карантине. Планета №4 (180). С. 12–13.
4. Прицев Д. (2020) Эпоха финансового посткапитализма. Планета №3 (179). С. 20–26.
5. Chaikouskaya, Y.V. The role of the institute for Free Economic Zones in the development of the Chinese economy / Y.V. Chaikouskaya // Oikonomos: Journal of Social Market Economy. 2018. № 2(11). P. 40–49.

References

1. Chaikouskaya Y.V. (2018) The role of the institute for Free Economic Zones in the development of the Chinese economy. Oikonomos: Journal of Social Market Economy, no. 2 (11). pp. 40–49.
2. Glaz'ev S.Iu. (2016) Ekonomika budushchego. Est'li u Rossii shans? [The economy of the future. Does Russia have a chance?]. («Kollektsiia Izborskogo kluba»). M.: Knizhnyi mir, 640 p. (In Russian).

3. Ershov M.V. (2015) Finansovyi krizis: vozmozhnost' vse bolee otchetliva [Financial crisis: the possibility is increasingly clear]. Ekspert no.36 (955), pp. 8–12. (In Russian).
4. Karaev Ia. (2020) Ideal'nyi shtorm. Mirovaia ekonomika na karantine [Perfect storm. The world economy is in quarantine]. Planeta no. 4 (180). pp. 12–13. (In Russian).
5. Pritsev D. (2020) Epokha finansovogo postkapitalizma [The era of financial post-capitalism]. Planeta no.3 (179). pp.20–26. (In Russian).

GALINA TURBAN

WORLD TRADE AND TRADE RESTRICTIONS UNDER COVID-19 IN ACCORDANCE WITH WTO RULES

Abstract. The article discusses the forecasts of the World trade organization (optimistic and pessimistic) of the fall in world trade due to the pandemic in 2020. The purpose of the article was to review trade restrictions and bans on the export and import of goods, primarily medical supplies and food, imposed by countries due to the outbreak of the COVID-19 virus. Their compliance with WTO agreements and rules was established. Examples of countries applying trade restrictions and liberalizing services are provided. Strategies of developed countries to stimulate the economy in the conditions of COVID-19 and financial sources of their implementation are outlined. The research shows the dominance of various financial institutions over the real sector of the economy. The conclusion is made about the increasing importance of the social economy and the choice of state economic priorities.

Keywords: world trade, COVID-19 pandemic, trade restrictions, bans, goods, services, exports, incentives.

Turban Galina (TurbanGV@mail.ru), PhD, Associate professor, Belarus State Economic University, Head of the International Business Department, Belarus, Minsk, +375296191992.

UDC 339.544

JEL-code: F13, F17, F65.

Статья поступила в редакцию 10.08.2020 г.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВТО

Аннотация. Целью статьи является систематизация правил ВТО по региональным торговым соглашениям (РТС), выявление проблем их применения и необходимых изменений. В результате исследования показаны: специфика регулирования РТС по товарам и услугам в рамках ВТО; факторы, способствующие неполной либерализации торговли товарами и услугами в рамках РТС; наличие внутренних и внешних условий создания РТС по товарам и услугам, обуславливающих критерии их оценки на соответствие нормам и правилам ВТО; неточность определения понятий, несогласованность терминов, правил и критериев ВТО с современной практикой РТС, необходимость их совершенствования и обновления.

Ключевые слова: региональное торговое соглашение, соглашение о свободной торговле, соглашение частичного охвата, зона свободной торговли, таможенный союз, Всемирная торговая организация.

JEL: F13, F15.
УДК 339.923: 339.542

Ожигина Вера Владимировна (vera@ozhigina.com), кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета. Беларусь, г. Минск, пр. Партизанский 26, + 37529637-45-91.

Введение

В мировой экономике продолжает расти количество региональных торговых соглашений (РТС). Они выступают инструментом внешнеэкономической политики [Чайковская, 2018 (Chaikouskaya, 2018)], а интеграционные объединения приобретают черты полноценных субъектов мировой экономики и экономической дипломатии. Если в 1947-1995 гг. в ВТО было нотифицировано всего 124 РТС и к концу периода 71% уже не действовало, то к 2020 г. их создано 705, в т.ч. 490 действующих (70%), 303 «физических»¹ (43%). Рост обусловлен изменениями Уругвайского раунда, развитием внутриотраслевой торговли, транснационализацией и аутсорсингом, вступлением развивающихся стран в ВТО, либерализацией их торговли, экономическими реформами и индустриализацией, адаптацией к глобализации. В преддверии вступления Республики Беларусь в ВТО и в условиях активизации подписания РТС странами ЕАЭС и СНГ изучение данной темы становится особенно актуальным.

Правила по РТС установлены ВТО и касаются торговли товарами и услугами, но они нередко подвергаются критике, содержат разночтения, вызывают споры в толковании терминов, периодически не выполняются.

¹ Без РТС по вступлению в уже подписанные РТС, без РТС по услугам, подписанные после или одновременно с РТС по товарам.

В литературе рассмотрены общие аспекты правил ВТО для РТС [Ожигина, 2018 (Ozhigina, 2018)] и их отдельные вопросы – выполнение критерия либерализации «практически всей торговли» Ст. XXIV ГАТТ [Kim, 2018], особенности регулирования, временных РТС [Bartels, 2009], РТС между членами и не членами ВТО [Mosser, 2014] (включая РТС с участием Республики Беларусь [Ожигина, Чайковская, 2005 (Ozhigina, Chaikouskaia, 2005)]), РТС по услугам [Guillin, 2013], неуведомленных в ВТО РТС [Hamana, 2014]. Мало внимания уделено противоречиям норм ВТО, особенно по услугам, и системному рассмотрению регулирования РТС в ВТО. В этой связи целью статьи является систематизация норм и правил ВТО по РТС, выявление проблем их применения и изменений.

Региональное торговое соглашение: проблема терминологии

В своей практике (но не в соглашениях) ВТО использует термин «региональное торговое соглашение», РТС (Regional Trade Agreement, RTA) для обозначения соглашения о взаимной либерализации торговли товарами и/или услугами как исключения из РНБ. Оно введено Ст. I ГАТТ и Ст. II ГАТС. Но на практике РТС являются не только региональными и не только торговыми (их объект регулирования включает инвестиции, трудовую миграцию, охрану окружающей среды, производственное и научно-техническое сотрудничество и др.). Так, даже в своей базе по РТС [WTO, 2020a] ВТО выделяет ряд неторговых тем (*main topics covered by the RTA*), характеризующих охват соглашения, и классифицирует РТС на «региональные» (РТС) и «кросс-региональные» (англ. *cross-regional*) или «межрегиональные» (фр. *inter-régional*, исп. *interregional*) (МРТС). Среди «физических» действующих соглашений доля МРТС выросла с 28% в 1994 г. до 63% в 2020 г. – 63%. Причем 46% МРТС заключено между развитыми и менее развитыми странами и 58% включило всего две страны [WTO, 2020a].

ВТО относит к РТС несколько видов соглашений (табл. 1, рис. 1).

Таблица 1

Виды РТС в ВТО

Вид РТС	Правила ВТО	Охват
Соглашение частичного охвата (СЧО) Partial Scope Agreement (PSA)	Оговорка о правах по ГАТТ, §4(a)	Товары
Зона свободной торговли (ЗСТ) Free Trade Area (FTA)	ГАТТ 1994 Ст. XXIV, §8(b) Оговорка о правах по ГАТТ, §4(a)	Товары
Таможенный союз (ТС) Customs Union (CU)	ГАТТ 1994 Ст. XXIV, §8(a) Оговорка о правах по ГАТТ, §4(a)	Товары
Экономическое интеграционное соглашение (ЭИС) Соглашение об экономической интеграции (СЭИ) Economic Integration Agreement (EIA)	ГАТС Ст. V, V-bis и VII	Услуги



Рис. 1. Действующие «физические» ССТ по виду соглашения, 2020 г.

На практике используется понятие «преференциальное торговое соглашение», ПТС (Preferential Trade Agreement, PTA) как самое общее, охватывающее все виды РТС [Panagariya, 1998, p. 2] или как один из видов РТС, предшествующий ЗСТ [Panagariya, 2000, p288] и коррелирующий с таким видом по терминологии ВТО, как СЧО, хотя Balassa [1961, p. 2] и не выделял ПТС в качестве этапа интеграции. Что касается ВТО, то она использует термин ПТС (в качестве исключения из РНБ) в другом значении, не относя его к РТС и обозначая им соглашение о взаимной либерализации торговли в отношении развивающихся стран [WTO, 2020b], в отличие от РТС, где либерализация является взаимной. Термин «соглашение о свободной торговле», ССТ (Free Trade Agreement, FTA) применяется как аналог ЗСТ в торговле товарами и/или услугами.

Исходя из этого, термин «региональное торговое соглашение» устарел и сужает объект рассмотрения. Более всеобъемлющим мог бы быть термин «соглашение об экономической интеграции» или «экономическое интеграционное соглашение», но его применение может вызвать путаницу с терминами ВТО, означающими ССТ услугами, поэтому вместо РТС можно использовать понятие «интеграционное соглашение», охватывающие не только вопросы торговой, региональной и экономической интеграции, ведь она может быть межрегиональной, неэкономической (политической, правовой, гуманитарной), охватывать неторговые сферы (гендер, экология, образование, наука, медицина), области за пределами ВТО и регулируемых ею видов РТС (миграция капитала и труда, валютные отношения, производственное и научно-техническое сотрудничество).

Интеграционное соглашение – особый вид международного соглашения между государствами, между ними и интеграционными группами, а также между интеграционными группами (рис. 2), регулирующей три аспекта (рис. 3).

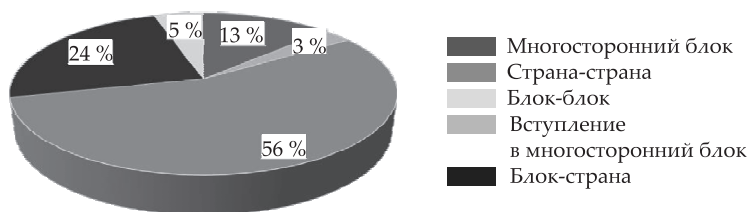


Рис. 2. Участники действующих «физических» ССТ, 2020 г.

1	<ul style="list-style-type: none"> • Взаимное устранение (снижение, не введение новых) барьеров; • гармонизация, унификация или признание норм, сближение условий – регулятивная конвергенция; • для производства (внутреннего и заграничного) и обмена товарами и/или услугами и/или факторами производства (капиталом, трудом, информацией, знаниями); • с целью интеграции, роста и развития экономик
2	<ul style="list-style-type: none"> • Создание органов власти, механизмов, институтов; • для регулирования экономической и неэкономической интеграции; • для управления (администрирования) исполнением соглашения
3	<ul style="list-style-type: none"> • Возможное (но не обязательное) создание международной организации (интеграционного объединения, группы, сообщества, союза, блока, ассоциации, содружества, федерации, конфедерации и др.); • как субъекта МЭО, международного права и мировой экономики

Рис. 3. Содержание интеграционного соглашения

В целом анализ показал наличие несогласованности терминов ВТО с практикой РТС, разночтений в трактовке понятий «преференциальное торговое соглашение» и «соглашение о свободной торговле», необходимости замены понятия «региональное торговое соглашение» на «интеграционное соглашение».

РТС по товарам

РТС по товарам (ЗСТ и ТС) регулируются Ст. XXIV ГАТТ «Территориальное применение – Приграничная торговля – Таможенные союзы и зоны свободной торговли» (Territorial Application – Frontier Traffic – Customs Unions and Free-trade Areas). Согласно §2 ЗСТ понимается как отдельные таможенные территории участников, тогда как ТС – единая таможенная территория¹. Критерий – отдельный таможенный тариф на практически всю торговлю с третьими странами.

ВТО устанавливает внутренние (для стран-участниц) и внешние (для третьих стран) условия либерализации торговли в РТС.

Ст. XXIV ГАТТ устанавливает следующие внутренние условия:

1) *Практически вся торговля* (§8a, b). Внутри ЗСТ и ТС устранение таможенных пошлин и *других ограничительных мер регулирования торговли* (other restrictive regulations of commerce) должно охватывать *практически всю торговлю товарам* (substantially all the trade):

- но ВТО четко не определяет эти понятия и критерий (процентную долю от количества тарифных линий или объема импорта). Так, в «Договоренности о толковании» лишь сказано, что положительный вклад РТС увеличивается, если либерализация распространяется на всю торговлю и уменьшается, если какой-либо важный сектор исключается. Стра-

¹ Однако и эта норма может являться предметом различного толкования. Например, в ЗСТ ЕАСТ входит 4 страны (Норвегия, Исландия, Швейцария, Лихтенштейн). Сначала было решено, что до тех пор, пока действует договор о ТС Швейцарии с Лихтенштейном, он считается включенным в ее таможенную территорию. Вместе с тем, в 1994 г. Лихтенштейн стали считать самостоятельной таможенной территорией. Исходя из этого теперь ЕАСТ в рамках ВТО представляют 4 таможенные территории.

ны ССТ в обход этой нормы часто сохраняют таможенные тарифы на некоторые чувствительные товары и применяют различные трансграничные и внутриэкономические нетарифные барьеры, оказывающие влияние на взаимную торговлю (технические, антидемпинговые, компенсационные, санитарные, фитосанитарные, защитные меры, правила госзакупок, таможенной оценки, транспортного контроля и др.), а также умышленно затягивают график либерализации. Либерализация торговли военно-промышленными, сельскохозяйственными, топливно-энергетическими и чувствительными к импорту товарами как правило происходит медленнее или вообще не происходит. В практике ВТО рекомендуется либерализация 80-90% объема импорта;

- если в ЗСТ такая либерализация касается только взаимной торговли товарами, происходящими на ее территории, то в ТС она также может охватывать взаимную торговлю товарами, происходящими из третьих стран;

- либерализация может быть основана на «позитивном списке», когда устраняются барьеры на все товары, кроме тех, что перечислены в списке, либо на «негативном списке», в котором перечислены только товары, подлежащие либерализации. Также применяется гибридный подход;

- членам ЗСТ и ТС разрешено вводить исключения из «практически всей торговли» на основе Ст. XI «Общая отмена количественных ограничений» (введение количественных мер при критическом недостатке продовольствия и других товаров, применении стандартов или правил классификации, сортировки и сбыта сырья, регулировании импорта товаров сельского хозяйства и рыболовства); XII «Ограничения в целях обеспечения платежного баланса» (введение временных чрезвычайных мер в связи с резким дефицитом платежного баланса, сокращением золотовалютных резервов); XIII «Недискриминационное применение количественных ограничений» (игнорирование правил применения квот); XIV «Исключения из правила недискриминации» (ограничения на платежи и переводы по текущим международным операциям, валютные ограничения), XV «Договоренности в отношении валюты» (меры при возникновении валютных проблем, валютный контроль и ограничения); XX «Общие исключения» (меры в целях защиты жизни и здоровья человека, животных и растений, государственных секретов, морали, включая ограничение торговли оружием, золотом, серебром, наркотиками, ядами, отходами, исчезающими видами флоры и фауны, художественными ценностями).

2) *Добровольная природа* (§4). Члены ВТО признают *желательным* расширение свободы торговли путем развития, посредством *добровольных соглашений* (в отличие от принудительных, созданных, например, под военно-политическим давлением колониальных таможенных союзов, федераций), более тесного объединения экономик их стран-участниц.

3) Любое временное соглашение включает *план и график образования ЗСТ или ТС* (не обязательно подробный и полный) *в течение разумного периода времени* (§5с). В исключительных случаях он может превышать 10 лет с разрешения Комитета по торговле товарами (Договоренность о толковании).

4) *Транспарентность* (§7). Члены РТС сообщают Комитету по региональным торговым соглашениям (КРТС) о любых планах, графиках и изменениях в РТС для: контроля и консультаций; получения рекомендаций. Они должны нотифицировать в ВТО действия, связанные с изменением и развитием РТС, планы и графики для их оценки на соот-

ветствие нормам ВТО, а также периодически отчитываться о введении в действие и функционировании РТС.

К *внешним условиям* создания РТС по товарам относятся следующие:

1) В отношении третьих стран все члены ТС должны применять *практически такие же пошлины и меры регулирования торговли* (*substantially the same duties and other regulations of commerce*), т. е. тарифные и нетарифные барьеры в торговле с третьими странами могут быть не до конца гармонизированы, хотя и должны к этому стремиться (§8);

2) *Содействие торговле как цель исключения из РНБ* (§4, преамбула «Договоренности о толковании» Ст. XXIV). Целью подписания РТС должно быть содействие торговле внутри союза, а не возведение барьеров в отношении третьих стран, необходимо избегать отрицательного воздействия на третьи страны;

3) *Недискриминация третьих стран* (§5а) и *правила увеличения связанных тарифов* (§6). После создания ЗСТ и ТС пошлины и *другие меры регулирования торговли в целом* не должны быть более высокими или более ограничительными, чем до их создания. В соответствии с «Договоренностью о толковании» критерием оценки общей процентной доли, уровня (*general incidence*) является применяемый средневзвешенный РНБ тариф (MFN applied average tariff), рассчитываемый в соответствии с методологией оценки тарифных предложений на Урутвайском раунде, т. е. речь не идет о конкретных ставках пошлин на отдельные товары. В соответствии с методологией КРТС сравнивает ситуацию до и после создания РТС (при вступлении РТС в силу и по завершении его реализации).

4) *Приграничная торговля* (§3). Подписание РТС не ограничивает возможность предоставления преимуществ соседним странам для содействия приграничной торговле (например, ЕС, СНГ и МЕРКОСУР стимулируют межрегиональное сотрудничество как внутри союза, так и с третьими странами).

5) Если РТС заключено *между страной-членом ВТО и страной, не участвующей в ВТО*, члены ВТО большинством в две трети голосов могут утвердить предложения, которые не полностью соблюдают нормы по РТС, если такие предложения приведут к созданию РТС (§10).

Итак, анализ регулирования РТС по товарам позволил выделить ряд внутренних (практически вся торговля, добровольная природа, наличие плана и графика, разумных сроков, прозрачность) и внешних условий (практически такие же пошлины и меры регулирования торговли в отношении третьих стран, содействие торговле, недискриминация третьих стран, не ограничение приграничной торговли, неполное соблюдение норм при заключении РТС с участием страны, не являющейся членом ВТО) их создания, а также показал, что терминология, правила и нормы ВТО требуют совершенствования.

РТС по услугам

Если рассматривать все ССТ (действующие и не действующие, физические и нет) доля ССТ товарами и услугами одновременно составляет всего 25%, тогда как только товарами – 75%. Среди действующих «физических» ССТ доли примерно равные – 49% и 51% соответственно [WTO, 2020a]. Вместе с тем структура их отличается: среди глубоких ССТ товарами и услугами больше доля асимметричных, двусторонних и межрегиональных (рис. 4).

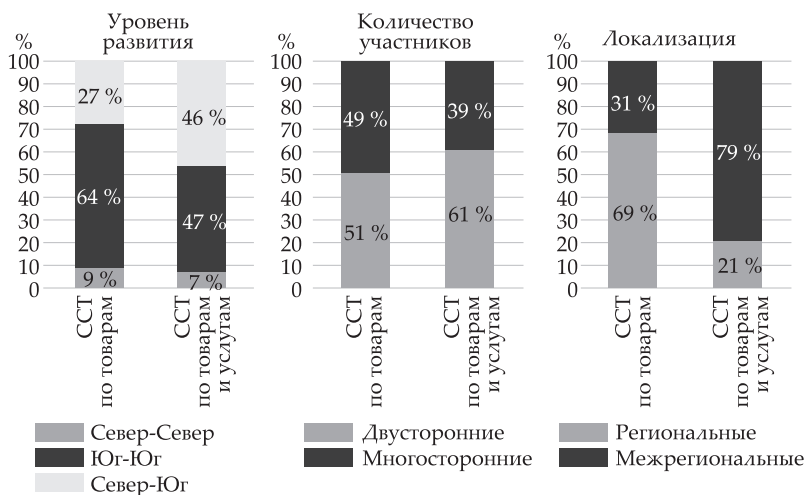


Рис. 4. Структура действующих ССТ

Правила ВТО в отношении РТС услугами или экономических интеграционных соглашений, ЭИС (Economic Integration Agreements, EIA) сосредоточены в Ст. V, V-bis бис и VII ГАТС. В отличие от ГАТТ, в тексте ГАТС прямо не сказано об ЭИС как об исключении из РНБ (Ст. II ГАТС), но ВТО «не препятствует» «участию» в них или «заключению» таких соглашений. Правила ВТО направлены на устранение НТБ (лицензирование, квотирование, налогообложение, субсидирование, госзакупки, техническое регулирование, правила происхождения, регулирование миграции капитала и труда, торговли ОИС и др.), гармонизацию, признание и регулятивную конвергенцию. Сложность либерализации в сфере услуг состоит в специфике регулирования разных видов услуг, особенно в 4-х способах их поставки, предполагающих регулирование взаимных инвестиций и миграции наряду с торговлей услугами; наличии значительных барьеров в торговле услугами на границе и за границей – на внутренних рынках.

ЭИС в идеале предполагает создание общего (единого) рынка услуг¹, а т.к. он охватывает финансовые услуги, миграцию капитала и труда при отдельных способах поставки услуг, то это способствует формированию и единого рынка капитала и труда. Иногда страны, создав ЗСТ, минуя стадию ТС и переходят к углублению интеграции рынков сразу в рамках ЭИС. Но все же понятия ЭИС и единого рынка услуг не идентичны. Так, по опыту ЕС образование последнего привело к формированию единой наднациональной политики на рынке услуг в отношении третьих стран (часть коммерческой политики). Но ВТО эти аспекты не регулирует, требуя лишь, чтобы барьеры для третьих стран не выросли.

Внутренние условия подписания ЭИС в Ст. V ГАТС «Экономическая интеграция» (§1):

1) *Существенный охват секторов (substantial sectoral coverage):* включение в процесс либерализации существенного количества секторов услуг

¹ Единый рынок, в отличие от общего, предполагает более глубокую степень либерализации, устранения барьеров, создание единых условий, единое регулирование.

