OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy

2(20), 2021

Oikonomos European Research Association
Vilnius, Lithuania, 2021

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(20), 2021

"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 социального рыночного хозяйства, современное экономическое развитие стран Восточной Европы и постсоветского пространства, теория и практика корпоративной социальной ответственности, христианское социально-экономическое учение, религиозная социальная мысль, актуальные проблемы мировой экономики.

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

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: conf.oikos@gmail.com
Tel.: +375 29 817 72 47; +375 29 705 15 82
Журнал основан и издается
Европейской исследовательской ассоциацией "Oikonomos"
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)

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) – доктор экономических наук, профессор университета Николая Коперника, Торунь (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(20), 2021

"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 social market economy, contemporary economic development of Eastern European and post-Soviet countries, theory and practice of corporate social responsibility, Christian social and economic teaching, religious social thought, problems of the world economy.

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: conf.oikos@gmail.com
Tel.: +375 29 817 72 47; +375 29 705 15 82
The Journal was founded and is published by
the"Oikonomos European Research Association"
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)

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);
Michal Moszynski – Doctor in Economics, professor of 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

История развития экономический мысли

Петр Лемещенко
«Хозяйственная система» как исходная категория науки экономики 6

Христианская социально-экономическая мысль

Сергей Лукин
Учение о благотворительности в посланиях Святого апостола Павла к Коринфянам 19

Религиозная социальная мысль

Андрей Данилов
Религия и экономика. Антропологический аспект от античности к современности 27

Тенденции развития мировой экономики

Вера Ожигина
Китайская политика в отношении соглашений о свободной торговле 37

Корпоративная социальная ответственность

Константин Белоусов
Корпоративная социальная ответственность российских компаний в период пандемии COVID-19 55

Социально-экономические проблемы современности

Светлана Павловская
Юлия Чайковская
Трансформация системы высшего образования в цифровую эпоху 73

Экономические аспекты развития Республики Беларусь

Дмитрий Максимовцов
Аутсорсинга как инструмент повышения эффективности управления объектом недвижимости 81

Социально-экономические процессы на постсоветском пространстве

Елена Еловая
Влияние пандемии «COVID-19» на развитие рынка туристических услуг ЕАЭС 91

CONTENTS

The History of the Development of Humanistic Social Projects

Piotr Lemeschenko
«Economic System»
as the Initial Category of Economics 6

Christian Social and Economic Teaching

Siarhei Lukin
The Doctrine of Charity in the Epistles of Apostle Paul
to the Corinthians..... 19

Religious Social Thought

Andrei Danilov
Religion and Economics. The Anthropological Aspect
from Antiquity to Modernity 27

Trends in the World Economy

Vera Ozhigina
China's Policy on Free Trade Agreements 37

Corporate Social Responsibility

Konstantin Belousov
Corporate Social Responsibility of Russian Companies During
the COVID-19 Pandemic..... 55

Social and Economic Challenges of Modern Age

Svetlana Pavlovskaya
Yuliya Chaikouskaya
The Transformation of the Higher Education System
in the Digital Age 73

Economic Aspects of Development of the Republic of Belarus

Dmitry Maksimovtsov
Outsourcing as a Tool for Increasing the Efficiency of Real Estate
Management 81

Social and Economic Processes
in the Post-Soviet Region

Helena Yelovaya
Impact of the COVID-19 Pandemic
on the Development of the Eaeu Tourism Market..... 91

П. С. ЛЕМЕЩЕНКО

«ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА» КАК ИСХОДНАЯ КАТЕГОРИЯ НАУКИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Статья посвящена обоснованию общего и особенного таких понятий как «хозяйство» и «экономика», которые имеют различное содержание и принципы функционирования. Автор показывает противоречие между системой хозяйствования и экономикой, анализирует причины такой ситуации, а также описывает проявления этого противоречия на практике. В статье обосновывается тезис о том, что для разрешения возникающих конфликтов и поступательного социально-экономического развития в первую очередь необходимо первоочередное построение теории хозяйства с выработкой соответствующей методологии и соответствующих категорий. Эти категории и методология служат в последующем исходными базовыми принципами и нормами специальной методологии исследования экономической системы.

Ключевые слова: хозяйственная система, экономика, теория, приоритеты развития, робастная политэкономия.

JEL A13, B15, D63, P00, P47
УДК 330.837.1

Лемещенко Петр Сергеевич (liamp@bsu.by), доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международной политической экономии, Белорусский государственный университет, экономический факультет, Беларусь, г. Минск, пр-т Независимости, д. 4, +375 29 6536170.

Введение

Человеческое развитие есть более или менее удачный продукт разрешения противоречий между познанным и непознанным, краткосрочными и долгосрочными целями, альтруизмом и эгоизмом, производством и коммерцией, бизнесом, частными и общественными интересами и т. п. Собственно, все это незаконченное перечисление общефилософского подхода конкретизируется в отношениях между «хозяйством» и «экономикой». И, казалось бы, что этот феномен границ и предметных областей был еще открыт Аристотелем, который очень четко разделил «экономику» и «хрематистику», все же сегодня острота конфликта между человеческой и денежной цивилизациями достигли, пожалуй, своего апогея. Проявлений противоречий между ними довольно много было и есть, но сегодня, в том числе об этом свидетельствует очень бурный рост военных расходов стран, главных акторов на геополитическом пространстве. Вызывает очень серьезную тревогу и то, что, как показывают исследования, накануне первой и второй мировой войн нормы доходности капиталов устремились к своей минимальной отметке. И капитал, как главный носитель ценностей рыночной экономической цивилизации недолго бу-

дет мириться с этим. Таковы факты истории, которая есть, к большому огорчению, это история войн. Вот одно из абсурдных проявлений противоречий между ценностями хозяйства и ценностями, стимулами, нормами поведения агентов экономики.

Хозяйственная система и экономика как явления

Итак, хозяйственная система – это система отношений по всему процессу воспроизводства природных, культурных, нравственно-этических, политико-правовых и других условий человеческой деятельности. По сути, это вся среда обитания человека в широком смысле слова, где человек чувствует себя не как царь, а как часть природы с ее хрупкой начинкой по своему существованию. Сейчас модны и актуальны в действительности разные дисциплины по экологии. Но обратим внимание на содержание понятия «экология