(number of sectors), существенного объема затронутой торговли (volume of trade affected) и четырех способов поставки (modes of supply)¹ – табл. 2. Но это критерий четко не определен, что позволяет делать исключения при либерализации. Так, часто из ЭИС исключаются телекоммуникационные, медицинские, образовательные, аудиовизуальные услуги, воздушный и морской транспорт, четвертый способ поставки. Стоит также отметить, что согласно Ст. I ГАТС под Ст. V, как и всего ГАТС, подпадают лишь поставщики услуг и услуги, предоставляемые только на коммерческой основе и не подпадают услуги, оказываемые при осуществлении функций государственной власти, если они: поставляются на некоммерческой основе, поставляются не на условиях конкуренции с одним или несколькими поставщиками услуг.

2) *Не допускать дискриминацию или устранить в «существенной мере всю дискриминацию» (substantially all discrimination) в охваченных секторах путем «устранения существующих дискриминационных мер² и/или запрета на введение новых или более дискриминационных» – при вступлении ССТ в силу или в течение «разумного периода времени» (reasonable time-frame).* Это предполагает взаимный национальный режим (Ст. XVII ГАТС), но термины четко не определены, что позволяет допускать дискриминацию. По §2 при оценке этого и следующего условия внимание может быть обращено на роль ЭИС в более широком процессе экономической интеграции или либерализации торговли (*wider process of economic integration or trade liberalization*), что также вносит неопределенность.

3) *Разрешенные исключения из свободной торговли* (как и для ГАТС в целом), применяемые временно, не для дискриминации, а для защиты: XI «Платежи и переводы» (снятие ограничений на международные переводы и платежи по текущим операциям); Ст. XII «Ограничения в целях защиты платежного баланса» (при серьезных затруднениях с платежным балансом, внешних финансовых трудностях и угрозах, для сохранения уровня золото-валютных резервов); XIV «Общие исключения» (меры защиты морали, общественного порядка, жизни и здоровья человека, животных и растений, частной жизни, конфиденциальности, безопасности, а также налоговые меры, несовместимые с РНБ и НР, но удовлетворяющие требованиям); XIV-bis «Исключения по соображениям безопасности» (меры защиты информации, соблюдения мира и безопасности, снабжения военных учреждений, контроля оборота расщепляющихся и термоядерных материалов, разрешения военных конфликтов и чрезвычайных ситуаций). Ст. V не упоминает еще одно исключение из ГАТС – госзакупки (Ст. XIII)³, т. е. они могут подлежать либерализации в ЭИС.

¹ На практике способы поставки услуг могут комбинироваться, например, для коммерческого присутствия может понадобиться трансграничная поставка, перемещение физических лиц.

² Согласно Ст. I и XXVIII ГАТС к мерам относятся те, которые влияют на торговлю услугами, приняты центральными, региональными или местными правительствами и властями, а также неправительственными органами при осуществлении полномочий, делегированных этими властями. Это могут быть законы, постановления, правила, процедуры, решения, административные действия и др. Это меры в отношении: покупки, оплаты или использования услуги; доступа к услугам; присутствия, включая коммерческое, для поставки услуги.

³ Закупки услуг правительственными учреждениями для целей правительства и не с целью коммерческой перепродажи или с целью использования при поставках услуг для коммерческой реализации.

Таблица 2

Способы поставки услуг		Примеры	
Способ поставки	Особенности	Либерализация	Примеры
Трансграничная Торговля (27%)	Услуги иностранного поставщика/производителя сами пересекают границу на материальном носителе (почта, средство связи, электронный носитель и др.). Поставщик / производитель и потребитель услуги остаются в своих странах	Устранение трансграничных барьеров, недискриминация иностранных потребителей и поставщиков/производителей услуг	Консультационные, информационные, телекоммуникационные, банковские
Потребление за рубежом (15%)	Иностранцы потребители услуги едут в страну поставщика/производителя услуги и он ему оказывает услугу на территории данной страны	Свобода передвижения граждан, недискриминация иностранных потребителей услуг	Туристические, образовательные, медицинские, диетические услуги
Коммерческое Присутствие (53%)	Иностранцы инвестор-поставщик/производитель услуг осуществляют ПИИ на территории страны потребителя, учреждают/приобретают/сохраняют новое сервисное предприятие (филиал, дочернюю, ассоциированную компанию, представительство) и оказывает ему услуги на месте	Устранение барьеров для прямых иностранных инвесторов, недискриминация поставщиков/производителей услуг с иностранным капиталом, свобода внутрикорпоративного перевода работников	Ресторанный, гостиничный бизнес, страховые, банковские, транспортные услуги
Передвижение физических лиц ¹ (5%)	Иностранное физическое лицо-поставщик/производитель услуг или наемный работник иностранного поставщика/производителя услуг (этот способ поставки не касается временных и постоянных трудовых мигрантов; соискателей гражданства и вида на жительство; занятых в промышленном секторе) перемещается в страну покупателя (на временной или постоянной основе) и оказывает ему услуги на месте. Это физическое лицо может оказывать услуги в рамках: самозанятости; занятости по найму у поставщика/производителя услуг с коммерческим присутствием (в рамках внутрикорпоративного перевода работников, найма иностранного работника, делового визита); занятости у иностранного поставщика/производителя услуг без коммерческого присутствия (в рамках оказания услуг на контрактной основе, делового визита)	Свобода передвижения физлиц, оказывающих услуги в рамках: самозанятости по контракту с резидентом принимающей страны; занятости у иностранного поставщика/производителя услуг с коммерческим присутствием в принимающей стране (в рамках внутрикорпоративного перевода их работников, найма иностранного работника, делового визита); занятости у иностранного поставщика/производителя услуг без коммерческого присутствия (в рамках деловых визитов их работников в страну покупателя или оказания ими услуг на контрактной основе) ²	Ремонт, бухгалтерские, аудиторские, юридические, консультационные, строительные услуги

¹ Регулируется Приложением по перемещению физических лиц, составляющих услуги в соответствии с ГАТС.

² В рамках четвертого способа поставки не требуется устранять барьеры на въезд и временное пребывание, в т.ч. визовые формальности (если не нарушаются другие обязательства по ГАТС). Допускаются требования к квалификации, образованию, национальности, месту резиденции специалиста, срокам пребывания (3-5 месяцев), квоты, лицензии и разрешения на оказание услуг и др. Для развития всех способов поставки услуг важна свобода передвижения трейдеров (торговцев), инвесторов и бизнесменов (деловых посетителей), ведущих переговоры о будущих сделках на международном рынке услуг. Эти и прочие барьеры обычно устраняются в ходе создания общего рынка труда, единой таможенной территории, миграционного пространства, в т.ч. с учетом норм Ст. V-bis и VII.

Торговые режимы в ЭИС

Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)	Национальный режим (НР)	Доступ на рынок (ДР)	Транспарентный режим (ТР)	Внутреннее регулирование (ВР)
Страна ЭИС предоставляет поставщикам услуг (и услугам) режим не менее благоприятный, чем тот, который в подобных обстоятельствах предоставляется поставщикам услуг (и услугам) другой страны ЭИС и третьей страны	Страна ЭИС предоставляет поставщикам услуг (и услугам) другой страны-участницы ЭИС режим не менее благоприятный, чем тот, который она в подобных обстоятельствах предоставляет своим поставщикам услуг (и услугам)	Страна ЭИС не вправе применять количественные ограничения для иностранных поставщиков услуг из стран ЭИС (на количество поставщиков, занятых, операции; объем производства; стоимость сделки; долю иностранного капитала; формы предоставления услуг), требования о создании предприятия-резидента на своей территории для развития торговли	Страна ЭИС должна (по возможности) публиковать после принятия (или заранее) изменения в законодательстве, регулирующем торговлю услугами	Страна ЭИС обеспечивает оперативный пересмотр административных решений, затрагивающих поставщиков услуг; разумное, объективное и беспристрастное применение общих мер, касающихся всех секторов услуг; рассмотрение заявок на предоставление услуг в течение разумного периода времени; применение лицензионных, квалификационных требований и стандартов без нарушения специфических обязательств по ГАТС; адекватные процедуры проверки компетентности иностранных специалистов
Обычно не включается в ЭИС	Не вводится на общих и безусловных основаниях, зависит от обязательств и оговорок сторон	Не вводится на общих и безусловных основаниях, зависит от обязательств и оговорок сторон	Часто применяется в ЭИС, рекомендуется, но, по мере возможности	Применяется в большинстве ЭИС, как правило, более широко, чем в ГАТС
В некоторых ЭИС I и II поколения с исключениями; ВППП; в оговорках к специфическим обязательствам по ГАТС	Предоставляется только поставщикам услуг (НАФТА) или услугам и поставщикам услуг (ГАТС)	Включен в ЭИС III поколения	Для предупреждения и обсуждения заинтересованными сторонами (НАФТА) и/или после принятия (ГАТС)	ССТ Чили-Австралия, Япония-Швейцария, Чили-Гонконг, ВППП и др.

Подходы к либерализации торговли услугами²

Критерий	Либерализация, основанная на «позитивном списке»	Либерализация, основанная на «негативном списке»
Охват секторов услуг	снизу вверх	сверху вниз
Способ либерализации	устраняются барьеры в торговле теми услугами, которые перечислены в списке	устраняются барьеры на все услуги, кроме перечисленных в списке (в него вносятся ограничения, исключения и обязательства по дальнейшей либерализации, устранению несоответствующих мер на основе консультаций и переговоров)
Режимы торговли	Обязательства и ограничения ДР и НР указываются для каждого сектора услуг или способа поставки, включенного в список	В отдельном списке перечисляются отговорки по ДР, НР, реже – РНБ, местному (коммерческому) присутствию, требования к национальности высшего руководства и совета директоров, ведению бизнеса иностранным инвестором (требование к доле и объему экспорта, добавленной стоимости, передаче знаний и технологий иностранным инвестором и др.) и прочие существующие несоответствующие меры на основе стэнда-стиля, а также резервируется возможность в будущем вводить новые или ужесточать старые несоответствующие меры
Принцип статус-кво (стэнда-стиль) ¹	Не гарантируется, если не указано иное	Гарантируется
Прозрачность (транспарентность)	Ограниченная информация о применяемых режимах	Более подробная информация о применяемых режимах, т. к. стэнда-стиль разрешает сохранение существующих несоответствующих мер
Введение будущих ограничений (несоответствующих мер)	Возможно путем пропуска секторов и перечисления «несвязанных» записей	Возможно путем отворок
Храповой механизм ²	Не гарантируется	Гарантируется
Примеры	ВТО, МЕРКОСУР, АСЕАН, КАРИКОМ, ССТ ЕС–Чили, ЕАСТ–Р. Корея, США–Индия, большинство ССТ с участием ЕС и ЕАСТ	Большинство ССТ услугами, в т. ч. АНЦЕРТА, НАФТА, АНКОМ, ВППП, ССТ ЕС–Канада, Мексика–Япония, Сингапур–Р. Корея, Р. Корея – Чили, ССТ с участием США и др.

Источники: составлено по [Mattoo, Stern, Zanini (ed.) 2009, p. 253–256], [Бирюкова О. В. [и др.], 2017, с. 481–483 (Birjukova [et al.], 2017, p. 481–483)].

¹ Обязательство (мораторий) не ухудшать условия доступа на рынки, не ужесточать, не увеличивать барьеры.

² Любая автономная мера либерализации, принятая страной ССТ между периодическими раундами переговоров, автоматически отражается в графике ее обязательств или списках резервирований.

4) *Либеральный режим вводится для поставщиков услуг (в т.ч. третьих стран), являющихся резидентами стран ЭИС (§6 Ст. V).* Вместо общепринятых критериев резидентства в СНС¹ ВТО использует следующие: создание по законодательству страны ЭИС; значительные деловые операции на ее территории. Резиденты ЭИС типа «Юг-Юг», принадлежащие физлицам стран ЭИС или контролируемые ими, могут получить более благоприятный режим по сравнению с резидентами, принадлежащими/контролируемыми физлицами третьих стран.

Глубина либерализации зависит от режимов торговли (табл. 3) и подходов к либерализации (табл. 4).

Внешние условия подписания ЭИС:

1) Отсутствие роста общего уровня барьеров (overall level of barriers) в торговле услугами с третьими странами в секторах или подсекторах по сравнению с доинтеграционным уровнем (Ст. V, §4), аналогично требованиям ГАТТ.

2) Наличие права у третьей страны (и страны-участницы ЭИС) в связи с заключением, расширением или изменением ЭИС отозвать или изменить какое-либо специфическое обязательство в своем Перечне обязательств по ГАТС (Ст. V, §5) и получить компенсацию, используя процедуру Ст. XXI². Но страна ЭИС не может получить компенсацию от третьей страны или страны ЭИС в связи с выгодами, возникшими у них после подписания ЭИС (§8 Ст. V).

Ст. V-bis бис ГАТС «Соглашение об интеграции рынков рабочей силы» касается 4-го способа поставки – передвижения физлиц и регулирует соглашения о «полной интеграции рынков рабочей силы». Они предоставляют гражданам одних стран-участниц право свободного доступа к рынку труда других стран-участниц (в части условий оплаты и других условий занятости, соцвыгод и благ), освобождают от требований в отношении разрешений на жительство и работу.

По Ст. VII ГАТС «Признание» для выполнения своих стандартов или критериев в отношении разрешений, лицензирования или сертификации поставщиков услуг страна может признавать полученное образование или приобретенный опыт, выполненные требования, лицензии или сертификаты посредством гармонизации или иным образом. Признание может основываться на соглашениях, договоренности между стра-

¹ Постоянное нахождение на экономической территории страны, на которой находится центр преобладающего экономического интереса.

² Необходимо уведомить Совет по торговле услугами не менее, чем за 90 дней. Государство, затронутое изменениями, может вступить в переговоры с государством, вносящим изменения, с целью достижения соглашения о проведении любой необходимой компенсации (не требуется в случае морского транспорта), при этом они должны сохранить общий уровень взаимовыгодных обязательств в торговле не менее благоприятным, чем, содержащийся в Перечнях обязательств до начала таких переговоров. Компенсация осуществляется на основе РНБ. Если в ходе переговоров договоренность не достигнута, государство, затронутое изменением, может передать дело в арбитраж, где также устанавливается компенсация. После арбитража государство, вносящее изменение, не может изменить или отозвать свое обязательство до реализации компенсации. Но если все-таки оно этого не делает, то государство, затронутое изменениями, может изменить или отозвать в существенной мере эквивалентные выгоды в соответствии с решениями арбитража – только в отношении члена, вносящего изменение. Если дело в арбитраж не передавалось, государство, вносящее изменение, свободно реализовать это изменение или отзывает.

нами (важна открытость для присоединения других заинтересованных стран) или предоставляться в одностороннем порядке. Оно не должно стать средством дискриминации в применении стандартов или критериев для выдачи разрешений, лицензирования или сертификации и скрытым ограничением в торговле услугами; по возможности должно быть основано на критериях, согласованных на многостороннем уровне, международных стандартах занятий и профессиональной деятельности в сфере услуг (приветствуется их разработка). Важно информировать Совет по торговле услугами о существующих, принимаемых и изменяемых мерах по признанию, соглашениях на разных стадиях их развития.

Как правило, нормы Ст. V-bis бис и VII применяются не для подписания отдельных соглашений, а включаются в конкретные статьи ЭИС.

Заключение

Либерализация торговли услугами в ЭИС имеет свою специфику (четыре способа поставки, разнообразие секторов, барьеров на границе и за границей). Критериями оценки ЭИС на соответствие нормам ВТО являются: существенный охват секторов, устранение в существенной мере всей дискриминации, роль ЭИС в более широком процессе интеграции и либерализации торговли; стимулирование торговли между странами-участницами и отсутствие протекционизма в отношении третьих стран; разумный период времени и др. Но нечеткость формулировок Ст. V, условия Ст. XI, XII, XIV и XIV bis, подход к либерализации, режимы торговли, неполный охват объема торговли, секторов услуг, способов поставки и другие факторы оставляют возможность делать исключения.

В целом, ВТО регулирует РТС по товарам (ЗСТ, ТС, СЧО) и услугам (ЭИС), вводит внешние и внутренние условия их заключения, регламентирует торговые режимы. Вместе с тем правила требуют модификации вследствие наличия разночтений в трактовке понятий и нечеткости критериев.

Литература

1. Balassa B. (1961) *The Theory of Economic Integration*. London: Routledge Revivals, 318 с.
2. Bartels L. (2009) *Interim agreements under Article XXIV GATT*. *World Trade Review*. № 8(3). P. 339–350.
3. Guillin A. (2013) *Trade in Services and Regional Trade Agreements: Do Negotiations on Services Have to be Specific?* *World Economy*. № 36(11). P. 1406–1423.
4. Hamanaka S. (2014) *Finding Non-notified Trade Agreements to the WTO: Preliminary Investigation in Asia-Pacific*. *Journal of World Trade*. № 48(6). P. 1077–1107.
5. Kim J.B. (2018) *Adaptation of Internal Trade Requirements in RTAs: Substandard Internal Trade Liberalization*. *Journal of World Trade*. № 52(3). P. 375–392.
6. Mattoo A., Stern R. M., Zanini G. [ed.] (2009) *A Handbook of International Trade in Services*. Oxford, N.Y.: Oxford University Press, 674 с.
7. Mosser L.E. (2014) *The WTO and Regional Trade: a family business? The WTO compatibility of regional trade agreements with non-WTO-members*. *World Trade Review*. № 13(4). P. 633–649.

8. Panagariya A. (1998) The regionalism debate: An overview. URL: <https://econwpa.ub.uni-muenchen.de/econ-wp/it/papers/0309/0309007.pdf> (дата обращения: 12.07.2020).
9. Panagariya A. (2000) Preferential trade liberalization: The traditional theory and new developments. *Journal of Economic Literature*. № 38(2). P. 287–331.
10. WTO (2020a) RTA-IS. URL: <http://rtais.wto.org> (дата обращения: 12.07.2020).
11. WTO (2020b) Database on PTAs. URL: ptadb.wto.org (дата обращения: 12.07.2020).
12. Бирюкова О. В., Высоцкая А. А., Глазатова М. К., Данильцев А. В., Ильичев В. Е., Исаченко Т. М., Киселев С. В., Корытова В. С., Крючков Р. В., Кулешов А. В., Лякишев Д. В., Майорова Е. Е., Мартынов А. С., Медведков М. Ю., Медведкова И. А., Михайлова Е. К., Палатова Т. В., Пискулова Н. А., Ревенко Н. С., Ревенко Л. С., Савельев О. В., Трудаева Т. А., Фурманов К. К., Чернышев С. В., Чубарова Т. В., Якушкин В. С. (2017) Правила ВТО и основы торговой политики. М.: Международные отношения, 624 с.
13. Ожигина, В.В. Международно-правовые основы интеграционных соглашений: необходимость совершенствования норм ВТО / В.В. Ожигина // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право: Сборник научных трудов. Симферополь. 2018. С. 216-221.
14. Ожигина, В.В., Чайковская, Ю.В. Институциональные аспекты региональной интеграции стран с переходной экономикой (на примере Единого экономического пространства) / В.В. Ожигина, Ю.В. Чайковская // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2005. №89-2. С. 129-135.
15. Chaikouskaya, Y.V. The role of the institute for Free Economic Zones in the development of the Chinese economy / Y.V. Chaikouskaya // *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*. 2018. № 2(11). P. 40–49.

References

1. Balassa B. (1961) *The Theory of Economic Integration*. London: Routledge Revivals. 318 p.
2. Bartels L. (2009) «Interim agreements» under Article XXIV GATT. *World Trade Review*, no. 8(3). pp. 339–350.
3. Biriukova O. V., Vysotskaia A. A., Glazatova M. K., Danil'tsev A. V., Il'ichev V. E., Isachenko T. M., Kiselev S. V., Korytova V. S., Kriuchkov R. V., Kuleshov A. V., Liakishev D. V., Maiorova E. E., Martynov A. S., Medvedkov M. Iu., Medvedkova I. A., Mikhailova E. K., Palatova T. V., Piskulova N. A., Revenko N. S., Revenko L. S., Savel'ev O. V., Trudaeva T. A., Furmanov K. K., Chernyshev S. V., Chubarova T. V., Yakushkin V. S. (2017) *Pravila VTO i osnovy torgovoi politiki [Правила ВТО и основы торговой политики]*. Moscow, *Mezhdunarodnye otnosheniia*. 624 p. (In Russian).
4. Chaikouskaya Y.V. (2018) The role of the institute for Free Economic Zones in the development of the Chinese economy. *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*, no. 2 (11). pp. 40–49.
5. Guillin A. (2013) Trade in Services and Regional Trade Agreements: Do Negotiations on Services Have to be Specific? *World Economy*, no. 36(11). pp. 1406–1423.
6. Hamanaka S. (2014) Finding Non-notified Trade Agreements to the WTO: Preliminary Investigation in Asia-Pacific. *Journal of World Trade*, no. 48(6). pp. 1077–1107.
7. Kim J.B. (2018) Adaptation of Internal Trade Requirements in RTAs: Substandard Internal Trade Liberalization. *Journal of World Trade*, no. 52(3). pp. 375–392.

8. Mattoo A., Stern R. M., Zanini G. [ed.] (2009) *A Handbook of International Trade in Services*. Oxford, N.Y.: Oxford University Press. 674 p.

9. Mosser L.E. (2014) The WTO and Regional Trade: a family business? The WTO compatibility of regional trade agreements with non-WTO-members. *World Trade Review*, no. 13(4). pp. 633–649.

10. Ozhigina V.V. (2018) Mezhdunarodno-pravovye osnovy integratsionnykh soglashenii: neobkhodi-most sovershenstvovaniia norm VTO [International legal framework of integration agreements: the need to improve WTO rules]. *Upravlenie v usloviakh global'nykh mirovykh transformatsii: ekonomika, politika, pravo: Sbornik nauchnykh trudov* [Management in the face of global transformations: economy, politics, law: A collection of scientific works]. Simferopol. pp. 216-221. (In Russian).

11. Ozhigina V.V., Chaikouskaya Yu.V. (2005). *Institutsional'nye aspekty regional'noy integratsii stran s perekhodnoy ekonomikoy (na primere Edinogo ekonomicheskogo prostranstva)* [Institutional aspects of regional integration of countries with economies in transition (on the example of the Common Economic Space)]. *Scientific works of Donetsk National Technical University. Series: Economic*, no. 89(2), pp. 129-135. (In Russian).

12. Panagariya A. (1998) The regionalism debate: An overview. URL: <https://econwpa.ub.uni-muenchen.de/econ-wp/it/papers/0309/0309007.pdf> (accessed: July 12, 2020).

13. Panagariya A. (2000) Preferential trade liberalization: The traditional theory and new developments. *Journal of Economic Literature*, no. 38(2). pp. 287–331.

14. WTO (2020a) RTA-IS. URL: <http://rtais.wto.org> (accessed: July 12, 2020).

15. WTO (2020b) Database on PTAs. URL: ptadb.wto.org (accessed: July 12, 2020).

VERA OZHIGINA

REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN THE WTO SYSTEM

Abstract. The purpose of the article is to systemize WTO rules on Regional Trade Agreements (RTAs), to identify their application and necessary changes. As a result of the study, specifics of regulation of RTAs for goods and services within the WTO is shown; factors promoting the incomplete liberalization of trade in goods and services within the RTAs; the existence of internal and external conditions for the establishment of RTAs for goods and services, which determine the criteria for their assessment to comply with WTO rules and regulations; the inaccuracy of the definition of the concepts, the inconsistency of WTO terms, rules and criteria with modern RTAs practice, the need to improve and update them are shown.

Keywords: regional trade agreement, free trade agreement, partial scope agreement, free trade area, customs union, World Trade Organization.

Vera Ozhigina (vera@zhigina.com) is a PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of World Economy at Belarus State Economic University, Minsk, Partizansky Av. 26, + 37517209-88-39.

JEL: F13, F15.

UDC 339.923: 339.542

Статья поступила в редакцию 12.08.2020 г.

S. PAVLOVSKAYA,
J. ABAKUMOVA

SOFT POWER OF BELARUS

Abstract. In the article attempts to understand the role of soft power as a new direction in international economic relations, as well as using econometric tools to assess the economic effect of using one of its neutral instruments, such as holding international sports events. The distinctiveness of the studied instruments are identified, first of all, the ability to form a positive image of the country, the question of the presence of a connection between the holding of international sports events and the change in the number of mentions in search engines of keywords characterizing Belarus, are considered. It is considered how the holding of international sporting events affects the values of the KOF globalization index for Belarus. An econometric model for forecasting the KOF globalization index was created and evaluated with the inclusion of an indexing variable in search queries.

Keywords: globalization index, international economic relations, international sporting event, soft power, sport, econometric modeling.

JEL-code: C40, F00
UDC 330.43

Svetlana Pavlovskaya (Pavlovskayasw@gmail.com), PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Dean of the Economic and Management Faculty, Belarusian state economic university, Belarus, Minsk, Partizanskiy 26A.

Juliet Abakumova (abakumovajg@bsu.by) Master of Science, Senior Lecturer, Department of Analytical Economics and Econometrics, Belarusian state university, Minsk, Belarus, K. Markska 31.

Introduction

Soft power is a new part of international economic relations. This new concept appeared recently and quickly gained strength. In 1990, Harvard University professor Joseph Nye proposed introducing a new concept into the theory of international relations. About this term, he wrote: «A state can achieve its preferred results in world politics because other states want to follow it or agree to some situation that ensures such results. In this sense, in world politics, it is also important in certain cases to set the agenda and structure situations, as well as to force others to change. This second aspect of power... may be called an adjoining (co-optical), or soft power in contrast to the rigid, or command power of the order» [Nye, 1990]. The professor argued that in a changing world it is possible to manage and achieve success on the world stage with the help of «soft power», which has become a challenge for representatives of the theory of political realism, opposing the absolutism of «hard power».

For some, soft power is a way to strengthen the country's influence and authority in the international arena. For others, this is an expansion of

the concept of hegemony in the field of international relations. Countries form their own unique national soft power strategy, for example, researchers talk about the «attractive power of Europe», the «refined, sophisticated power of India», the «wise power of China», the «dominant power of the United States», «mysterious power of the East» [Lazutina I.V., Nagornov V.A., Rahmangulov M.R., Saharov A.G., Shelepov A.V., 2014].

The most important result of the «soft power» policy is «the ability to influence the preferences of others in such a way that they begin to want the same as you want, and you do not need to order them to change» [Mihnevich S.V., 2015].

In 2012, the Institute for Emerging Market Research of the Moscow School of Management SKOLKOVO presented the first edition of the soft power index, and gave the following interpretation: «soft power» is the ability of the state to influence the actions of others through persuasion and attractiveness rather than brute force and coercion. Ratings allow you to assess the level of attractiveness of a particular country in the world cultural and humanitarian space.

Soft Power Tools

Soft power tools can be classified as follows: It is advisable to divide into neutral (broadcasting universal human values or values generally accepted in mass culture) and private (country-specific, groups of countries that reflect special features of culture or ideology).

The use of the latter often involves difficulties in perceiving the new and understanding unusual, rapid success is most often possible in a cohort of young people who easily perceive the new and unusual. However, if the influence on other age groups is long and unobtrusive, then success is possible.

Such an example is the Confucius Network of Institutes, which aims to promote Chinese culture and create a positive image of the nation on a global scale.

The first Confucius Institute was established in 2004 in South Korea, later opened in the USA, Germany, France, Belarus and other countries. Over 15 years, a global network of Confucius Institutes has been created, which are funded by the Chinese government under the soft power doctrine. The network covers 162 countries of the world, with more than 500 institutes, as well as more than a thousand schools and classes of Confucius.

Neutral forms of soft power have a greater chance of positive perception by all cohorts of the population. «Scandinavian style» is a vivid confirmation of this. The Nordic countries do not have significant economic and political power, the share in the world GDP of these countries is about 1%, and the area is 2% of the area of all countries of the world, but their influence and image were strengthened by the fashion for Hügge, the Scandinavian style of furniture, a calm combination of light colors, moderation and the ability to enjoy simple things. The translation of such values as moderation, calm, and the ability to «live the moment here and now», minimalism resonated with millions, strengthening the influence of the Scandinavian countries.

Some researchers call the economic success of the country the basis for the effectiveness of the «soft power» of China and the Scandinavian countries. It is believed that population income growth and economic success are the primary impulse for a positive perception of the country and the subsequent easier spread of «soft power».

Sporting events as a neutral tool of soft power

Sporting events are neutral events [Pavlovskaya S.V., Abakumova J. G. 2020]. They do not most often carry new ideas and do not broadcast the values of a particular state. The values that spread with this tool are the universal values of health and beauty of the athletic body. These values are generally recognized, «native» to the overwhelming number of people, perceived positively.

A soft power tool broadcast through sports and sporting events, a commitment to a healthy lifestyle is a neutral and extremely soft way to strengthen the influence of an economically weak country in the international arena, it is a non-controversial tool.

Sport has a unique ability to solve, at least for a while, the religious, political, ethnic and other acute problems of the modern world. It is a well-known tradition to stop wars during the Olympic Games (echeiria). The International Olympic Committee and the UN General Assembly supported the idea of the Olympic Truce today.

The development of sports culture is a priority area of social policy in Belarus, more than 22 thousand sporting events take place annually in the country. Sporting events are also a way to improve the country's image, recognition and get out of the shadow of economic problems.

The Republic of Belarus pays great attention to international sporting events. An international infrastructure has been created in the country, capable of receiving and serving a large number of fans, fans and guests from different countries, as well as athletes themselves. A sports base has been created that meets world standards. In 2014, a world-wide sports event was organized in the country for the first time: the World Hockey Championship was held. In 2019, the II European Games were held. If you consider the calendar of significant sporting events, you can see the growing interest in the republic of the world Internet community. Analyzing search queries using Google Trends (<https://trends.google.ru>), it can be noted that the number of queries «Belarus», «Minsk», and some others is increasing.

Note that Google Trends is an effective tool for analyzing the popularity of search queries using knowledge network technology, Google Trends identifies and captures using databases when, how often and where users search for information about a particular object.

In the framework of search queries in the Republic of Belarus, one of the largest values of the indicators is attributed to international sports events. The calendar of international sports events for the study period is presented in a tabular form.

The table shows the Google Trends assessment of the search query «Belarus» (column «Indicator»), the time period (column «Period») and the name of the event (column «Event»), which caused an increase in activity and attention to the country.

Table Calendar of international events, 2014–2019

Index	Period	Event
100	02.2014	The victory of Belarusians at the Olympics in Sochi (Domracheva, Kushnir)
97	05.2014	Ice Hockey World Championship
74	05.2015	S. Aleksievich received the Nobel Prize in literature
90	05.2016	71 years since the victory of the Second World War, international automobile retro exhibition

End of the table

Index	Period	Event
86	06.2016	International Military Historical Festival
94	08.2016	International Ethnocultural Festival
81	11.2016	International Film Festival Listopad
82	05-06.2017	26th annual session of the OSCE Parliamentary Assembly
81	10.2017	Obtained the right to host the European Games II, tennis players of the Republic of Belarus for the first time in the final of the Federation Cup
78	02.2018	Belarusians got medals at the XXIII Olympics in South Korea
83	06-07.2018	The introduction of a visa-free visit to the Republic of Belarus has been increased to 30 days, the international expert conference "Eastern Europe: in search of security for all"
94	06.2019	II European Games
86	10.2019	International Organ Festival

The highest rates relate to international events-sporting events. So the greatest interest was caused by the II European Games, the World Hockey Championship, the unexpected victory of Belarusian athletes at the Olympics in Sochi received the highest marks. The events reflecting national specifics were also of great interest, for example, the increase in requests was caused by the International Ethnocultural Festival held in the republic in 2016.

So the II European Games, the World Hockey Championship, the victory of Belarusian athletes at the Sochi Olympics received the highest marks and aroused the greatest interest, those shows the dynamics of indicators, which displaying the average value of search queries in Google Trends of words and phrases "Republic of Belarus", "Belarus", "Minsk" in all regions of the world, and it also shows the dynamics of the globalization index for 2014-2019.

Assessment of the effectiveness of the soft power tool for Belarus

There is no universal theory with the help of which it is possible to assess the effectiveness of an international sporting event. On the one hand, you can try to estimate the number of foreign citizens who left, the number of tickets sold over the Internet to foreign organizations and individuals, an increase in hotel congestion and an increase in rental prices near the sports infrastructure. It is almost impossible to relate the costs of holding a sports event to how much additional profit the catering or retail enterprises received [Pavlovskaya S.V., 2017]. The most important effect is to increase the soft power of countries through the growth of the globalization index.

The KOF Globalization Index is a comprehensive indicator that was proposed in 2002 by the Swiss Economic Institute together with the Swiss Federal Institute of Technology to assess the degree of integration of the country into the global world space. The index includes indicators that reflect the economic, social and political dimensions of globalization [Abakumova J.G., Primierova O.K., 2018; KOF, 2019].

According to the methodology, countries are estimated on 24 indicators, which are taken from the databases of the World Bank, the International

Monetary Fund, the United Nations, the International Telecommunication Union, other organizations and are combined into three groups: (a) economic globalization –estimated, for example, the volume of international trade, the level of international business activity, international investment, others; (b) social globalization – the level of cultural integration, the share of the foreign population, the level of international tourism, the development of information and communication infrastructure, others; (3) political globalization – assesses the membership of states in international organizations, participation in international missions, ratification of international multilateral treaties, the number of embassies and other foreign missions in the country, and so on. The globalization index is calculated as the sum of these groups with weights of 36%, 39% and 25%, respectively.

Correlation analysis suggests that there is a relationship between the word reference rates in search engines and the globalization index. In assessing the correlation of the reference to words and phrases with the globalization index, the influence of the indicator associated with the phrase “Republic of Belarus” is significant according to the Cheddock scale, a moderate relationship is observed for the indicator “Minsk”, a statistical insignificant correlation with the number of references to the word “Belarus” can be taken. Preliminary analysis shows that preference is better given to the use of the phrase “Republic of Belarus” in models of the indicator. The simultaneous use of all indicators related to the mention of words and phrases in search engines leads to multicollinearity and specification errors.

In order to construct a forecast of the globalization index on the basis of regression dependence on the indicator of the number of references, as which the reference to the phrase “Republic of Belarus” was considered, a model was evaluated in which the indicators were logarithmed. Dummy variable correcting additive outliers in January 2015, 2016 and 2017 was also introduced into the model.

To describe the relationship between indicators, it will be logical to specify the model as follows: (a) take into account the inertia of indices using an lagged variable (autoregression), (b) consider the parabolic form of the model (inverted U-curve), which reflects a known pattern: the more often the phrase is mentioned, the more effect this will have on the index, but if rarely mentioned or with constant, the effect will decrease. If evaluated a model for a globalization index based on different frequencies of data, then introduced a dummy variable.

The model has the form:

$$Z_t = -11.17504 + 0.556022 \cdot X3_t - 0.003978 \cdot X3_t^2 + 0.877336Z_{t-1},$$

where Z_t is the globalization index for Belarus; $X3_t$ – indexation of the phrase “Republic of Belarus”.

Dependent Variable: Z

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-11.17504	3.737346	-2.990099	0.0046
X3	0.556022	0.129888	4.280780	0.0001
X3^2	-0.003978	0.000957	-4.155937	0.0002
Z(-1)	0.877336	0.036185	24.24559	0.0000
Dummy	0.727573	0.126703	5.742371	0.0000
R-squared	0.971866	Durbin-Watson stat		1.564330
F-statistic	371.3499	Prob(F-statistic)		0.000000

In the last column of the table the P-value of the t-statistic of the coefficient estimate is indicated: all coefficients are statistically significant at 0.01 significance level, including the constant and dummy variable. The coefficient of determination $R^2 = 0.972$ of the model is also statistically significant ($P = 0.00$). Assumptions of the Gauss-Markov theorem are also satisfied.

The assumption about the persistence of the indicator is confirmed: the corresponding coefficient for the lagged variable was 0.877. Interpretation of the coefficient at indexation variable, considering the quadratic form of the dependence, shows that, without taking into account the influence of other factors, an increase in variable X3 by 10% can lead to an increase in Z values by 5.6%.

The predictive qualities of the model were estimated on the basis of the retrospective forecast for 2017, i.e. the model was overestimated on data until 2016, then the forecast was evaluated and its accuracy was concluded on the basis of the average relative forecast error in percentage (MAPE). Since the forecast error for 12 months of 2017 was only 0.46%, the forecast qualities of the model can be considered good and begin to build an index forecast by the end of 2020 based on the developed model.

The values of the number of references to the phrase “Republic of Belarus” have a pronounced trend, which allows you to predict the values of this variable using adaptive prediction models for further use in calculating the forecast values of the KOF globalization index based on regression dependence. According to the KOF forecast until December 2020, the index will show moderate growth, by 3.12%, which does not contradict the trends that have developed in previous years.

So, from December 2015 to December 2017, the KOF index for Belarus showed an increase of 1.73%, from December 2013 to December 2015 by 0.89%. Based on the analysis, the obtained regression dependence is not only statistically adequate, but has good predictive characteristics and can be considered valid.

Conclusions

In the practice of international economic relations in many countries, soft power is successfully used. There are many instruments of this direction of international policy, among which neutral ones can be especially distinguished. Countries that do not have significant economic success or are not able to heavily finance the spread of their influence outside the country can use such a neutral soft power tool as sporting events.

Entertainment, promotion of a healthy lifestyle, the accompanying development of tourism make this tool attractive and “doomed to success”. By holding sporting events of international scale, the soft power of the country is gradually growing, which so far cannot attract significant economic successes, like China or the Scandinavian countries in the examples before.

The results of the econometric analysis show in favor of the assumption put forward by the authors: international sports events attract the attention of the world community, which is expressed in a sharp increase in the indicators of search queries (indexation) in global search engines and is reflected in the growth in the values of the KOF globalization index. Holding international sporting events will lead to a steady increase in interest in the country, which in turn can affect its economic and social development.

Thus, this neutral soft power tool can be a channel of economic, social, political influence of the host country, as well as a way to improve the reputation image of the country, its brand.

References

1. Abakumova J.G., Primierova O.K. (2018) Globalization, Growth and Inequality: Testing Causality and Asymmetries. *Ekonomicko-manazerske spektrum*. №12. pp. 83-95.
2. KOF Swiss Economic Institute: KOF Globalization Index. URL: <http://globalization.kof.ethz.ch>. (accessed: December 19, 2019).
3. Lazutina I.V., Nagornov V.A., Rahmangulov M.R., Saharov A.G., Shelepov A.V. Sistematzaciya luchshih zarubezhnyh podhodov k realizacii politiki «Myagkoj sily» [Systematization of the best foreign approaches to the implementation of the “Soft Power” policy] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistematzatsiya-luchshih-zarubezhnyh-podhodov-k-realizatsii-politiki-myagkoj-sily> (accessed: June 09, 2020). (In Russian)
4. Mihnevich S.V. (2015) Mudrec pomogaet Podnebesnoj: razvitie seti Institutov Konfuciji kak instrument realizacii politiki «myagkoj sily» KNR v Bol'shoj Vostochnoj Azii [Sage helps the Middle Kingdom: the development of a network of Confucius Institutions as an instrument for implementing China's soft power policy in Greater East Asia] In: *Bulletin of international organizations: education, science, new economy*. pp.80–117. (In Russian)
5. Nye, J. (1990) Soft Power. *Foreign Policy*, no. 80, pp. 153–171.
6. Pavlovskaya S.V., Abakumova J. G. (2020) Soft power: evaluating the effectiveness of a neutral tool. *Trends in economic development in the XXI century: proceedings of the II International scientific conference*. Minsk: BSU. pp. 179-181 (In Russian)
7. Pavlovskaya S.V. (2017) Research framework of studying trade integration of the Eurasian Economic Union. *Journal of the Belarusian state University. Economy*. pp. 33-39.

Литература

1. Globalization, Growth and Inequality: Testing Causality and Asymmetries / J.G. Abakumova, O.K.Primierova // *Ekonomicko-manazerske spektrum*. – 2018. – №12 (2). – Pp. 83-95.
2. KOF Swiss Economic Institute: KOF Globalization Index. URL: <http://globalization.kof.ethz.ch>. (accessed: December 19, 2019).
3. Nye, J. (1990) Soft Power. *Foreign Policy*, no. 80, pp. 153–171.
4. Лазутина, И. В., Нагорнов В. А., Рахмангулов М. Р., Сахаров А. Г., Шелепов А. В. Систематизация лучших зарубежных подходов к реализации политики “мягкой силы” URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistematzatsiya-luchshih-zarubezhnyh-podhodov-k-realizatsii-politiki-myagkoj-sily> (accessed: June 09, 2020).
5. Михневич, С.В. Мудрец помогает Поднебесной: развитие сети Институтов Конфуция как инструмент реализации политики “мягкой силы” КНР в большой Восточной Азии // *Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика*. 2015. – №1. – с. 80–117.
6. Павловская С.В., Абакумова Ю.Г. Мягкая сила: оценка эффективности нейтрального инструмента. Тенденции экономического развития в XXI веке : материалы II Междунар. науч. конф., Минск, 28 февр. 2020 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2020. – 625 с.
7. Павловская, С.В. Исследовательский аппарат изучения торговой интеграции Евразийского экономического союза // *Журнал Белорусского государственного университета. Экономика*. 2017. – № 2. – С. 33–39.

С. ПАВЛОВСКАЯ,
Ю. АБАКУМОВА

МЯГКАЯ СИЛА БЕЛАРУСИ

Аннотация. В статье предпринята попытка осмыслить роль мягкой силы как нового направления международных экономических отношений, а также с помощью эконометрического инструментария дана оценка экономического эффекта от использования одного из ее нейтральных инструментов, такого как проведение международных спортивных мероприятий. Выделены особенности исследуемого инструмента мягкой силы, в первую очередь способность формировать положительный имидж страны, исследован вопрос наличия связи между проведением международных спортивных мероприятий и изменением количества упоминаний в поисковых системах ключевых слов, характеризующих Беларусь. Рассмотрено, как проведение международных спортивных мероприятий влияет на значения индекса глобализации КОФ для Беларуси. Создана и дана оценка эконометрической модели прогнозирования индекса глобализации КОФ с включением переменной индексации в поисковых запросах.

Ключевые слова: индекс глобализации, международное спортивное мероприятие, международные экономические отношения, мягкая сила, спорт, эконометрическое моделирование.

Светлана Павловская, (Pavlovskayasw@gmail.com), канд. экон. наук, доцент, зам. декана факультета экономики и менеджмента Белорусского государственного экономического университета, Беларусь г. Минск, пр. Партизанский 26 А.

Юлия Абакумова (abakumovajg@bsu.by) магистр ест. наук, старший преподаватель кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета, Беларусь, г. Минск, ул. К. Маркса 31.

JEL: C40, F00
УДК 330.43

Статья поступила в редакцию 20.08.2020 г.

А.В. КОВАЛЁВ,
Д.А. КОВАЛЁВА

ЭКОНОМИКА И КУЛЬТУРНЫЕ КОДЫ: ЛИТЕРАТУРНЫЙ КЕЙС А. РЭНД

Аннотация. В статье в контексте подхода к экономике как культуре анализируется трансляция ценностей посредством литературных произведений на примере романа А.Рэнд «Атлант расправил плечи». Делается вывод, что важным элементом борьбы предпринимателей – персонажей произведения – против этагистских действий и настроений стало замещение ценностей, способствующих расширенному порядку, противоположными: бережливости – мотовством, трудолюбию – иждивенчеством, креативности и оптимизма – безысходностью и безразличием. Актуальность исследования обусловлена тем, что данные аспекты романа не представлены в исследованиях. Основным методом явился контент-анализ.

Ключевые слова: ценности, экономическая культура, капитализм, А. Рэнд.

JEL: A13, Z1.
УДК 330.16, 82-313.2

Ковалёв Александр Васильевич (kavaliou.aliaksandr@gmail.com), кандидат экономических наук, доцент; доцент кафедры менеджмента Белорусского национального технического университета, Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, 65/9, +375296237030

Ковалёва Дарья Александровна (darya.kavaliova@gmail.com), магистр экономики, независимый исследователь, Беларусь, г. Минск

Введение

Ф.А. фон Хайек в своих работах развивал подход к объяснению логики эволюции человеческой цивилизации как стихийного процесса отбора методом проб и ошибок «правильных» моральных практик [Хайек, 1992 (Науек, 1992)], использование которых обеспечивает преимущество применяющим такие практики группам, поскольку они оказываются в выигрыше относительно других – неважно, идет ли речь о благосостоянии, уровне ненасилия или каком-то ином показателе. Распространение практик происходит по мере осознания другими группами этого преимущества.

Закрепление морально-этических установок обеспечивается как корпусом научного или религиозного знания, так и комплексом научно-популярных текстов, художественных произведений и даже игр. Ретрансляция норм морали посредством произведений искусства способствует обучению им, при этом популярность книг, фильмов, песен способна оказать значимое влияние на степень поддержки тех или иных правил в обществе. Одним из эффективных и часто используемых для демонстрации (даже мысленной) последствий отказа от тех или иных принци-

пов или правил является метод противопоставления. Можно вспомнить сказку С. Михалкова «Праздник непослушания», где «забастовка» родителей и воцарение в «детском городе» казавшихся поначалу выгодными правил поведения привели к негативным результатам и восстановлению статус-кво в интересах всех сторон.

Целью статьи является анализ подобной ретрансляции ценностей, соответствующих «расширенному порядку человеческой деятельности», в романе А. Рэнд «Атлант расправил плечи». Основным методом выступил контент-анализ произведения.

Культура, ценности и институты

Современный этап развития научного знания ярко выявил тенденцию ограниченности познавательных возможностей отдельных наук и стимулировал процесс расширения междисциплинарных исследований, в которых общество представляет собой комплексную саморазвивающуюся систему.

Д.Е. Расков отмечает, что в экономических исследованиях осознание ограниченности моделей рациональности привело сначала к включению в предметное поле институтов, а по мере интегрирования этой области в корпус экономических знаний произошло смещение акцента на проблему культуры: «новый фронтир – культура – стал новой загадочной областью, требующей дополнительных усилий по изучению, а пока представляющей собой *terra incognita*» [Автономов, Воробьев, Кононенко, Расков, Тульчинский, 2017 (Avtonomov, Vorobyev, Kononenko, Raskov, Tulchinskii, 2017)]¹.

Этот поворот констатируют и Алесина/Джулиано [Alesina, Giuliano, 2013], подчёркивающие, что в современных исследованиях факторы культуры объясняют многие экономические явления, включая даже скорость развития и богатство народов. Действительно, влияние социокультурных факторов на темп инноваций, развитие человеческого капитала, а как следствие на экономический рост, отмечается во многих исследованиях и считается доказанным. При этом спектр отношения к значимости культуры простирается от культурного детерминизма до культурного скептицизма.

Кроме того, существует серьёзная проблема разграничения институтов и культуры – концептов, в отношении каждого из которых в научном мире не существует консенсуса. Нам представляется перспективным подход разделения формальных и неформальных институтов с отнесением культуры к последним. Очевидно, что нормы поведения, обычаи и иные неформальные ограничения в системе институтов по Норту являются проявлением накопленного культурного опыта. В.С. Автономов отмечает, что культура стоит за институтами, легитимизирует их [Автономов, Воробьев, Кононенко, Расков, Тульчинский, 2017 (Avtonomov, Vorobyev, Kononenko, Raskov, Tulchinskii, 2017)].

Понимая под культурой вслед за Г.Л. Тульчинским «механизм порождения, отбора, сохранения и трансляции социального опыта» [Ав-

¹ Цитируемая статья подготовлена по итогам дискуссии в рамках семинара «Экономика и культура» Центра исследований экономической культуры СПбГУ с точной фиксацией высказанных идей соавторами публикации, потому здесь и далее по тексту мы ссылаемся на мнения конкретных участников дискуссии.

тономов, Воробьёв, Кононенко, Расков, Тульчинский, 2017 (Avtonomov, Vorobyev, Kononenko, Raskov, Tulchinskii, 2017)], экономическую культуру логично рассматривать как подсистему, которая включает в себя множественность представлений о мире экономики. И.В. Розмаинский развивает эту идею, считая экономической культурой «совокупность ценностей и норм, а также стереотипов и определенных элементов хозяйственного быта, которые формируют предпочтения людей и оказывают воздействие на неформальные правила» [Розмаинский, 2012 (Rozmainsky, 2012)].

Мир-экономика и экономическая культура оказывают друг на друга взаимное влияние. С одной стороны, в ядре экономической культуры находятся ценностные установки, которые определяют тип экономического поведения агентов: «честность, достоинство, мужество, красота, истина и представления о них фундаментальны для принятия реальных решений в экономике. В этом смысле очевидно, что культурный контекст, ценности задают цели в принятии тех или иных экономических решений» [Погребняк, Расков, 2013 (Pogrebnyak, Raskov, 2013)]. С другой стороны, культурно-ценностное восприятие мира (в том числе мира экономики) формируется в процессе экономической деятельности, обмена действием, знанием, мнением о правильности тех или иных практик и т.п. – культура представляет собой такой же спонтанный порядок, как и сама экономика, – и идеи получают своего рода легитимизацию, когда их значимость разделяется экономическими субъектами.

А. Алесина и П. Джулиано отмечают также и наличие комплексных взаимосвязей между распространенными в обществе ценностями и социальными институтами. Одни и те же институты обладают разной эффективностью в зависимости от распространенных в обществе норм и ценностей, что тесно переплетается с идеей инклюзивных и импортируемых институтов. Но и ценности также зависят от институтов [Alesina, Giuliano, 2013]. Следствием подобных взаимозависимостей является необходимость учета при проектировании институциональных изменений специфику распространенных в обществе ценностей и поведенческих установок, которые могут препятствовать переходу к желаемому институциональному равновесию [Никишина, 2016 (Nikishina, 2016)].

Кроме того, трактовка экономики как культуры требует рассмотрения индивида не как подчиняющегося неким объективным закономерностям субъекта с экзогенно заданными стандартными экономическими целями, а в открытом историческом горизонте непрерывного самоконституирования [Погребняк, Расков, 2013 (Pogrebnyak, Raskov, 2013)].

Ценности и расширенный порядок

В теоретической модели развития человеческой цивилизации Ф.Хайека культура через закреплённые в ней моральные нормы оказывает решающее воздействие на формирование расширенного порядка человеческой деятельности. С его точки зрения, понять истоки современного порядка и объяснить существующий размер человечества по количеству и составу равносильно тому, чтобы понять «постепенно вырабатывавшиеся принципы человеческого поведения, передающиеся благодаря традиции, обучению, подражанию и состоящих большей частью из запретов («не укради»), устанавливающих допустимые пределы свободы при принятии индивидуальных решений» [Хайек, 1992, с. 26 (Hayek, 1992,

р. 26)]. Подобное поведение требовало от человека осознанной сдержанности в отношении других – но распространение новых правил происходило не от осознания их эффективности, а просто потому, что позволяло использовавшим их группам успешнее воспроизводиться и включать в свой состав аутсайдеров. Формирование расширенного порядка человеческого взаимодействия происходило в процессе опробования и отбора правил – и в этом смысле экономическая наука имеет самое непосредственное отношение к изучению абстрактных правил, касающихся личной ответственности и индивидуализированной собственности [Хайек, 1992, с. 29 (Найек, 1992, р. 29)].

Какие же ценностные и поведенческие установки соответствуют системе расширенного порядка? Д. Юм выделяет в качестве основных справедливость, понимаемую как уважение к собственности, и верность, означающую соблюдение обещаний [цит. по Хайек, 1992, с. 63 (Найек, 1992, р. 63)]. Хайек, оставляя в стороне традиционные моральные качества, важные для взаимоотношений полов и семьи, для экономической составляющей человеческой жизни выделяет уважение к собственности, бережливость, честность, точность, соблюдение договоров [Хайек, 1992, с. 117 (Найек, 1992, р. 117)]. Он призывает не путать право свободного следования собственным целям с тем, что, будучи свободным, человек станет стремиться исключительно к своим эгоистическим целям. Альтруизм не менее важен как минимум в микрокосме: «частью природы человека ... и одним из главных условий его счастья является то, что он делает своей главной целью благополучие других людей» [Хайек, 2018, с. 108 (Найек, 1992, р. 108)]. Речь о том, что всеобъемлющий альтруизм – бессмысленная концепция, никто не в состоянии заботиться о «других вообще», тем более по принуждению; сфера личной свободы является также сферой личной ответственности за достижение намеченных целей.

Д. Макклоски выделяет семь базовых добродетелей в этической традиции Запада, где буржуазный образ жизни получил доминирование:

- надежда (оптимизм, воображение и [в сочетании с мужеством] дух предпринимательства);
- вера (идентичность, целостность, верность и [в сочетании с мужеством и справедливостью] честность);
- любовь (связь, дружба, привязанность, признательность);
- справедливость (социальный баланс и честность [в сочетании с мужеством и верой]);
- мужество (независимость, отвага, стойкость, упорство);
- умеренность (уравновешенность и сдержанность, строгость, трезвость, смиренность);
- благоразумие (практические знания, предусмотрительность, личная заинтересованность, ситуативная рациональность) [Макклоски, 2018, с. 83 (McCloskey, 2018, р. 83)] –
- и на богатом историко-эмпирическом материале демонстрирует достоинства и метаморфозы данных добродетелей, возвращая слову «буржуазный» первоначальный смысл.

Один из участников дискуссии о роли культуры в экономике Г.Л. Тульчинский отмечает важность для осуществления модернизации (шире – смены ключевых «точек» роста) наличия социокультурного слоя, готовность рисковать и даже менять базовый вид хозяйственной дея-

тельности [Автономов, Воробьёв, Кононенко, Расков, Тульчинский, 2017, с. 186-187 (Avtonomov, Vorobyev, Kononenko, Raskov, Tulchinskii, 2017)].

Ценности, лежащие в основе расширенного порядка (капитализма), регулярно становятся объектом разного рода атак конструктивистского толка, потому что существует необходимость разъяснения и продвижения в общественное сознание точки зрения о неотделимости данных ценностей от самого факта существования и развития человеческой цивилизации [Хайек, 1992 (Hayek, 1992)].

Одним из ярких примеров защиты капиталистических ценностей посредством художественного произведения является роман А. Рэнд «Атлант расправил плечи».

Зазеркалье: выжить, находясь за зеркалом

В научной литературе представлены различные аспекты творчества А. Рэнд: филологические направлены на анализ текстов [Григоровская, 2014 (Grigorovskaya, 2014)], философские с различных позиций анализируют морально-этические концепты [Коробко, 2015; Никифоров, 2016 (Korobko, 2015; Nikiforov, 2016)], причём не только её собственную философию «объективизма», но и иные философские и социологические аспекты: тему одиночества, отношения альтруизма и эгоизма. Интересные исследования посвящены представлению в её произведениях искусства [Григоровская, 2015 (Grigorovskaya, 2015)], музыки [Салимова, 2014 (Salimova, 2014)], архитектуры [Струкова, Бочкарева, 2016 (Strukova, Bochkareva, 2016)]. Несколько статей анализируют экономическую составляющую её романов: представление образа предпринимателя [Григоровская, 2018 (Grigorovskaya, 2018)], взаимосвязь романа с теорией общественного выбора [Каплан, 2008 (Caplan, 2008)], экономическое содержание манифеста Дж. Голта [Заостровцев, Ширяева, 2018 (Zaostrovstsev, Shiryayeva, 2018)].

Сюжет романа строится вокруг забастовки предпринимателей в ответ на нарастание этатистских тенденций в стране. Этапами государственного вмешательства в экономические процессы поочередно становятся регулирование цен; ограничение конкуренции в пользу отдельных фирм и групп; создание бизнес-коллективистских структур, в которых прибыль распределяется не по объёму оказанных услуг, а по объёму имеющихся в распоряжении фирмы ресурсов, даже не используемых или используемых неэффективно; запрет на увольнение работников и запрет увольняться; установление квот производства, а позже и прямое распределение ресурсов; наконец, национализация патентов. Всё это напоминает Зазеркалье – страну с вывернутым наизнанку смыслом... Забастовка проходит в форме исчезновения предпринимателей: бизнесы оставляются на произвол судьбы, люди становятся безработными, на товарных рынках не просто наблюдается дефицит, но и происходит возврат сначала к прежним, менее эффективным методам производства, а позже и к «прежним» товарам с худшими потребительскими качествами – нечто сродни «сокращающемуся порядку». Каждый из предпринимателей своим путем приходит к решению присоединиться к забастовке, но каждый – через вопрос: «Если мир действительно таков, как можно жить в нем?» [Рэнд, 2009а, с. 101 (Rand, 2009а, p 101)].

За организацией «забастовки» стоят три друга – философ Рагнар Даннесколд, инженер Джон Голт и предприниматель Франсиско д'Анкония, поставившие целью «остановить» мотор, который вращает мир. Чтобы выжить в Зазеркалье, лучше всего находиться за зеркалом – и предприниматели концентрируются в собственном мире вне пределов влияния коррумпированных правительств. Чтобы выйти из Зазеркалья, нужно перевернуть зеркало! – и для достижения цели друзья используют методу замены ценностей, соответствующих расширенному порядку, на противоположные: в мире, который провозглашает отсутствие разума, «Джон Голт, человек интеллектуальной мощи, останется неквалифицированным рабочим; Франсиско д'Анкония, удивительный создатель богатства, станет прожигателем жизни, а Рагнар Даннесколд, светоч просвещения, станет воплощением насилия» [Рэнд, 2009с, с. 109 (Rand, 2009с, р. 109)].

Рагнар противопоставил добровольному сотрудничеству насилие и стал пиратом. Добровольный обмен результатами деятельности (труда, а в конечном итоге – рассеянного знания) между людьми является первым условием роста благосостояния: «жизнь человека в обществе делает его существование легче и безопаснее» одиночки, выбор самого трудного способа делать деньги через изобретение предприниматель Хэнк Ригарден объясняет желанием «обменивать мои лучшие усилия на усилия других людей» [Рэнд, 2009а, с. 141 (Rand, 2009а, р. 141)]. Но если степень и формы изъятия дохода в пользу правительства превращаются в грабёж, и это считается положительной ценностью в новом мире, то Рагнар доводит абсурд до логического завершения – и превращается в грабителя, который изымает доход у государств: «... я никогда не грабил частные суда и не завладевал частной собственностью ... я никогда не нападал на военные корабли по той причине, что задача военного флота – защищать от насилия граждан, которые платят за это ... Но я захватывал каждый корабль мародёров ... груженный товарами, захваченными силой у одних людей для незаслуженного обогащения других» [Рэнд, 2009b, с. 285 (Rand, 2009b, р. 285)]. Даже друзья не одобряли путь, который избрал Рагнар, но торжества добровольности он хочет добиться через сверхзадачу, которую он называет «убить Робин Гуда» – убить идею ложной справедливости как облагодетельствования людей за счет того, что тебе не принадлежит. Точно так зарабатывают ореол справедливости и нынешние правительства, продвигая даже на уровне терминологии «бесплатное образование», «бесплатное медобслуживание», «государственные инвестиции в инфраструктуру, науку, etc.». Эти выражения давно пора запретить, заменив их честными «финансируемое за счёт бюджетных средств образование» и т.д. Захваченные средства Рагнар подвергает «обратной метаморфозе», возвращая их предпринимателям в сумме изъятых у них подоходного налога. При этом делает это тоже с противопоставлением: «Когда ограбление случилось при свете дня, с разрешения закона ... то любой акт реституции должен быть скрытым» [Рэнд, 2009b, с. 281 (Rand, 2009b, р. 281)].

Джон Голт ассоциируется с безысходностью, бессмысленностью существования в противовес надежде и предпринимательскому оптимизму. Самое начало романа задаёт такой тон: лицо свидетельствовало «об усталости и полном цинизма безразличии» [Рэнд, 2009а, с. 7 (Rand, 2009а, р. 7)], «безразличный...голос ответил» [Рэнд, 2009а, с. 21 (Rand, 2009а, р. 21)]. Вопрос «Кто такой Джон Голт?» повторяется машинально, ни-

кто не задумывается ни над бессмысленностью самого вопроса, ни над тем, что безысходность – плохо: «Зачем задавать бесполезные вопросы? Насколько глубок океан?...И кто такой Джон Голт?» [Рэнд, 2009а, с. 53 (Rand, 2009а, р. 53)] Безразличное отношение к жизни ведет к незаинтересованности в результатах собственной деятельности. Рагнар комментировал действия собственные и Джона так: «Он лишает грабителей человеческого духа. Я – результатов деятельности человеческого духа. Он лишает их разума. Я – богатства. Он обедняет душу мира. Я – тело» [Рэнд, 2009с, с. 73 (Rand, 2009с, р. 73)]. Атмосфера безнадежности, в которой продолжали сражаться за сохранение своих бизнесов предприниматели, еще не примкнувшие к забастовке, исчезала только при общении с бастующими [Рэнд, 2009b, с. 113 (Rand, 2009b, р. 113)]. Раньше люди торопились, потому что они понимали, куда они спешат, а теперь – потому, что они боятся, «их гонит вперед не цель, а страх» [Рэнд, 2009а, с. 79 (Rand, 2009а, р. 79)].

Второе противопоставление, ассоциирующееся с Голтом, – созидания разрушению. Созидатель, гениальный настолько, что спокойно оставляет недоделанным образец уникального технического устройства, уверенный в том, что никто не сумеет его завершить, превращается в Разрушителя. Под этим никнеймом известен тот, кто приходит к предпринимателям, после чего они бросают собственные бизнесы; имя Джон Голт ассоциируется с разрушением. Почему произошло такое превращение, как «вы выбрали самый легкий и самый порочный путь ... предумышленное разрушение»? [Рэнд, 2009b, с. 103 (Rand, 2009b, р. 103)]. Изначальный Разрушитель – система этагизма, отрицающая право изобретателей на их интеллектуальные достижения, отрицающая право Созидателя на результаты своего труда. Именно против нее борются предприниматели.

Устойчивость ценности денег как необходимое условие развития экономической системы проходит красной нитью через весь роман, и наиболее ярко проявляется в речи Франсиско д'Анконии: «Когда бы разрушители ни появились среди людей, они начинают с разрушения денег... Они убивают все объективные стандарты» [Рэнд, 2009b, с. 95 (Rand, 2009b, р. 95)]. Франсиско своим поведением противопоставил мотовство одной из базовых экономических составляющих – бережливости. Потомок богатейшего рода, где каждый благодаря таланту, предприимчивости и бережливости приумножал богатство, славу, капитал, позволил обществу считать себя гулякой, повесой и прожителем жизни. Почему? Мир перестал верить в то, что богатство – следствие его стараний и вдумчивого хозяйствования, считая, что достаточно просто оказаться богатым наследником, а богатство богатых прирастает автоматически. Если транжирство считается правильным поведением, Франсиско превращается в плейбоя – человека, который позволяет деньгам утекать у него между пальцами [Рэнд, 2009b, с. 188 (Rand, 2009b, р. 188)], не думающего о будущем. Несколько раз по тексту романа встречаются возражения автора на знаменитое положение Кейнса «в длинном периоде мы все покойники».

Второе противопоставление Франсиско – рациональность против бездумности и стадного чувства. Если «нувориши от власти» инвестировали в его бизнесы, не утруждая себя анализом мексиканского проекта, целью которого было не получение прибыли, а удовлетворение требований «ответственного» (с точки зрения правительства) ведения бизнеса – то получите крах сначала этого проекта, а затем и всей корпорации

Д'Анкония Коппер. В ответ на упрек Дагни «ты исчерпал все формы порочности и придумал себе новое развлечение, чтобы дурачить людей, подобных Джиму...чтоб смотреть на то, как они извиваются» [Рэнд, 2009а, с. 152–153 (Rand, 2009a, p. 152–153)] Франсиско возражает «...это отнюдь не доставляет мне удовольствия. Твой брат Джеймс со своими друзьями ничего не смыслят в горнодобывающей промышленности...Они не считают нужным учиться. Они заметили моё появление в мире» – и решили воспользоваться моими усилиями, бездумно покупая акции моей компании, но при этом этатистскими эдиктами подрубая бизнес. Его рассуждения о типе миноритарного акционера «...только старомодные инвесторы привыкли следить, что подельвает президент компании. Современные инвесторы не считают необходимым вникать в курс всех дел» [Рэнд, 2009b, с. 87 (Rand, 2009b, p. 87)] созвучны размышлениям авторов из XXI века, описывающих поведение «типичных» инвесторов, принимающих решение об инвестировании в акции на основании информации об изменении курсовой стоимости из газеты USA Today, не зная, чем занимается компания [Боннер, Уиггин, 2005, с. 42–43 (Bonner, Wiggin, 2005, pp. 42–43)].

Бережливость, изобретательность, рачительное хозяйствование и иные добродетели капитализма Франсиско и его друзья проявляют на собственных руднике, электростанции в нарождающемся мире Долины Голта. В мире же останавливаемом они ассоциируются с иными ценностями, сохраняя, впрочем, добродетель трудолюбия на не соответствующих их уровню таланта должностях мастера доменной печи или путевого обходчика...

Заключение

А. Рэнд в романе «Атлант расправил плечи» с помощью метода противопоставления удалось эффективно продемонстрировать негативные результаты отказа от ценностей «расширенного порядка человеческого сотрудничества». Перспективными дополнительными направлениями анализа могут стать теоретический – отображение непредвиденности (непреднамеренности) последствий на первый взгляд «прогрессивной» активности правительственных регуляторов, и практический – изучение сокращения налоговых поступлений как возможного инструмента контроля со стороны общества за нетранспарентным расходованием бюджетных средств.

Литература

1. Автономов В.С., Воробьёв А.С., Кононенко П.Б., Расков Д.Е., Тульчинский Г.Л. (2017). Культура как новый фронт в экономической политике. Экономическая политика. Т. 12. № 5. С. 178–193.
2. Боннер У., Уиггин Э. (2005). Судный день американских финансов: мягкая депрессия XXI в. Челябинск: Социум. 382 с.
3. Григоровская А.В. (2014). Опыт анализа концептуального слоя (на материале романа Айн Рэнд «Атлант расправил плечи»). Вестник государственного аграрного университета Северного Зауралья. № 3 (26). С. 97–99.

4. Григоровская А.В. Тема искусства в творчестве Айн Рэнд (2015). Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. № 11-2. С. 173–175.
5. Григоровская А. В. Образы предпринимателей в романах Т. Драйзера «Трилогия желаний» и Айн Рэнд «Атлант расправил плечи» (2018). Вестник Пермского университета. Российская и зарубежная филология. Т. 10, вып. 3. С. 108–116.
6. Заостровцев А.П., Ширяева Я.Д. (2018). Айн Рэнд и манифест Джона Голта: экономическая концепция. Д.Е. Расков, С.Л. Фокин, Д.В. Кадочников (ред.) Экономика. Литература. Язык: сборник тезисов VII Международной конференции [Эл. изд.] Санкт-Петербург: Астерион. С. 37–38.
7. Каплан Б. (2008). «Атлант расправил плечи» и общественный выбор: очевидные параллели. Экономическая политика. № 3. С. 197–206.
8. Коробко М. І. (2015). Філософія об'єктивізму Айн Ренд: базові цінності людської індивідуальності. Збірник наукових праць "Гілея: науковий вісник". Вип. 96. С. 396–400.
9. Макклоски Д. (2018). Буржуазные добродетели. Этика для века коммерции. М., СПб.: Изд-во Института Гайдара, Факультет свободных искусств и наук СПбГУ. 720 с.
10. Никифоров А.Л. (2016). Индивид либерализма и его мораль. Личность. Культура. Общество. Т. XVIII. Вып. 1–2 (№ 89–90). С. 161–177.
11. Никишина Е. Н. (2016). Воздействие социокультурных факторов на транзакционные издержки и конкурентные преимущества общества. Экономическая политика. № 1. С. 105–120.
12. Погребняк А. А., Расков Д. Е. (2013). Экономика как культура: возвращение к «спору о методах». Общественные науки и современность. № 2. С. 96–106.
13. Розмаинский И.В. (2012). Экономическая культура как фактор и барьер экономического роста. Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). Т. 4. С. 22–32.
14. Рэнд А. (2009а). Атлант расправил плечи: в 3-х ч. Ч. 1. Москва: Альпина Бизнес Букс. 436 с.
15. Рэнд А. (2009b). Атлант расправил плечи: в 3-х ч. Ч. 2. Москва: Альпина Бизнес Букс. 424 с.
16. Рэнд А. (2009с). Атлант расправил плечи: в 3-х ч. Ч. 3. Москва: Альпина Бизнес Букс. 538 с.
17. Салимова К.Н. (2014). Роль музыки в романе Айн Рэнд «Атлант расправил плечи». Филологические науки. Вопросы теории и практики. № 6 (36), ч. 1. С. 162–165.
18. Струкова А.А., Бочкарева Н.С. (2016). Функции архитектуры в романе Айн Рэнд «Источник». Мировая литература в контексте культуры. № 5 (11). С. 260–265.
19. Хайек Ф.А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Изд-во «Новости». 304 с.
20. Хайек Ф.А. (2018). Конституция свободы. М.: Новое издательство. 528 с.
21. Alesina A., Giuliano P. (2013). Culture and institutions. NBER Working Paper, no. w19750. 66 p.

References

1. Avtonomov V.S., Vorobyev A.S., Kononenko P.B., Raskov D.E., Tulchinskii G.L. (2017). Kultura kak novyj frontir v ekonomicheskoj nauke [Culture as the New Frontier of economics]. Economic Policy, v. 12, No 5, pp. 178–193. (In Russian).

2. Bonner W., Wiggin A. Sudnyj den' amerikanskih finansov: miagkaja depressija XXI v. [Financial Reckoning Day Fallout: Surviving Today's Global Depression]. Cheliabinsk: Sotsium, 2005. 382 p. (In Russian).

3. Grigorovskaya A. V. (2014). Opyt analiza kontseptual'nogo sloya (na material romana Ayn Rand "Atlant raspravil plechi"). [The experience of analyzing the conceptual layer (based on the Ayn Rand's novel "Atlas Shrugged"). Vestnik gosudarstvennogo agrarnogo universiteta Severnogo Zauralia, No. 3 (26), pp. 97–99. (In Russian).

4. Grigorovskaya A. V. (2015). Tema iskusstva v tvorchestve Ayn Rend [The theme of arts in Ayn Rand's oeuvre]. Aktual'nyje problem gumanitarnyh I estesvennyh nauk, No. 11-2, pp. 173–175. (In Russian).

5. Grigorovskaya A. V. (2018). Obrazy predprinimateley v romanakh T. Drayzera «Trilogiya zhelaniya» i Ayn Rend «Atlant raspravil plechi» [The Images of Enterprisers in T. Dreiser's novel "The Trilogy of Desire" and Ayn Rand's novel "Atlas Shrugged"]. Vestnik Permskogo universiteta. Rossiyskaya i zarubezhnaya filologiya [Perm University Herald. Russian and Foreign Philology], vol. 10, issue 3, pp. 108–116. doi 10.17072/2037-6681-2018-3-108-116. (In Russian).

6. Zaostvovtsev A.P., Shiryayeva Ya.P. (2018). Ayn Rand I manifest Johna Golta: ekonomicheskaja koncepcija [Ayn Rand and John Galt' Manifesto: an economic concept]. In: Raskov D.E., Fokin S.L., Kadochnikov D.V. (Eds.) Ekonomika. Literatura. Yazyk: Sbornik tezisov VII Mezhdunarodnoj Konferencii. SPb., Asterion, pp. 37–38. (In Russian).

7. Caplan B. (2008). «Atlant raspravil plechi» I obshchestvennyj vybor: ochevidnyje paralleli [Atlas Shrugged and Public Choice: The Obvious Parallels]. Economic Policy, No 3, pp. 197–206. (In Russian).

8. Korobko M.I. (2015). Filosofija ob'ektivizmu Ayn Rand: Bazovy cinnosti liudskoji individual'nosti [The Philosophy of Ayn Rand: the basic values of human individuality]. Zbirnik naukovykh prac' "Gileya: naukovyj visnyk", Iss. 96, pp. 396–400. (In Ukrainian).

9. McCloskey D. (2008). Burzhuaznyje dobrodeteli. Etika dlya veka kommercii. [The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce]. Moscow, SPb., Izd. Instituta Gajdara, Fakultet svobodnyh iskusstv i nauk SPbGU. 720 p. (In Russian).

10. Nikiforov A.L. (2016). Individ liberalizma i ego moral'. [Individ of liberalism and his moral]. Lichnost'. Kul'tura. Obshchestvo. Vol. XVIII. Iss. 1–2, No 89–90, pp. 161–177. (In Russian).

11. Nikishina E.N. (2016). Vozdejstvije sociokul'turnyh faktorov na transakcionnyje izderzhki i konkurentnyje preimushchestva obshchestva [The Effects of Culture on Transaction Costs and Competitive Advantages of the Society] Economic Policy, No 1, pp. 105–120. (In Russian).

12. Pogrebnyak A.A., Raskov D.E. (2013). Ekonomika kak kul'tura: vozvrashchenie k "sporu o metodah". [Economics as a culture]. Social sciences and contemporary world, No. 2, pp. 96–106. (In Russian).

13. Rozmainsky I.V. (2012). Ekonomicheskaya kultura kak factor i barrier ekonomicheskogo rosta [Economic culture as a factor and barrier to economic growth]. Journal of Institutional Studies, Vol. 4, pp. 22–32. (In Russian).

14. Rand A. (2009a). Atlant raspravil plechi. [Atlas Shrugged]. V 3 ch. Moscow, Al'pina Biznes Buks. Ch. 1. 436 p. (In Russian).

15. Rand A. (2009b). Atlant raspravil plechi. [Atlas Shrugged]. V 3 ch. Moscow, Al'pina Biznes Buks. Ch. 2. 424 p. (In Russian).

16. Rand A. (2009a). Atlant raspravil plechi. [Atlas Shrugged]. V 3 ch. Moscow, Al'pina Biznes Buks. Ch. 3. 538 p. (In Russian).

17. Salimova K.N. (2014). Rol' muzyki v romane Ayn Rand «Atlant raspravil plechi» [The role of music in the novel by Ayn Rand "Atlas Shrugged"]. Filologicheskije nauki. Voprosy teorii i praktiki, No. 6 (36), v. 1, pp. 162–165. (In Russian).

18. Strukova A.A., Bochkareva N.S. (2016). Funkcii arhitektury v romane Ayn Rand «Istochnik» [The functions of architecture in Ayn Rand's novel «The Fountainhead»]. Mirovaja literature v kontekste kul'tury, No. 5 (11), pp. 260–265. (In Russian).
19. Hayek F.A. (1992). Pagubnaia samonadeiannost'. Oshibki sotsializma. [The Fatal Conceit: The Errors of Socialism]. Moscow, Novosti, 304 p. (In Russian)
20. Hayek F.A. (2018). Konstitucija svobody [Constitution of Liberty]. Moscow, Novoje izd. 528 p. (In Russian).
21. Alesina A., Giuliano P. (2013). Culture and institutions. NBER Working Paper, no. w19750. 66 p.

ALIAKSANDR KAVALIYOU,
DARYA KAVALIOVA

ECONOMY AND CULTURAL CODES: THE LITERATURE CASE OF A. RAND

Abstract. In the context of the approach to the economy as a culture, the article analyzes the relay of values through literary works on the example of A. Rand's novel "Atlas Shrugged". It is concluded that the replacement of values which contribute to an expanded order, by the opposite ones became the important element of the struggle of entrepreneurs against statist actions. In the novel we observed the following replacements: frugality to recklessness, hard work to dependency, the creativity and optimism – to hopelessness and indifference. The relevance of the study is due to the fact that these aspects of the novel are not presented in the studies. The content analysis was a main research method.

Keywords: values, economic culture, capitalism, A.Rand.

Aliaksandr Kavaliou (kavaliou.aliaskandr@gmail.com), Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Management, Belarusian National Technical University, Nezavisimosti Pr., 65/9, Minsk, Republic of Belarus, 220013, +37529623730.

Darya Kavaliouva (E-mail: darya.kavaliouva@gmail.com), M.S. in Economics, independent researcher, Minsk, Republic of Belarus.

UDC 330.16, 82-313.2

JEL-code: A13, Z1.

Статья поступила в редакцию 24.08.2020 г.

Н.В. КИРЕЕНКО

ПАНДЕМИЯ COVID-19 КАК НОВЫЙ ВЫЗОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ И СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ СТРАН – ЧЛЕНОВ ВТО

Аннотация. Пандемия COVID-19 определила новые экономические условия функционирования национальной экономики государств. В статье выполнен комплексный анализ мер антикризисной аграрной политики государств – членов Евразийского экономического союза и других торговых партнеров Республики Беларусь, являющихся членами Всемирной торговой организации. Выявлены характерные особенности выполнения их обязательств и применения положений Соглашения ВТО по сельскому хозяйству. Определены основные составляющие производственно-сбытовой цепочки агропродовольственной продукции, имеющие наибольший экономический ущерб от воздействия пандемии. В результате систематизированы распространенные на практике ответные меры и предложен комплекс рекомендуемых мероприятий по реализации эффективной аграрной политики государств.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственная аграрная политика, внутренняя поддержка, сельскохозяйственная продукция, меры реагирования, Всемирная торговая организация, продовольственный кризис.

JEL: F13, F18, Q10, Q17.
УДК 339.138.631.11.

Киреевко Наталья Владимировна (natallia_kireenko@mail.ru), доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой инновационного развития АПК Института повышения квалификации и переподготовки кадров АПК учреждения образования «Белорусский государственный аграрный технический университет», Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, 99, корп. 5/3, +375 29 685 96 38.

Введение

Современная ситуация с пандемией коронавирусной инфекции вызвала снижение деловой активности государственного и частного бизнеса большинства стран мира. Правительствами разных государств принят комплекс экономических и финансовых мер реагирования, включающий оперативные мероприятия по обеспечению населения необходимыми продуктами питания и услугами, медицинскими лекарствами и препаратами, механизмы поддержки национальной экономики и его субъектов. По оценке экспертов Международного валютного фонда, потребители уменьшают свои расходы на фоне снижения доходов, страха заражения вирусом или повышения неопределенности. По итогам 2020 г. мировой ВВП сократится на 3% [International Monetary Fund, 2020], а мировая торговля – на 13–32% [WTO, 2020].

Агропродовольственная сфера, являясь стратегически важной и уязвимой в экономической системе любого государства, постоянно требует особого внимания как на национальном, так и на мировом уровне. В течение нескольких десятилетий масштабы голода в мире стабильно снижались, но в последние три года его распространенность, измеряемая через показатель «распространенность недоедания», остается практически неизменной – менее 11 %. При этом число людей, страдающих от голода, медленно растет. На сегодняшний день в мире насчитывается 820 млн голодающих, что делает еще более актуальной огромную задачу по ликвидации голода к 2030 г. [FAO, 2020].

По прогнозу FAO, мировой спрос на сельхозпродукцию до 2021 г. будет только увеличиваться. При этом рост будет как в растениеводстве, так и в животноводстве. Если в качестве основных причин отмечаются процессы урбанизации, увеличение населения, их доходов и потребностей в пищевых продуктах и животных белках, то в качестве дополнительных выделяется изменение эпидемиологической ситуации в мире. В этой связи система государственного регулирования и поддержки сельских товаропроизводителей требует расширения. При этом любое решение, принимаемое правительством страны должно соответствовать международным правилам и ее обязательствам, в том числе в рамках Всемирной торговой организации (ВТО).

Обязательства государств – членов Евразийского экономического союза по внутренней поддержке сельского хозяйства в рамках ВТО

Соглашение ВТО по сельскому хозяйству¹ (далее – Соглашение) – это основной юридически обязательный документ, регулирующий торговлю агропродовольственной продукцией в мире. Он охватывает вопросы производства и внешней торговли сельскохозяйственными товарами (исключая рыбу и рыбопродукты), включает хлопок, лен, шелк, кожи и шкуры². Ключевыми положениями выступают расширение доступа на внутренние рынки; снижение внутренней поддержки сельского хозяйства; повышение экспортной конкуренции и снижение экспортных субсидий членами организации. Документ также предусматривает правила в отношении запретов и ограничений экспорта³, специальный и дифференцированный режим⁴, особенности торговли наименее развитых стран и развивающихся стран, являющимися нетто-импортерами продовольствия⁵, реализацию процесса реформ в организации⁶. Как показывает текущая ситуация, данные положения Соглашения становятся основными, в рамках которых члены ВТО, используя любые ограничительные меры в отношении импорта или экспорта сельскохозяйственных товаров, аргументируют их вопросами национальной продовольственной безопасности. При этом страна должна заранее уведомить ВТО и, в случае не-

¹ WTO Agriculture Agreement (Agreement on Agriculture) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.vavt.ru/wto/wto/AgricultureAgreement>. – Access date: 09.07.2020.

² Не входят в перечень сельскохозяйственных товаров.

³ Статья 12 Соглашения ВТО по сельскому хозяйству.

⁴ Статья 15 Соглашения ВТО по сельскому хозяйству.

⁵ Статья 16 Соглашения ВТО по сельскому хозяйству.

⁶ Статья 20 Соглашения ВТО по сельскому хозяйству.

Элементы обязательств по внутренней поддержке сельского хозяйства¹² государств – членов ЕАЭС в рамках ВТО³⁴⁵

Страна	Валюта	Общий агрегированный показатель поддержки ¹			$\frac{\text{млн. долл.}}{\text{млн. га}}$	Особенности обязательств
		Базовый об-щий АПП ³	Переходный период	Окончательный свя-занный общий АПП		
Республика Армения	долл. США	0	–	0	5	De minimis 10% до 2008 г. включительно, затем 5%
Республика Казахстан	млн долл. США	0	–	0	8,5	Отказ от обращения к статье 6.2 ⁴
Кыргызская Республика	сомы	0	–	0	5	–
Российская Федерация	млрд долл. США	9,0	2012–2018	4,4	5	Уменьшение с 9 млрд долл. США в 2012 г. и 2013 г.; решение об АПП ⁵ , связанном с конкретным продуктом, до 2017 г.

¹ Сумма всех видов внутренней поддержки, предоставляемой производителям сельскохозяйственной продукции, рассчитанную как сумма всех агрегированных показателей поддержки по основным сельскохозяйственным продуктам, всех агрегированных показателей поддержки, не связанных с конкретными продуктами, и всех эквивалентных показателей поддержки для сельскохозяйственных продуктов (статья 1 (h) Соглашения).

² Не требуется включать в расчет «Текущего общего АПП» и не сокращать: (i) внутреннюю поддержку, связанную с конкретным продуктом, которая в противном случае должна была бы включаться в расчет «Текущего АПП» члена, когда такая поддержка не превышает 5 % от общей стоимости производства основного сельскохозяйственного продукта этого члена в течение соответствующего года; и (ii) внутреннюю поддержку, не связанную с конкретным продуктом, которая в противном случае должна была бы включаться в расчет «Текущего АПП» члена, когда такая поддержка не превышает 5 % от общей стоимости сельскохозяйственной продукции этого члена. Для развивающихся стран-членов минимальная процентная доля по данному пункту составляет 10 % (Статья 6 пункт 4 Соглашения).

³ Поддержка, предоставленная в течение базового периода.

⁴ Государственные меры помощи (прямые или косвенные) в целях поощрения развития сельского хозяйства и аграрной сферы являются неотъемлемой частью программ развития развивающихся стран; инвестиционные субсидии, которые, как правило, предоставляются сельскому хозяйству в развивающихся странах – членах; и субсидии на покрытие затрат в сельском хозяйстве, которые, как правило, предоставляются производителям с низкими доходами или бедным в отношении ресурсов в развивающихся странах – членах, освобождаются от обязательств по сокращению внутренней поддержки, которые в противном случае применялись бы к таким мерам, равно как и внутренняя поддержка производителям в развивающихся странах – членах, предоставляемая для целей поощрения диверсификации, замещающей выращивание незаконных наркотических культур. Включать внутреннюю поддержку, отвечающую критерию настоящего пункта, в расчет «Текущего общего АПП» для члена не требуется.

⁵ Годовой объем поддержки в денежном выражении в отношении какого-либо сельскохозяйственного продукта, предназначенной для производителей основного сельскохозяйственного продукта, или поддержки, не связанной с конкретным продуктом и предназначенной для сельскохозяйственных производителей в целом, за исключением поддержки, предоставленной на основе программ, которые рассматриваются как изъятие из обязательств по сокращению согласно Приложению II к Соглашению.

обходимости, провести консультации с импортирующими странами, которых может затрагивать введение такого ограничения.

Основными торговыми партнерами Беларуси являются государства – члены Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), на долю которых приходится 84,7 % экспорта сельскохозяйственной продукции страны¹. В настоящее время Республика Армения, Республика Казахстан, Кыргызская Республики и Российская Федерация являются членами ВТО² [Ожигина, Чайковская, 2019 (Ozhigina, Chaikouskaya, 2019)] и взяли на себя определенные обязательства, в том числе и в сфере сельского хозяйства (табл. 1).

В то же время, как показали исследования, в новых условиях страны активно проводят государственную аграрную политику по выработке антикризисных мер, расширяют экономические инструменты по поддержке отечественного сельскохозяйственного товаропроизводителя и работников организации АПК, обеспечению внутреннего рынка продуктами питания, выполнению внешнеторговых договоров и диверсификации экспортных поставок [ЕЭК, 2020].

Меры поддержки сельского хозяйства в государствах – членах Евразийского экономического союза в условиях пандемии COVID-19

В качестве основных мер развития сельскохозяйственного производства в Республике Армения принято полное субсидирование процентов по кредитам на все инвестиционные проекты, в частности системы капельного орошения, умные фермы, возделывание новых полей и строительство новых теплиц. Также определен механизм изменения размера субсидий и применения со-финансирования программ АПК. Так, в рамках Восточного партнерства Европейский союз выделит помощь сельскохозяйственной сфере в размере 456 тыс. евро.

Республика Казахстан использовала региональные стабилизационные фонды для закупки (включая импорт) и обеспечения наличия основных продовольственных продуктов³ и их ценовой стабильности во время чрезвычайного положения. Также введен пакет мер поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, включающий освобождение от земельного налога, снижение НДС на некоторые продукты, а также трехмесячную отсрочку в погашении кредитов (как основной части, так и процентов по кредиту)⁴. При этом для решения продовольственного обеспечения внутреннего рынка открыты границы для ускоренного ввоза в страну шести продуктов (лук, картофель, капуста, гречиха, мясо птицы, сахар), установлены квоты экспорт зерна пшеницы и пшеничной муки. Для выполнения весенне-полевых работ текущего года Министерством сельского хозяйства Республики Казахстан увеличен объем финансирования в три раза (до 170 млрд тенге, или 397 млн долл. США).

¹ Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь.

² Республика Армения присоединилась 5 февраля 2003 г., Республика Казахстан – 30 ноября 2015 г., Кыргызская Республика – 20 декабря 1998 г., Российская Федерация – 22 августа 2012 г.

³ Подсолнечное масло, рис, гречиха, сахар-рафинад, картофель, морковь, свекла, лук, белокочанная капуста.

⁴ Срок действия до 1 октября 2020 г.

Экономические показатели Кыргызской Республики по итогу 2019 г. отражали определенный рост аграрной экономики. Однако ситуация под влиянием COVID-19 показала продовольственную нестабильность рынка и финансовую неустойчивость субъектов хозяйствования АПК. Это было связано с тем, что Китай, как один из основных торгово-экономических партнеров Кыргызстана (более 35% импорта или 1,7 млрд долл. США приходится на китайскую продукцию), с начала 2020 г. ввел карантинные меры в стране и, соответственно, не обеспечил выполнение своих экспортных договоров. Поэтому для поддержания ситуации на внутреннем потребительском рынке в стране принята система действенных мер:

- утвержден национальный антикризисный план и план действий по обеспечению социальной поддержки и продовольственной безопасности;
- выделено 63 млн сомов из государственного бюджета на закупку пшеничной муки и зерна для пополнения неприкосновенных запасов, зафиксированы цены на пшеничную муку;
- установлен максимальный уровень оптовых и розничных цен на ряд продовольственных товаров (пшеничная мука, картофель);
- введен полугодовой запрет на экспорт пшеницы, пшеничной муки, риса, растительных масел и сахара.

Наряду с этим, определена необходимость углубления взаимной торговли в рамках ЕАЭС как альтернативного направления «китайскому» сегменту. В частности, Кыргызстан обратился к Казахстану за помощью и получил продовольственную помощь в объеме 5,4 млн т пшеничной муки.

Российская Федерация использовала достаточно широкий спектр направлений по поддержке АПК, среди которых необходимо выделить:

- снижение до 15% всех видов страховых взносов для сельскохозяйственных товаропроизводителей и отсрочка платежей по их уплате, в том числе 10% – в пенсионный фонд, 5% – в фонд обязательного медицинского страхования;
- предоставление субсидий по налогам на имущество, а также отмена земельного налога для сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций, предприятий общественного питания и бытового обслуживания, функционирующих на сельских территориях;
- реструктуризация долгов по налогам (в виде отсрочки, рассрочки на сумму основного долга и на проценты по налогам)¹;
- субсидирование на уплату процентных ставок по кредитам и инвестиционным проектам, которые были получены или рефинансированы после 01.03.2020;
- снижение процентных ставок по коммерческим кредитам до 5%, а по льготным – до 1%.

Учитывая, что Россия является одним из ведущих мировых экспортеров зерна, в стране приняло решение после вывоза задекларированного в рамках квоты зерна приостановить до 1 июля 2020 г. экспорт пшеницы, меслина², ржи, ячменя и кукурузы в государства, не являющиеся членами ЕАЭС. Данная мера позволила стабилизировать цены на зерновые и обеспечить внутренние потребности страны в зерне и продуктах его переработки.

¹ Федеральный Закон Российской Федерации «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 09.07.2002 N 83-ФЗ (ред. от 21.07.2014). – Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-09072002-n-83-fz-o/>. – Дата доступа: 14.07.2020.

² Смесь пшеницы и ржи.

Для Республики Беларусь интересен опыт и других фактических и потенциальных торговых партнеров. Как показывают исследования, вызовы, с которыми столкнулись многие страны мира, оказали негативное влияние на транспорт, хранение, сбыт, финансирование в области продовольствия и доступность ресурсов. По мониторингу ФАО¹ больше всех пострадали субъекты рынков рыбы и рыбной продукции, молока и молочной продукции, зерновых и бобовых культур. Многие страны Европы и Центральной Азии приняли новые меры, стремясь обеспечить достаточный объем внутренних запасов и избежать роста цен на основные продукты питания. Наиболее распространенными стали:

- разрешение на распределение продовольствия (Албания, Северная Македония, Республика Молдова);
- предоставление сельскохозяйственных кредитов и финансовых средств (Северная Македония, Украина, Турция);
- осуществление административного контроля над ценами и рыночных интервенций (Беларусь, Грузия, Северная Македония, Турция);
- содействие сбыту и разработке платформ электронной торговли (Северная Македония).

Специфика формирования аграрной политики стран в период продовольственных кризисов

Проведенный анализ страновых политик показывает использование членами ВТО широкого спектра мер реагирования в условиях пандемии COVID-19. Нормы организации в этом случае разрешают вводить ряд ограничений, направленных на обеспечение здоровья граждан. Сложность заключается в том, что распространение заболеваний, как правило, приводит к сокращению рабочей силы (включая сезонных рабочих и мигрантов) [Киреенка, 2020]; негативно сказывается на выполнении полевых работ в течение года [Gunjal & Senahoup, 2016]; влияет на финансовую устойчивость товаропроизводителей, доходы населения и продовольственную безопасность [Киреенко, Казакевич, 2018 (Kireyenko, Kazakevich, 2020)]. Несмотря на то, что масштабы современной пандемии не похожи ни на один другой кризис², нами на основе подходов специалистов ФАО [Ben-Belhassen, Mermigkas, Gadhok, Avesani, 2020] изучены и систематизированы наиболее распространенные на практике ответные меры и рекомендуемые эффективные действия (табл. 2).

Как показали исследования, в целом антикризисные механизмы в аграрной сфере должны быть направлены на устранение фактического, а не предполагаемого дисбаланса между спросом и предложением на сельскохозяйственную продукцию и продукты питания. При этом избегание мер ограничивающих торговлю может быть не менее действенной политикой, чем прямые формы поддержки товаропроизводителей и потребителей. Создание благоприятных условий правового, организационно-технического, экономического, финансового характера по формированию транспортного и торговых коридоров может стать основой стабильных поставок продуктов питания и способствовать обеспечению продовольственной безопасности.

¹ Региональное представительство ФАО в Европе и Центральной Азии.

² Кризис продовольственных цен в 2007–2008 годах и эпидемий лихорадки Эбола (Западная Африка, 2014), атипичной пневмонии (Восточная Азия, 2003), ВИЧ/СПИД (Африка, 1990-е годы, 2000-е годы), чумы (Южная Азия, 1994) и холеры (Латинская Америка, 1991).

Особенности формирования государственной аграрной политики в период продовольственных кризисов

Цели антикризисной аграрной политики	Наиболее распространенные ответные меры	Рекомендуемые эффективные действия
Формирование аграрными товарпроизводителями, торговцами, транспортными, складскими организациями предложения на сельскохозяйственную продукцию и продукты питания		
Обеспечение достаточности продукции на внутреннем рынке	Экспортные ограничения; Расширение государственных закупок; Применение товарных интервенций	Обновлять экспортные ограничения; Не допускать формирования высокого уровня запасов продовольствия; Создавать равные условия для субъектов на внутреннем продовольственном рынке; Обеспечивать реализацию международных механизмов регулирования рынка
Гарантия безопасности поставок продукции	Импортные запреты	Обеспечить наличие и доступ к продовольствию; Создавать благоприятные условия для формирования транспортных и торговых коридоров
Поддержание товаропроизводителей, в том числе мелких фермеров	Субсидии на входные ресурсы для расширения сельскохозяйственного производства и производства продуктов питания; Прямые выплаты	Обновлять эффективность субсидирования с целью обеспечения волатильности рынка; Вырабатывать систему действенных механизмов по поддержанию оптимального уровня продовольственной безопасности, доходности и финансовой устойчивости товаропроизводителей
Формирование и стимулирование спроса на сельскохозяйственную продукцию и продукты питания		
Удержание цен на приростом уровне для потребителей	Снижение импортных тарифов; Контроль внутренних цен (государственное регулирование, административный контроль и др.)	Не допускать чрезмерного накопления импорта; При возможности обеспечивать снижение импортных тарифов; Обновлять систему регулирования и ее обсуждение со всеми субъектами рынка (вне зависимости от формы собственности)
Поддержание потребителей с низким уровнем дохода	Денежные переводы; Внутренняя продовольственная помощь	Не вводить количественные ограничения на денежные переводы; Расширять практику применения внутренней продовольственной помощи

Таким образом, функционирование экономических систем членов ВТО в условиях пандемии COVID-19 свидетельствует об использовании ими ограничительных мер в отношении импорта или экспорта сельскохозяйственных товаров. Накопленный в зарубежной практике опыт представляет интерес в перспективе для разработки антикризисного механизма развития АПК Беларуси с учетом международных правил и требований, а также расширения инструментов, входящих в «зеленую корзину»¹.

Республика Беларусь в условиях пандемии разработала комплекс макроэкономических и отраслевых мер поддержки экономики, фактический объем финансирования которых составил 23 млн руб. или 9,85 млн долл. США (по состоянию на 1 июля 2020 г.). В целях повышения эффективности работы организаций агропромышленного комплекса приняты:

Указ Президента Республики Беларусь № 70 «О развитии агропромышленного комплекса Витебской области» (вместе с «Положением о мерах по стимулированию подготовки и закреплению кадров в организациях агропромышленного комплекса Витебской области», «Положением о порядке реструктуризации задолженности по кредитам, предоставления гарантий и субсидий, компенсации потерь по кредитам»)²;

Указ Президента Республики Беларусь № 208 «Об изменении Указа Президента Республики Беларусь», который распространяет свое действие на отношения, возникшие с даты заключения дополнительных соглашений к кредитным договорам между организациями-кредитополучателями и ОАО «АСБ Беларусбанк» об отсрочке задолженности по основному долгу по кредитам³;

Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 341 «О предоставлении субсидий», устанавливающее перечень рыболовных организаций (6 организаций), которым в 2020–2023 годах предоставляются субсидии на уплату части процентов за пользование кредитами, выданными в 2020 году на условиях, определяемых банками, на срок до трех лет для приобретения комбикормов для рыбы и погашения задолженности за комбикорма, приобретенные в 2020 году и используемые для кормления рыбы⁴;

Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 352 «О позиции представителей государства», определяющее вопросы реструктуризации задолженности по платежам в республиканский и местные бюджеты, по кредитным договорам и прощении долга⁵.

В целом проводимая государственная аграрная политика и принимаемые новые меры реагирования в Беларуси позволяют учитывать происходящие изменения на рынке продовольствия как внутри страны, так и за ее пределами. И по предварительным расчетам республика, имеющая

¹ Пункт 1 приложения II Соглашения ВТО по сельскому хозяйству.

² О развитии агропромышленного комплекса Витебской области: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 февраля 2020 г., № 70 / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 26 февраля 2020 г., № 1/18875.

³ Об изменении Указа Президента Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 5 июня 2020 г., № 208 / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 09 июня 2020 г., № 1/19053.

⁴ О предоставлении субсидий: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 июня 2020 г., № 341 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/filecc10119ffed8cc3c.PDF>. – Дата доступа: 01.07.2020.

⁵ О позиции представителей государства: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 19 июня 2020 г. № 352 / Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 23 июня 2020 г., № 5/48140.

хороший производственно-экономический потенциал в аграрной сфере, в случае необходимости может обеспечить рост поставок продовольствия в те страны, который столкнулись с проблемой продовольственной безопасности в условиях пандемии.

Заключение

Пандемия COVID-19 внесла существенные изменения в производственную, экономическую, экспортную деятельность субъектов АПК, что негативно отразилось на конечных финансовых результатах и благосостоянии работников организаций. На уровне государств разработаны и принимаются дополнительные меры по достаточному обеспечению продовольствием населения, а также стабильному функционированию отрасли. При этом членами ВТО в таких сложных условиях, выполняя положения Соглашения ВТО по сельскому хозяйству, должно обеспечиваться установление справедливой и ориентированной на рынок системы торговли путем введения ограничений на меры политики, которые оказывают искажающее воздействие на сельскохозяйственное производство и торговлю. Серьезным препятствием стало разрушение ряда хозяйственных связей из-за изоляции городов и стран, закрытия национальных границ, нестабильных поставок в системе международной торговли.

В соответствии с экспертными оценками международных организаций, по сценарию оптимистического прогноза, темпы роста мировой экономики за год снизятся на 1,4 %. Дальнейшее ее развитие будет зависеть от действенности мероприятий, принимаемых правительствами в отношении национальной экономики. Однако наиболее вероятным станет пессимистический сценарий, предусматривающий несколько волн эпидемии (начало второй волны – октябрь 2020 г.), при которых большая часть населения Земли переболеет COVID-19. В этой ситуации мировая экономика восстановится к концу 2022 г., Китай – к середине 2021 г., а США и ЕС вернутся к докризисному уровню лишь в конце 2023 г.

Литература

1. Воздействие пандемии COVID-19 на промышленность и экологию [Электронный ресурс]. <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-prom.pdf>. (дата обращения: 21.06.2020).
2. Киреенко Н.В., Казакевич И.А. (2018) Диверсификация государственной поддержки сельского хозяйства в Беларуси с учетом международных требований и обязательств. Белорусский экономический журнал, № 4, с. 65–76.
3. Мониторинг принятых государствами – членами ЕАЭС мер, направленных на преодоление негативных последствий распространения коронавирусной инфекции (COVID-2019) [Электронный ресурс]. <http://www.vavt.ru/wto/wto/AgricultureAgreement>. (дата обращения: 09.07.2020).
4. Ожигина В.В., Чайковская Ю.В. (2019) Общий рынок Евразийского экономического союза: этапы и направления формирования. Oikonomos: Journal of Social Market Economy, 2019, №3 (15), с. 73–86.
5. Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире – 2019. Меры защиты от замедления роста экономики и экономических спадов [Электронный ресурс]. <http://www.fao.org/3/ca5162ru/ca5162ru.pdf>. (дата обращения: 01.07.2020).

6. Ben-Belhassen B., Mermigkas G., Gadhok I., Avesani C. (2020) Agri-food markets and trade policy in the time of COVID-19 [Electronic resource]. <http://fao.org/3/ca8446en/CA8446EN.pdf>. (дата обращения: 01.05.2020).

7. Gunjal K., & Senahoun J. (2016) Assessing the impact of infectious disease outbreaks on agriculture and food security: The case of the Ebola virus disease outbreak in West Africa. [Electronic resource]. <http://www.fao.org/3/a-i5641e.pdf>. (дата обращения: 09.07.2017).

8. Kireyenka N. (2020) WTO Agreement on agriculture and peculiarities of its implementation under the conditions of the Republic of Belarus. *Весті Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Серыя аграрных навук*, 2020, Т. 58, № 1, с. 13–23.

9. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm. (дата обращения: 08.04.2020).

References

1. Ben-Belhassen B., Mermigkas G., Gadhok I., Avesani C. (2020) Agri-food markets and trade policy in the time of COVID-19 [Electronic resource]. <http://fao.org/3/ca8446en/CA8446EN.pdf>. (accessed: May 01, 2020).

2. Gunjal K., & Senahoun J. (2016) Assessing the impact of infectious disease outbreaks on agriculture and food security: The case of the Ebola virus disease outbreak in West Africa. [Electronic resource]. <http://www.fao.org/3/a-i5641e.pdf>. (accessed: July 09, 2017).

3. Kireyenka N. (2020) WTO Agreement on agriculture and peculiarities of its implementation under the conditions of the Republic of Belarus. *Vesti National Academy of Sciences of Belarus. Agrarian Science Series*, Т. 58, no 1, pp. 13–23.

4. Kireyenka N.V., Kazakevich I.A. (2018) Diversifikatsiya gosudarstvennoy podderzhki sel'skogo khozyaystva v Belarusi s uchetoм mezhdunarodnykh trebovaniy i obyazatel'stv [Diversification of state support for agriculture in Belarus, taking into account international requirements and obligations]. *Belarusian Economic Journal*, no 4, pp. 65–76. (In Russian).

5. Monitoring prinyatykh gosudarstvami – chlenami YEAEs mer, napravlennykh na preodoleniye negativnykh posledstviy rasprostraneniya koronavirusnoy infektsii (COVID-2019) [Monitoring the measures taken by the EAEU member states aimed at overcoming the negative consequences of the spread of coronavirus infection (COVID-2019)] [Electronic resource]. <http://www.vavt.ru/wto/wto/AgricultureAgreement>. (accessed: July 09, 2020) (In Russian).

6. Ozhigina V.V., Chaikouskaya Y.V. (2019) Obshchij rynek Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza: etapy i napravleniya formirovaniya [Common market of Eurasian Economic Union: stages and directions of creation]. *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*, no 3 (15), pp. 73–86. (In Russian).

7. Polozheniye del v oblasti prodovol'stvennoy bezopasnosti i pitaniya v mire – 2019. Mery zashchity ot zamedleniya rosta ekonomiki i ekonomicheskikh spadov [The State of Food Security and Nutrition in the World 2019. Safeguards Against Slower Growth and Recessions] [Electronic resource]. <http://www.fao.org/3/ca5162ru/ca5162ru.pdf>. (accessed: July 01, 2020) (In Russian).

8. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm. (accessed: April 08, 2020).

9. Vozdeystviye pandemii COVID-19 na promyshlennost' i ekologiyu [Impact of the COVID-19 pandemic on industry and the environment] [Electronic resource]. <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-prom.pdf>. (accessed: July 21, 2020) (In Russian).

NATALIA KIREYENKA

**COVID-19 PANDEMIC
AS A NEW CHALLENGE
TO INTERNATIONAL INTEGRATION
AND AGRICULTURE OF WTO
MEMBER COUNTRIES**

Abstract. The COVID-19 pandemic has identified new economic conditions for the functioning of the national economy of states. The article provides a comprehensive analysis of anti-crisis measures of agricultural policy of the member states of the Eurasian Economic Union and other trade partners of the Republic of Belarus, which are members of the World Trade Organization (WTO). The characteristic features of fulfilling their obligations and applying the provisions of the WTO Agreement on Agriculture are substantiated. The main components of the value chain of agri-food products that have the greatest economic damage from the impact of the pandemic are identified. As a result, the response measures common in practice are systematized and a set of recommended measures for the implementation of the effective agrarian policy of the states.

Keywords: agriculture, state agrarian policy, domestic support, agricultural products, response measures, World Trade Organization, food crisis.

Natallia Kireyenka (natallia_kireenko@mail.ru), Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Innovative Development of the Agro-Industrial Complex of the Institute for Advanced Studies and Retraining of Agrarian and Industrial Complexes of the Educational Institution «Belarusian State Agrarian Technical University», Belarus, Minsk, Avenue Independence 99, building 5/3, +375 29 685 96 38.

UDC 339.138.631.11

JEL-code: F13, F18, Q10, Q17.

Статья поступила в редакцию 18.08.2020 г.

ТУРИЗМ КАК ДВИГАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕАЭС

Аннотация. Статья посвящена анализу интеграционных процессов на постсоветском пространстве, в частности результатов деятельности единого рынка туристических услуг Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС). Изучение данного вопроса базируется на принципе экономической целесообразности и взаимовыгодности, на котором основывается Договор о ЕАЭС.

Исследуются эффективные инструменты по ускорению дальнейшей интеграции стран-участниц ЕАЭС в рамках развития внутреннего рынка туристических услуг, а также выявляются факторы, препятствующие данному развитию.

Научная значимость работы обусловлена анализом возможных сценариев развития единого рынка туристических услуг в рамках ЕАЭС, в том числе во время пандемии «COVID-19»; показана степень подготовленности стран-участниц ЕАЭС, обеспечивающая развитие единого рынка туристических услуг, выявлены препятствия, возникающие перед странами-участницами на данном этапе.

Ключевые слова: туризм; туристический потенциал; единый рынок услуг; ЕАЭС; интеграция; возможности; препятствия.

JEL: F15, F63
УДК 334.7 +338.2

Еловая Елена Михайловна (zheneva@list.ru), аспирант ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси». Беларусь, г. Минск, ул. Сурганова, 1-2. +375295059175.

Введение

По данным Всемирной туристской организации ООН (далее – ЮНВТО) в 2019 г. во всем мире было зафиксировано 1,5 млрд туристических прибытий. Рост международного туризма продолжается уже десятый год подряд. Прирост на 4 % по сравнению с 2018 г. и такой же прирост, запланированный на 2020 г., говорит о том, что туризм стал одной из самых быстрорастущих и стабильных отраслей мировой экономики.

Рост международного туризма в 2019 г. наблюдался во всех регионах мира. Однако он оказался ниже ожидаемого из-за предстоящего Brexit, краха холдинга Thomas Cook, геополитической напряженности и глобального экономического спада. Особенно эти события затронули Европу, Азию и Тихоокеанский регион. По данным организации, в 2019 г. число поездок на Ближний Восток выросло на 8 %, в Азию – на 5 %, в Африку – на 4 %. Число путешествий в Европу несколько снизилось по сравнению с предыдущими годами, тем не менее регион продолжает лидировать по числу международных прибытий – 743 млн иностранных гостей (плюс 4 %). Северную и Южную Америку туристы посещали на 2 % чаще, чем годом ранее.

По данным ЮНВТО в 2020 г. прогнозируется прирост международного туризма на 3–4%. Ожидалось, что такие крупнейшие международные события, как летние Олимпийские игры в Токио или выставка «Евро 2020» в Дубае должны были положительно повлиять на прирост туристических потоков. Но пандемия «COVID-19» сможет значительно повлиять на показатели развития мирового туризма¹.

Обзор текущего состояния рынка туристических услуг в ЕАЭС

По оперативным данным ЮНВТО, в первом квартале 2020 г. пандемия «COVID-19» привела к снижению числа международных туристических прибытий на 22 %. При этом в марте сокращение составило 57%, так как многие страны начали закрывать границы и прекращать международное авиасообщение. Это привело к потере 67 млн международных прибытий и около \$80 млрд доходов в сфере туризма по итогам квартала. В то время, как страны Азии и Тихоокеанского региона показывают худшие результаты по числу потерянных прибытий – минус 35 % или 33 млн, в Европе, потерявшей 19 % или 22 млн прибытий, воздействие коронавируса также огромно².

Представленные выше данные свидетельствуют о необходимости дальнейшего поиска способов повышения уровня конкурентоспособности стран – участниц ЕАЭС и все большего включения в мировые цепочки стоимости.

В рамках стремительного роста мирового туризма до прихода пандемии «COVID-19» эксперты Евразийской организации экономического сотрудничества (далее – ЕОЭС) также отмечают и рост на протяжении нескольких лет показателей туристской привлекательности государств – членов ЕАЭС.

В настоящее время единый рынок услуг ЕАЭС охватывает 53 сектора или около 57 % производимых услуг³.

Стоит также отметить тот факт, что, согласно Индексу глобальной конкурентоспособности 2019 г., в целом ЕАЭС занимает 44 место в рейтинге из 141 экономики. Ни одна из стран – участниц ЕАЭС не входит в ТОП-50 стран по конкурентоспособности (Россия – 43-е место, Казахстан – 55-е, Армения – 69-е, Кыргызстан – 96-е). Беларусь также не включена в расчет данного индекса [Еловая, Чайковская, 2020, с.77 (Yelovaya, Chaikouskaya, 2020, p. 77)].

Развитию туризма в рамках ЕАЭС способствует разработка ряда мероприятий по повышению туристского потенциала его стран-участниц.

¹ UNWTO насчитала в мире 1,5 млрд туристических поездок в 2019 году (2020). Официальный сайт проекта «Интерфакс-туризм» частной диверсифицированной информационной группы «Интерфакс». URL: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/65670/> (дата обращения 01.07.2020).

² В UNWTO перечислили три сценария восстановления международного туризма в 2020 году (2020). Официальный сайт частной диверсифицированной информационной группы «Интерфакс». URL: <https://www.interfax.ru/world/707637> (дата обращения 01.07.2020).

³ В ЕАЭС повысят эффективность единого рынка услуг (2019). Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/14-06-2019-3.aspx> (дата обращения: 01.07.2020).

Так, в рамках ЕАЭС действуют облегченные визовые условия, налажены транспортные потоки, а также есть общее языковое пространство, что говорит в пользу развития внутреннего и въездного туризма. В то же время на местах пока не хватает необходимой инфраструктуры, требуется повышение качества сервиса и нужно более грамотное позиционирование туристического направлений.

Страны ЕАЭС входят в число лидеров по динамике роста туристической отрасли. Увеличение рынка продаж туристических продуктов достигло более 180 млн человек. Прогнозируется усиление конкуренции по стоимости и по уровню качества туристических услуг. Постепенно возникают перспективные направления развития въездного и внутреннего туризма в странах-членах ЕАЭС (табл. 1, 2).

Таблица 1

**Число въездных туристских поездок иностранных граждан в ЕАЭС,
тыс. поездок**

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Армения	729,3	832,7	963,0	1082,0	1203,7	1192,1	1259,7	1494,8	1610,4
Беларусь ¹	5673,8	5877,2	6127,5	6240,4	5350,0	4357,2	10 935,4	11 060,1	11 501,6
Казахстан	4097,4	5685,1	6163,2	6841,1	6332,7	6430,2	6509,4	7701,2	8789,3
Кыргызстан	854,9	2277,5	2406,0	4516,5	4418,6	4335,2	4147,4	4662,0	7057,1
Россия ²	8266	9194	10 175	10 869	25 438	26 852	24 570,5	24 390,0	24 550,9

¹ Начиная с 2016 г. данные приведены с учетом граждан, пересекавших белорусско-российский участок границы.

² Данные за 2010–2013 гг. приведены по въездным туристским поездкам из стран дальнего зарубежья.

И с т о ч н и к: Официальная статистика въездных туристских поездок в страны ЕАЭС (2018). Департамент статистики Евразийской экономической комиссии. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/travel.aspx (дата обращения: 01.05.2020).

Таблица 2

Экспорт поездок странами-участницами ЕАЭС¹, млн долл. США

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Беларусь					
Поездки	867,6	728,7	710,6	800,9	883,2
в том числе: ЕАЭС	417,9	344,5	353,8	401,6	438,0
в том числе: Армения	3,1	3,1	2,8	2,6	2,5
Казахстан	15,3	17,1	15,9	16,8	18,2
Кыргызстан	3,0	1,9	2,0	2,8	3,0
Россия	396,5	322,4	333,2	379,4	414,3
Другие страны мира	449,7	384,2	356,8	399,3	445,2

Окончание табл. 2

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Казахстан					
Поездки	2 000,5	1 632,0	1 858,5	2 135,4	2 254,6
в том числе: ЕАЭС	631,5	703,9	681,5	702,2	715,0
в том числе: Армения	5,6	5,9	3,5	3,0	3,9
Беларусь	6,0	7,5	7,5	7,1	10,2
Кыргызстан	130,7	184,4	180,5	169,1	174,0
Россия	489,2	506,1	490,0	523,1	526,9
Другие страны мира	1 369,0	928,1	1 177,0	1 433,2	1 539,5
Кыргызстан					
Поездки	422,7	425,6	432,4	428,6	459,5
в том числе: ЕАЭС	300,9	274,2	210,2
в том числе: Армения	0,8	0,3	0,2
Беларусь	0,6	0,5	0,6
Казахстан	240,0	210,9	157,2
Россия	59,6	62,4	52,2
Другие страны мира	131,4	154,4	249,3
Россия					
Поездки	11 759,1	8 419,9	7 787,1	8 944,6	11 486,3
в том числе: ЕАЭС	1 380,8	1 774,2	1 337,7	1 564,2	1 704,4
в том числе: Армения	184,5	161,8	174,6	229,6	261,6
Беларусь	262,6	189,0	179,1	231,1	257,6
Казахстан	719,1	1 243,6	824,7	862,4	929,6
Кыргызстан	214,7	179,8	159,4	241,2	255,6
Другие страны мира	10 378,2	6 645,7	6 449,4	7 380,4	9 781,8

¹ Данные по Армении отсутствуют.

Источники: собственная разработка на основе¹.

Согласно данным ЕОЭС, наибольший абсолютный прирост взаимных услуг в области туризма в 2018 г. в рамках ЕАЭС обеспечили поездки (плюс 4% к уровню 2017 г. или 125 млн долл. США). Так, в 2017 г. поездки в рамках оказания взаимных услуг в ЕАЭС составили 2942 млн долл. США против 3068 млн долл. США в 2018 г. Этот прирост обуслов-

¹ Экспорт и импорт услуг в Евразийском экономическом союзе (2018). Статистический бюллетень. Евразийская экономическая комиссия. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/statistical_publications/Documents/finstat_6/finstat_6_2018.pdf (дата обращения 03.07.2020).

лен в основном за счет роста поездок из Казахстана в Россию и из России в Беларусь¹.

Представленные выше данные свидетельствуют о необходимости дальнейшего поиска способов повышения уровня конкурентоспособности стран – участниц ЕАЭС и все большего включения в мировые цепочки стоимости.

Для повышения и реализации туристического потенциала странами – членами ЕАЭС предпринимаются значительные меры государственного регулирования на различных уровнях.

На национальном уровне: создание современной инфраструктуры туризма, упрощение визового режима, стимулирование экспорта туристических услуг, повышение эффективности использования природного потенциала.

На региональном уровне: проводятся туристические выставки, форумы, приняты меры по установлению безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан в туристических целях, подписаны двусторонние соглашения и др.

На международном уровне: сотрудничество в рамках участия стран ЕАЭС в ЮНВТО.

Для регламентирования сферы туристических услуг на национальном, региональном и международном уровнях был принят ряд соответствующих документов и созданы специальные органы.

В частности, в статье 27 раздела 6 Договора об ЕАЭС прописано, что Союз в области туризма предоставляет 4 свободы передвижения. Возникающие вопросы в рамках функционирования общего рынка услуг решает Совет по туризму государств-участников СНГ².

Для создания комфортного делового климата Коллегия Евразийской экономической комиссии утвердила 18 планов либерализации отдельных секторов услуг, в том числе и услуги в сфере туризма.

Решением от 16 октября 2015 г. № 30 Высшего Евразийского экономического совета предусмотрено расширение единого рынка услуг на основе утверждаемых планов либерализации, определяющих порядок и этапы формирования единого рынка в различных секторах, в том числе и в сфере туризма³.

Проведен анализ существующего законодательства государств-членов ЕАЭС, осуществлена оценка идентичности регулирования сферы туризма в странах Союза, изучен международный опыт, проведена гармонизация законодательства этих стран⁴.

¹ Взаимные услуги государств – членов ЕАЭС (2018). Экспресс-информация 09 декабря 2019 г. Евразийская экономическая комиссия. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/express_information/Documents/mutual_services/express_ms_2018.pdf (дата обращения 03.07.2020).

² Договор о Евразийском экономическом союзе. Ратифицирован Законом Республики Беларусь от 9 октября 2014 года «О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе». (2014). URL: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=F01400176&p1=1&p5> (дата обращения: 01.07.2020).

³ Решение Высшего Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 г. N30 «Об утверждении перечня секторов (подсекторов) услуг, по которым формирование единого рынка услуг в рамках Евразийского экономического союза будет осуществлено в соответствии с планами либерализации (в течение переходного периода)» (2015). URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/sms/Pages/default.aspx> (дата обращения: 04.07.2020).

⁴ Официальный ответ начальника отдела предпринимательства, услуг и инвестиций Департамента развития предпринимательской деятельности Евразийской экономической комиссии Валерия Захарова (2018). URL: <https://profi.travel/news/39598/details> (дата обращения: 03.07.2020).

Проблемы развития единого рынка туристических услуг в ЕАЭС

Несмотря на наличие разнообразного пакета разноуровневых регламентирующих документов, на сегодня существует ряд барьеров, препятствующих реализации и развитию единого Евразийского туристского пространства. Среди них:

- устойчивая тенденция к преобладанию выездного туризма над въездным;
- низкий уровень профессиональной подготовки специалистов по туризму;
- низкий уровень качества сервиса;
- завышение цен и их несоответствие качеству предоставляемых услуг для иностранных туристов;
- низкий уровень развития системы маркетинга национального туристического продукта и его продвижения на мировом и внутреннем рынках;
- высокий уровень конкуренции между государствами-членами за привлечение иностранных туристов;
- низкая покупательная способность населения [Еловая, 2019, с. 45 (Yelovaya, 2019, p. 45)];
- недостаточный вклад туризма в ВВП стран – участниц ЕАЭС по сравнению с ведущими мировыми государствами;
- неполная согласованность регламентирующих туристическую отрасль законодательной нормативно-правовой базы;
- проблемы, связанные с возможным несоблюдением Договора о Союзе, в том числе со сборами статистических данных (имеет место при формировании резервных (страховых) фондов и (или) использовании иных финансовых инструментов, обеспечивающих ответственность поставщика услуг одного государства-члена перед потребителями (получателями) услуг, являющимися лицами другого государства-члена; открытия счетов и при переводах денежных средств; налогообложении) и проч. [Праневич, 2016, с. 11 (Pranevich, 2016, p. 11)].

Особенно стоит отметить, что структура входящих в ЕАЭС стран несколько разная. ЕАЭС составляют молодые постсоветские государства, которые до сих пор не определились с объёмом полномочий, которые они готовы делегировать в общее политическое пространство интеграционных объединений. Страны-участницы очень дорожат своим суверенитетом и не решили для себя, какую его часть можно делегировать, особенно в политической области. Поэтому наиболее заинтересованные в интеграции страны – Казахстан и Беларусь, подразумевают только экономическую интеграцию в рамках ЕАЭС. В то же время подобная чисто экономическая интеграция возможна, но до определенного предела, иначе будет невозможно создать же единую валюту¹.

Наличие перечисленных негативных факторов свидетельствует о том, что возникает объективная необходимость дальнейшего развития единого евразийского туристического пространства на основе имеющихся

¹ Союз с перспективами: какое будущее ждёт ЕАЭС. Официальный сайт информационного агентства «News-Front.info» (2020). URL: <https://news-front.info/2020/05/09/soyuz-s-perspektivami-kakoe-budushhee-zhdyot-eaes/> (дата обращения 04.07.2020).

политических, культурно-исторических и экономических связей стран – участниц ЕАЭС.

Стоит обратить внимание и на следующее: главы стран-участниц ЕАЭС неоднократно отмечали, что новая технологическая революция, связанная с цифровизацией экономики, то есть, по сути, со сменой технологических укладов, накладывает особый отпечаток на развитие интеграции стран – участниц ЕАЭС и должна стимулировать бизнес к поиску новых стратегических решений, в том числе на базе Делового совета ЕАЭС, необходимых для того, чтобы встретить все вызовы новых условий хозяйствования.

Исходя из этого, главы стран-участниц ЕАЭС делают ставку на взаимодействие с бизнесом, который в ближайшей перспективе становится ключевым фактором успешной реализации интеграционной повестки. В рамках данного мероприятия разработан ряд сопутствующих мероприятий по усилению интеграции: формирование стратегии туристской активности стран-участниц; совместно с бизнесом – развитие туристской инфраструктуры, в том числе с применением современных ИТ-технологий, создание национальных парков и рекреационных зон, привлечение инвестиций и рост числа визитов в регионы.

Председатель президиума Делового совета ЕАЭС Александр Шохин неоднократно отмечал, что важно направить усилия бизнеса на поддержание и развитие атмосферы доверия во взаимоотношениях участников внутреннего рынка Союза, в том числе путём расширения хозяйственных связей и кооперации между предприятиями и организациями стран-участниц¹.

В связи со сказанным становится ясно: насколько хорошо Деловому совету ЕАЭС удастся использовать потенциал интеграции в интересах бизнеса, который, по сути, является движущей силой экономики, насколько комфортным окажется в Союзе деловой климат.

Вторым важным моментом в развитии интеграции является повышение эффективности единого рынка услуг в ЕАЭС. Участники Консультативного комитета по вопросам предпринимательства неоднократно в рамках заседаний в штаб-квартире Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) поднимали вопросы о создании оптимальных условий для работы предпринимателей в сфере услуг. Ведь наибольший вклад в формирование ВВП во всех странах ЕАЭС вносит не товарный рынок, а рынок услуг. Как результат решения данного вопроса были определены два ключевых направления работы: имплементация в национальном законодательстве правил функционирования единого рынка услуг ЕАЭС и урегулирование взаимодействия уполномоченных органов государств Союза при проведении контрольно-надзорных и административно-процессуальных действий.

Также были рассмотрены подходы к упрощению условий ведения бизнеса за счет совершенствования таможенного регулирования, обеспечения признания электронных цифровых подписей участников внешнеэкономической деятельности из различных государств ЕАЭС, а также либерализации каботажных автомобильных перевозок в ЕАЭС и упро-

¹ Взаимодействие с бизнесом становится ключевым фактором успешной реализации интеграционной повестки (2018). Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/9-02-2018-1.aspx> (дата обращения 04.07.2020).

щения правил подтверждения происхождения товаров в преференциальных торговых соглашениях.

На перспективу была поставлена задача на выработку подходов к созданию нормативно-правовой основы взаимодействия ЕЭК с организациями, осуществляющими продвижение интересов определённой группы лиц, а также на проведение научного исследования по стратегическим аспектам единого рынка и либерализации услуг.

Главы стран ЕАЭС 19 мая 2020 г. провели в Минске заседание Высшего Евразийского экономического совета, во время которого рассмотрели и поручили доработать документ проекта стратегических направлений развития евразийской интеграции до 2025 г. (далее – документ). Также в рамках приема глав стран был проведен и I Евразийский экономический форум¹.

Документ состоит из общих (концептуальных) положений и 330 мер и механизмов, сгруппированных в 11 системных блоков и раскрывающих положения Декларации о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза.

Как подчеркнул на саммите Председатель Коллегии ЕЭК Михаил Мясникович, «документ сохраняет преемственность, а также учитывает международный опыт и поручения глав государств Союза. Проект Стратегии-2025 нацелен на повышение самодостаточности нашего Союза и экономический рост государств-членов. В документ заложены механизмы завершения формирования общих рынков без барьеров, изъятий и ограничений, сформулированы подходы по развитию новых направлений, совместной инновационной и инвестиционной деятельности. Заложены ориентиры для создания совместного производства высококонкурентной продукции, опережающего развития экономики Союза на основе нового технологического уклада. Эти меры также призваны увеличить долю ЕАЭС в мировой торговле²».

Также в рамках проекта Стратегии-2025 предусмотрено использование потенциала Евразийского банка развития, Евразийского фонда стабилизации и развития и Международного финансового центра «Астана». Стратегические направления сфокусированы на формировании цифрового пространства и расширении цифровой инфраструктуры. Еще один вектор – дальнейшее расширение сети торговых отношений Союза с третьими странами, что особенно важно с учетом прогнозируемого роста протекционизма.

Новизна проекта стратегических направлений заключается ещё и в том, что ряд его положений предусматривает повышение качества жизни граждан.

Также было особенно отмечено, что в рамках реализации стратегических направлений целесообразно обеспечить гармонизацию интеграционной повестки и национальных планов и программ развития.

¹ Лидеры стран ЕАЭС соберутся в Минске 19 мая (2020). Информационный сайт «РИА-Новости» Федерального государственного унитарного предприятия МИА «Россия сегодня». URL: <https://ria.ru/20200227/1565302215.html> (дата обращения 04.05.2020).

² ВЕЭС в целом одобрил Стратегию развития евразийской экономической интеграции до 2025 года (2020). Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/19-05-2020-3.aspx> (дата обращения 04.07.2020).

Полномасштабная реализация документа предполагает выстраивание новых форм совместной работы органов Союза, в том числе ЕЭК, с национальными правительствами стран ЕАЭС. Развертывание системы стратегического планирования, развитие новых сфер интеграции, повышение эффективности технического и таможенного регулирования потребует более интенсивного взаимодействия ЕЭК и уполномоченных национальных ведомств и полномасштабного функционирования ИИС ЕАЭС, для завершения внедрения которой необходимо обеспечить доступ к соответствующим базам данных в странах Союза.

Перечень мер и механизмов фактически является «дорожной картой» дальнейшего развития интеграции государств ЕАЭС, его выполнение предусматривает разработку и подписание 13 международных договоров, более 60 нормативных правовых актов ЕАЭС, внесение порядка 25 изменений и дополнений в Договор о Союзе, а также изменений в национальные законодательства государств-членов ЕАЭС.

Стратегические направления будут реализовываться поэтапно до 2025 года. При этом общий мониторинг их выполнения будет осуществлять Коллегия Евразийской экономической комиссии¹.

Чуть ранее, но примерно в это же время, 11 мая в Ташкенте была проведена видеоконференцсвязь сената Узбекистана с представителями ЕАЭС, где был рассмотрен вопрос сотрудничества страны с Союзом, что свидетельствует о расширении пространства ЕАЭС, возможно и на уровне членства в нем Узбекистана.

Набирающая темпы чисто экономическая интеграция важна и возможна, но, как считают эксперты, до определенного предела, поскольку она сопровождается вопросом создания единой денежной единицы. Но пока, в силу политических причин и при наличии описанных выше барьеров, препятствующих развитию единого Евразийского туристского пространства, вопрос создания и введения единой денежной единицы остается открытым.

Заключение

В качестве итога важно отметить, что участие в ЕАЭС позволило странам-союзницам расширить экономические связи с третьими странами, продвигать интересы своих производителей на внешнем рынке за счет использования потенциала ЕАЭС. Высокая степень интеграции стран-участниц в ЕАЭС обуславливает их заинтересованность в дальнейшем развитии интеграционного объединения и формировании единых рынков не только туристических услуг, но и электроэнергетики, энергоресурсов, транспортных и финансовых услуг.

Но все же существуют и явные проблемы при формировании и укреплении интеграции. На наш взгляд, главная проблема ЕАЭС заключается в том, что зачастую в центре внимания стоят политические интересы всех сторон, нежели экономические. Так ли это на самом деле, поможет разобраться нынешняя «коронакризисная» ситуация. Текущая ситуация – это хорошая проверка для стран – участниц ЕАЭС. Потому что,

¹ ВЕЭС в целом одобрил Стратегию развития евразийской экономической интеграции до 2025 года (2020). Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/19-05-2020-3.aspx> (дата обращения 04.07.2020).

если сейчас, например, некоторые страны выскажут свое недовольство или не будут готовы к сотрудничеству, то станет очевидным, являлось ли для них это объединение экономическим рынком или же просто политически мотивированными вещами.

Список литературы

1. Еловая, Е.М. (2019). Возможности функционирования сферы туристических услуг в рамках единого рынка услуг ЕАЭС. Современные евразийские исследования. №3(2019). С. 42–51.
2. Еловая, Е.М., Чайковская Ю.В. (2020). Особенности развития кластерной политики в странах – участницах ЕАЭС // Oikonomos: Journal of Social Market Economy. 2020. №1 (16). Р. 75–84.
3. Праневич, А.А. (2016). Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике. Белорусский экономический журнал. № 1(74). С. 4–21.

References

1. Yelovaya, Ye.M. (2019). *Vozmozhnosti funktsionirovaniya sfery turisticheskikh uslug v ramkakh yedinogo rynka uslug YEAEES* [Opportunities for the functioning of the tourism services sector within the framework of the EAEU common services market]. *Oikonomos*, no. 1(13), pp. 81–91. (In Russian).
2. Yelovaya, Ye.M., Chaikouskaya Yu. (2020) *Osobennosti razvitiya klasternoy politiki v stranakh – uchastnitsakh YEAEES* [Features of the development of cluster policy in the EAEU participating countries]. *Oikonomos*, no. 1(16). pp. 75–84 (In Russian).
3. Pranevich, A.A. (2016). *Integratsionnyye ob»yedineniya stran: problemy i faktory konkurentnoy ustoychivosti v sovremennoy mirovoy ekonomike* [Integration associations of countries: problems and factors of competitive stability in the modern world economy]. *Belarusian Economic Journal*, no. 1 (74), pp. 4–21. (In Russian).

ELENA ELOVAIA

TOURISM AS A DRIVER FOR THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN THE EAEU

Abstract. The article focuses on the analysis of integration processes in the post-soviet space, in particular the results of the activities of the unified market for tourism services of the Eurasian Economic Union (hereinafter – EAEU). The study of this issue is based on the principle of economic viability and mutual benefit, based on the EAEU Treaty.

Effective tools are being explored to accelerate further integration of the EAEU member countries in the development of the domestic tourism services market and identify obstacles faced by participating countries at this stage.

The scientific significance of the work is based on the analysis of possible scenarios for the development of a single market for tourism services within the EEU, including during the COVID-19 pandemic, showing the level of preparedness of the EEU member countries to develop a common market for tourism services, and identifies the obstacles faced by participating countries at this stage.

Keywords: tourism; tourist potential; single market of services; EAEU; integration; capabilities; obstacles.

Helena Yelovaya (zheneva@list.ru), Master of Economic Sciences, postgraduate student of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus. Belarus, Minsk, Surganova str., 1-2. +375295059175.

JEL-code: F15, F63

UDC 334.7 +338.2

Статья поступила в редакцию 17.08.2020 г.

Д.И. МАКСИМОВЦОВ

АУТСОРСИНГ В УПРАВЛЕНИИ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ БЕЛАРУСИ

Аннотация. Статья посвящена анализу современных подходов к управлению объектом недвижимости. Автором статьи раскрывается содержание понятий недвижимость и управление недвижимостью. В статье обосновывается целесообразность использования аутсорсинга в управлении объектами недвижимости в Беларуси.

Ключевые слова: недвижимость, управление объектом недвижимости, эффективность управления, аутсорсинг.

JEL: R30, R39

УДК 338.24

Максимовцов Дмитрий Иванович (d_maksimovtsov@avtacom.by), соискатель кафедры экономического развития и менеджмента Академии управления при Президенте Республики Беларусь. Республика Беларусь, г. Минск, ул. Тимирязева 2, +375291674888.

Введение

Важную роль в финансовой и социальной жизни общества во всех государствах мира занимает недвижимое имущество. Недвижимое имущество (недвижимость) – значимая составляющая государственного богатства, которая также выступает объектом экономических отношений.

В настоящее время в Беларуси происходят закономерные процессы, связанные с развитием экономики, которые свидетельствуют о том, что в экономической жизни появились новые элементы, расширяющие существенно содержание категории «недвижимость». Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь¹ к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, поверхностные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, изолированные помещения, машино-места. К недвижимым вещам также приравниваются предприятия в целом как имущественный комплекс, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река-море», и все, что может быть законодательно отнесено к недвижимому имуществу.

Все эти объекты подлежат государственной регистрации имущественных прав на владение, пользование, распоряжение ими и перемещение их является невозможным без изменения их назначения. То есть, можно

¹Гражданский кодекс Республики Беларусь (1998) URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>: (дата обращения: 21.08.2020)

говорить, о триединстве материальной, правовой и экономической составляющей недвижимости как объекта собственности.

Ключевой характеристикой объектов недвижимости является фундаментальность, которая интерпретируется как отсутствие мобильности при длительном сроке эксплуатации. В целом, к признакам, позволяющим причислить определенный объект к объекту недвижимости, относятся:

- материальность, то есть физическое месторасположение;
- стационарность, то есть отсутствие возможности перемещения;
- долговечность, то есть окупаемость за длительный период времени;
- уникальность, то есть отсутствие идентичных объектов. Уникальность непосредственно определяется экологическими, экономическими и эстетическими требованиями владельца объекта. Экономическое требование к недвижимости предполагает надежность инвестиций, а также максимально короткие сроки окупаемости и ликвидность. Объекты недвижимости, как правило, низко ликвидны и изменение ликвидности зависит от месторасположения, вида или функциональных особенностей объекта недвижимости. Эстетическое требование – это моральное удовлетворение собственника объектом недвижимости и внешний вид объекта недвижимости. Экологическое требование – это минимизация отрицательного воздействия на экосистему страны или города, например, участие в проекте «Умный город» Беларуси.

С учетом длительного периода использования, объект недвижимости подлежит постоянному и надлежащему содержанию с целью минимизации его износа, и тем самым, увеличения его рентабельности. В процессе эксплуатации объекты недвижимости могут изменять свое первоначальное назначение в зависимости от внешних обстоятельств или морального износа. [Авдей, Чайковская 2016 (Audzei, Chaikouskaya, 2016)]. Например, цех может стать торгово-развлекательным центром (что произошло с одним из цехов унитарного предприятия «ЗЭБТ Горизонт» в г. Минске), торговый центр – офисом, лес – парком, а озеро – рыбной фермой. И это еще одна особенность недвижимости – ее универсальность при эффективном управлении собственником объекта или посредством аутсорсинга.

Следуя из вышеизложенного, можно прийти к выводу, что управление недвижимостью, в целом, это гораздо более широкое понятие, чем управление зданиями, сооружениями и другими отдельными объектами недвижимости.

Исследование недвижимости как объекта управления является актуальным и предоставляет огромный интерес, а недостаточность научной разработанности предопределили выбор темы данной статьи.

Исследование недвижимости как объекта управления является актуальным и предоставляет огромный интерес, а недостаточность научной разработанности предопределили выбор темы данной статьи.

Основные виды управления недвижимостью

На наш взгляд, управление недвижимостью представляет собой систему действий и процедур (событий), задача которых состоит в следующем: максимально эффективно использовать объекты как источники дохода с высокой степенью рентабельности. В процессе управления недвижимостью субъекты управления реализуют функции планирования, маркетинга, мониторинга, аудита, регистрации, учета, контроля и оценки. Одним из примеров эффективного управления является управление с применением аутсорсинга, однако, стоит отметить, что в нашей стране аутсорсинг

в бизнесе развит еще недостаточно широко. Одна из причин, не дающая этому направлению развиваться нужными темпами, – нежелание белорусских собственников недвижимости доверить свой бизнес сторонним организациям и избегание их вовлечения в бизнес на долговременной основе.

Важным показателем эффективного управления объекта недвижимости является его стоимость. В этом случае, рост арендной ставки и увеличение стоимости квадратного метра свидетельствует о расширении имущественного потенциала и является своего рода индикатором правильности управленческих решений.

Управление недвижимостью – это осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника [Асаул, 2007, с. 589 (Asaul, 2007, p.589)].

Таким образом, управление подразумевает наличие следующих элементов:

- объект управления (недвижимость);
- субъект управления;
- цель управления;
- желаемый результат;
- способ воздействия.

Субъектами управления недвижимостью являются собственники недвижимости и уполномоченные ими физические или юридические лица, однако, самые широкие возможности управления имеют собственники недвижимости.

В процессе управления объектам недвижимости могут ставиться очень разнообразные цели, которые условно можно объединить в три группы:

- экономические цели – получение определенных финансовых результатов, создание условий для роста личного благосостояния или экономического развития региона;
- потребительские цели – осуществление жилищного строительства, реконструкция зданий и сооружений, инвестиционная недвижимость;
- социальные цели – реализация проектов с социальной направленностью, защита окружающей среды, использование материалов и конструкций с учетом интересов местных заказчиков. [Петрухина, 2011, с. 35 (Petrukhnina, 2011, p.35)].

Для получения желаемого результата, цель должна быть реальной, что означает поэтапную достижимость с учетом возможностей и существующим ограничениям, иметь конкретную формулировку и временные ограничения.

Различают следующие виды недвижимости:

- инвестиционное (коммерческое), то есть недвижимое имущество, находящиеся в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении организации, которые сданы другим лицам в аренду для получения дохода в виде арендных платежей;
- операционное недвижимое имущество, находящееся в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении организации, которое используется в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации. Особенностью операционной недвижимости является прямое участие в формировании себестоимости продукта и ей свойственны все основные характеристики, присущие основным средствам. [Захарченко, Крутикова, 2018 (Zakharchenko, Krutikova, 2018)].

Основными видами управления недвижимостью, как операционной, так и коммерческой выступают внутреннее и внешнее управление.

Внутреннее управление – это организация, внедрение и проведение мероприятий, направленных на эффективное управление недвижимостью на основании устава, внутренних нормативных актов и распоряжений, обусловленных спецификой деятельности предприятий или назначением объекта недвижимости.

Внешнее управление коммерческой недвижимостью представляет собой передачу объекта недвижимости под управление третьим лицам, как с сохранением назначения (операционное), так и с возможностью оптимизации части площадей и перехода излишков в статус коммерческой недвижимости. То есть, сдача объектов недвижимости в аренду с целью получения дохода, а также последующая оптимизация эксплуатационных и коммунальных платежей собственника объекта недвижимости за счет арендаторов. Например, один цех государственного предприятия может находиться под внешним управлением с сохранением его оперативного назначения.

Внешнее и внутреннее управление должно быть направлено на получение максимальной прибыли с использованного объекта: аренда, субаренда, подготовка к залогоу либо к продаже, но не продажа объекта, а только его эффективное использование. Также необходимо отметить такие виды управления недвижимостью как доверительное управление, лизинг, самоуправление и т.д. Каждый вид управления регламентируется нормативными документами и законодательными актами Республики Беларусь. Например, специфика использования (коммерческое-оперативное, лес-парк отдыха, водоем-пляж), с указанием срока управления, регулируется законодательством на уровне Министерства архитектуры и строительства или местных исполнительных органов управления.

Правовому регулированию доверительного управления имуществом отведена глава 52 Гражданского кодекса Республики Беларусь¹. Исходя из законодательных норм, вверителем имущества, передаваемого в доверительное управление, является собственник, а доверительным управляющим может являться индивидуальный предприниматель. В этом случае, собственник передает другой стороне на определенный срок объект недвижимости в доверительное управление, а доверительный управляющий обязуется за вознаграждение осуществлять управление этим имуществом в интересах вверителя. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него, однако, управляющий вправе совершать в отношении этого имущества любые юридические и фактические действия, например, сдавать его в аренду.

Управление объектом недвижимости с использованием аутсорсинга

Следует отметить, что в настоящее время при внешнем и внутреннем управлении, организации стали значительно чаще привлекать компании, оказывающие аутсорсинговые услуги. В Беларуси ежегодно наблюдается прирост объектов нежилой коммерческой недвижимости, соответственно, возрастает потребность в делегировании определенных

¹ Гражданский кодекс Республики Беларусь (1998) URL: <https://pravo.by/docu ment/?guid=3871&p0=hk9800218>: (дата обращения: 21.08.2020)

процессов управления в ходе создания и эксплуатации объектов недвижимости профильным компаниям-аутсортерам.

Аутсорсинг в сфере эксплуатации недвижимости и хозяйственно-технических услуг представляет собой частичное либо полное возложение обязанностей обслуживать недвижимость, восстанавливать и поддерживать работоспособность инженерных систем, чистоту помещений и прилегающих территорий, снабжать средствами гигиены, искать, оформлять, заменять обслуживающий персонал, разрабатывать технологию клининга посредством специализированной компании (рис. 1).

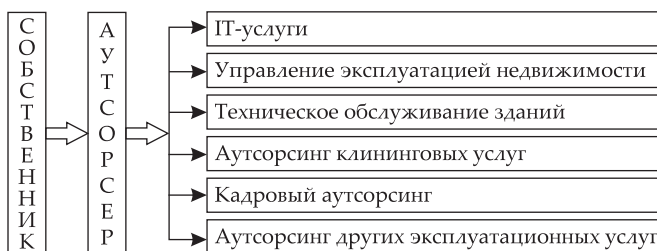


Рис. 1. Аутсорсинг в сфере недвижимости

Необходимо отметить безусловные преимущества аутсорсинговых услуг в повышении эффективности управления недвижимостью для роста доходов собственника. Снижение издержек эксплуатации объектов недвижимости достигается за счет более высокой специализированной компетенции фирмы-аутсорсера в технической эксплуатации недвижимости или клининге. Собственник получает возможность освободить и оптимизировать финансовые и кадровые ресурсы за счет передачи работ по осуществлению неосновных, но требующих много усилий, задач и бизнес-процессов аутсорсеру. Это позволяет сконцентрироваться на основном бизнесе, и, как следствие, повысить свою конкурентоспособность и профессионализм. Самыми популярными среди участников рынка недвижимости Беларуси являются услуги ИТ-аутсорсинга, а также клининг и подбор персонала.

Фирмы, которые заняты на рынке недвижимости, активно используют в своей практике аутсорсинг информационных услуг (ИТ-услуг). Даже достаточно крупные компании, которые в настоящий момент нанимают десятки, а то и сотни специалистов, всё чаще прибегают к помощи тех, кто предоставляет аутсорсинг ИТ-инфраструктуры. К примеру, эти услуги интересуют крупные предприятия, которые ведут на рынке очень широкий спектр работ, от создания архитектурной концепции и до управления уже построенным объектом. И это объяснимо, ведь с одним-единственным проектом команда вполне может справиться и самостоятельно, а если количество задач растёт, то эффективнее использовать возможности сторонних компаний, осуществляющих ИТ-аутсорсинг.

Согласно нашему мнению, на сегодняшний день большинство предприятий Республики Беларусь недостаточно осведомлены о специфике различных видов аутсорсинга и их преимуществах в эффективном управлении недвижимостью. В связи с вышеизложенным, мы считаем, что перспективы развития аутсорсинга эффективного управления в сфере недвижимости Республики Беларусь очевидны. Это подтверждается присутствием на нашем рынке Международного холдинга «Чистый свет плюс», который сейчас оказывает аутсорсинговые услуги для более, чем

девятисот объектов недвижимости Беларуси и имеет штат около трех тысяч человек, в состав которого вошли первоклассные инженеры, техники и менеджеры. Кроме того, в Беларуси создана Бизнес-ассоциация «АКОН», куда входят компании, комплексно обслуживающие коммерческую и жилую недвижимость.

В Республике Беларусь аутсорсинг стал развиваться в начале 2000-х годов, однако, до настоящего времени в гражданском законодательстве Республики Беларусь не сформировано понятие договора аутсорсинга. Единственным нормативным документом, в котором содержится определение аутсорсинга в банковской практике, является письмо Национального банка Республики Беларусь от 31.12.2008 № 23-14/125 «О совершенствовании управления рисками, связанными с аутсорсингом в сфере финансовых услуг» [Стефанович, 2016, с.11 (Stefanovich, 2016, p.11)].

Ситуация, сложившаяся в Беларуси сейчас, тормозит процесс развития аутсорсинга в управлении недвижимостью. Негативное влияние оказывает несовершенство законодательной базы и сложившийся национальный менталитет, который не формирует доверие в деловых отношениях. Эти факторы несут риск потери контроля над процессом, невыполнения обязательств и утечки информации, однако возможно прогнозировать их улучшение в обозримом будущем.

Заключение

Недвижимость является неотъемлемым компонентом деятельности людей в сфере управления и занимает особое место в системе экономических отношений любого общественного устройства. Особенность недвижимости состоит не только в том, что она выступает важнейшим товаром на рынке, удовлетворяющем различные потребности людей, но и в том, что она существует в виде капитала в материальной форме, способного приносить прибыль. Именно недвижимость, как экономическое благо, формирует центральное звено всей системы рыночных отношений и составляет основу богатства страны.

В последнее время управление недвижимостью стало востребованным видом профессиональной деятельности. Собственники при использовании объектов недвижимости с целью получения дохода несут затраты по ее эксплуатации и техническому обслуживанию либо сами, либо опосредованно через подрядчиков: управляющие и эксплуатирующие организации.

Рынок недвижимости Республики Беларусь развивается очень динамично, поэтому достаточно сложно спрогнозировать изменения, происходящие на нем с большой точностью на несколько лет вперед, так как на него влияет большой перечень факторов, как макроэкономического, так и глобального характера. В тоже время, проблемы управления недвижимостью на современном этапе развития Республики Беларусь приобретают особую актуальность ввиду роста объемов недвижимого имущества, вовлекаемого в оборот и усложнения структуры. Однако недостаток методических разработок по анализу и оценке использования различных способов управления недвижимостью, а также незначительный практический опыт в этой сфере деятельности в Беларуси приводит к тому, что выбор способа осуществления управления объектами недвижимости проводится, зачастую, недостаточно эффективно.

Основываясь на мировых тенденциях развития рынка недвижимости, предлагается внедрять в нашей стране современные формы управления

недвижимостью, в частности, аутсорсинг. Несмотря на то, что пока собственники скептически относятся к перспективам привлечения аутсорсинговых компаний в Республике Беларусь, рынки недвижимости в развитых странах мира наглядно демонстрируют возможности аутсорсинга как эффективного инструмента управления.

В заключение можно отметить, что для эффективного управления недвижимостью посредством аутсорсинга требуется установления критериев оценки качества услуг, для предоставления владельцу объекта возможности его контроля. Для этого необходимо выделить все subprocessы, составляющие процесс управления, и установить критерии и требования к каждому из них, обеспечить необходимые ресурсы и ограничить зоны ответственности. Это позволит управлять необходимыми subprocessами, быстро и оперативно реагировать на изменение параметров окружающей среды, например, изменение требований к результату, а также даст возможность контроля качества всего процесса в целом. Кроме того, это позволит достигнуть той прозрачности, которая необходима собственнику для формирования представления о том, что аутсорсинговая компания готова к честным и открытым партнёрским отношениям.

Литература

1. Авдей, О.В., Чайковская, Ю.В. Анализ инновационного потенциала экономики Беларуси // *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*. 2016. №2 (5). С. 56–65.
2. Асаул А.Н. (2007) Экономика недвижимости. СПб: Питер, 624 с.
3. Бондарская О.В. (2016) Экономика региона: Управленческие решения в сфере недвижимости. Социально-экономические явления и процессы. № 9. С. 5–10.
4. Захарченко Д.А. (2018) Эффективное управление коммерческой недвижимостью, проблемы и пути решения. Материалы Пятой Междунар. научно-практ. онлайн-конференции «Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития». Томск. С. 160–163.
5. Петрухина М.Н. (2011) Управление недвижимостью: методологические и экономические вопросы исследования. Стратегия развития экономики. № 40 (133). С. 34–39.
6. Пилипчак Ю.В. Актуальные проблемы управления государственной недвижимостью. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22431610> (дата обращения 14.08.2020).
7. Стефанович Л.И. (2016) Рынок банковского аутсорсинга: проблемы и информационная закрытость. Банк. вест. №8. С. 10–15.
8. Харламов А.С. (2005) Эффективность управления недвижимостью крупной компании. Имущественные отношения в Российской Федерации. № 2 (41). С. 37–45.

References

1. Asaul A.N. (2007) *Ekonomika nedvizhimosti* [Real estate economics]. SPb: Piter, 624 p. (In Russian).
2. Audzei V, Chaikouskaya Yu. V (2016). Analiz innovacionnogo potenciala ekonomiki Belarusi [Analysis of innovative capacity of the economy of Belarus]. *Oikonomos: Journal of Social Market Economy*, no. 2 (5). pp. 56–65. (In Russian).

3. Bondarskaia O.V. (2016) *Ekonomika regiona: Upravlencheskie resheniia v sfere nedvizhimosti* [Economy of the region: Management solutions in the field of real estate]. *Sotsial'no-ekonomicheskie iavleniia i protsessov*. №9. pp. 5–10. (In Russian).
4. Zakharchenko D.A. (2018) *Effektivnoe upravlenie kommercheskoï nedvizhimost'iu, problemy i puti resheniia* [Effective management of commercial real estate, problems and solutions]. *Materialy Piatoi Mezhdunar. nauchno-prakt. onlain-konferentsii «Problemy ekonomiki i upravleniia stroitel'stvom v usloviakh ekologicheskii orientirovannogo razvitiia»*. Tomsk. pp. 160–163. (In Russian).
5. Petrukhina M.N. (2011) *Upravlenie nedvizhimost'iu: metodologicheskie i ekonomicheskie voprosy issledovaniia* [Property management: methodological and economic research issues]. *Strategiia razvitiia ekonomiki*. № 40 (133). pp. 34–39. (In Russian).
6. Pilipchak I.U. *Aktual'nye problemy upravleniia gosudarstvennoi nedvizhimost'iu* [Actual problems of state property management]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22431610> (data obrashcheniia 14.08.2020).
7. Stefanovich L.I. (2016) *Rynok bankovskogo outsorsinga: problemy i informatsionnaia zakrytost'* [Banking outsourcing market: problems and information privacy]. *Bank. vest.* №8. pp. 10–15. (In Russian).
8. Xarlamov A.S. (2005) *Effektivnost' upravleniia nedvizhimost'ia krupnoi kompanii* [Efficiency of real estate management of a large company]. *Imushchestvennye otnosheniia v Rossiiskoi Federatsii*. №2 (41). pp. 37–45. (In Russian).

D.I. MAKSIMOVTSOV

OUTSOURCING IN REAL ESTATE MANAGEMENT IN BELARUS

Abstract. The article is devoted to the analysis of modern approaches to real estate management. The author of the article reveals the content of the concepts of real estate and property management. The article substantiates the feasibility of using outsourcing in the management of real estate in Belarus.

Keywords: the property, property management, management efficiency, outsourcing.

Maksimovtsov Dmitry Ivanovich (d_maksimovtsov@avtacom.by), post-graduate student, Department of Economic Development and Management, Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Minsk, Republic of Belarus, +375291674888.

JEL-code: R30, R39

UDC 338.24

Статья поступила в редакцию 31.08.2020 г.

EDITORIAL ETHICS

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” follows the Best Practice Guidelines as stated by

- Code of conduct and Best Practice Guidelines for Journal Editors – Committee on Publication Ethics;
- The World Conferences on Research Integrity (Singapore, July 2010)
- Legislation of the European Union and the Republic of Lithuania.

Publications:

- All incoming manuscripts are checked for plagiarism and incorrectness of the data used;
- The manuscript should contain a complete full list of sources used;
- The source of financial support for the study (if available) should be mentioned;
- Do not accept articles that have already been published in other journals.

Duties of Authors:

- The editorial board notifies the authors that all manuscripts are subjects to external review;
- The authors must confirm that they made a direct contribution to the article;
- The authors must confirm that all data in the article is correct and authentic;
- In case of errors, authors are obliged to participate in its correction.

Reviews:

- the editorial board requires the reviewers to make an objective judgment about the articles they are considering;
- the editorial team organizes the review process in such a way as to prevent a conflict of interest of the reviewer with respect to the article itself, its authors and / or sources of funding for the relevant study;
- reviewers should identify the facts of using in the manuscript fragments of previously published works without indicating it;
- the articles are reviewed in an anonymous manner (the «double-blind» review method is used, in which the names of authors and reviewers are not disclosed).

Duties of Editorial Board

- The editorial board has the right to reject the manuscript on the basis of the received review;
- Editors should refrain themselves from considering manuscripts in which they have conflicts of interest resulting from competitive, collaborative, or other relationships or connections with any of the authors, companies, or (possibly) institutions connected to the papers.
- The editorial board accepts only manuscripts with a clear and unequivocal scientific opinion;
- Editors must not approve the paper if there is sufficient reason to believe that it represents a plagiarism case.



РЕДАКЦИОННАЯ ЭТИКА

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” придерживается общепринятых норм этики научных публикаций, опираясь на следующие документы:

- Code of conduct and Best Practice Guidelines for Journal Editors – Committee on Publication Ethics;
- положения, принятые на 2-ой Всемирной конференции по вопросам соблюдения добросовестности научных исследований (Сингапур, 22-24 июля 2010 г.);
- законодательство Европейского союза и Литовской Республики.

1. Публикации:

- все поступающие в редакцию рукописи проверяются на плагиат и корректность использованных данных;
- рукопись должна содержать полный список использованных источников;
- указывается источник финансовой поддержки исследования (если имеется);
- не принимаются статьи, уже опубликованные в других журналах.

2. Обязанности авторов:

- редакция уведомляет авторов о том, что представленные ими рукописи подлежат внешнему рецензированию;
- авторы должны подтвердить, что внесли непосредственный вклад в статью;
- авторы должны подтвердить, что все данные в статье являются корректными и подлинными;
- в случае выявления ошибок авторы обязаны участвовать в их исправлении.

3. Рецензирование:

- редакция требует от рецензентов объективного суждения о рассматриваемых ими статьях;
- редакция организует процесс рецензирования таким образом, чтобы не допустить конфликта интересов рецензента в отношении самой статьи, ее авторов и/или источников финансирования соответствующего исследования;
- рецензенты должны выявлять факты использования в рукописи фрагментов ранее опубликованных работ без указания на это;
- рецензирование статей осуществляется в анонимном порядке (используется метод “двойного слепого” рецензирования, при котором фамилии авторов и рецензентов не раскрываются).

4. Полномочия и обязанности редакции:

- редакция вправе отклонить или принять рукопись на основании полученной рецензии;
- редакция избегает ситуаций, в которых возможен конфликт интересов в отношении рассматриваемых рукописей;
- к публикации принимаются только рукописи, по которым складывается ясное и однозначное мнение;
- при обнаружении в статьях ошибок необходимые исправления или опровержения публикуются в ближайших номерах журнала.

5. Общие вопросы:

- контроль за соблюдением редакционной этики осуществляется редакцией журнала;
- при решении вопроса о публикации статей редакция придерживается единых принципов;
- редакция принимает меры для обеспечения высокого качества публикуемых статей;
- редакция не допускает влияния экономических соображений на оценку содержания рукописей и соблюдение этических норм;
- при необходимости публикуются исправления, разъяснения и опровержения;
- редакция принимает все возможные меры для исключения случаев плагиата или использования в статьях заведомо искаженных данных.

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(17), 2020

Журнал основан и издается
Европейской исследовательской ассоциацией «Oikonomos»
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)

Web: era-oikonomos.org
Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com; conf.oikos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722; +375 29 817 72 47

Главный редактор – Константин Голубев,
доктор экономических наук, кандидат богословия, профессор
Беларусского государственного экономического университета
(Минск, Беларусь)

Выпускающий редактор – Юлия Чайковская,
кандидат экономических наук, доцент Белорусского
государственного университета (Минск, Беларусь)

Подписано в печать 18.11.2020.
Формат издания 70×100/16, усл. печ. листов 8,71.
Тираж 99 экз.
Печать цифровая
Отпечатано: ООО «Полиграфт».
Лиц. № 02330/466 от 21.04.2014 г.
220112, г. Минск, ул. Кнорина, 50.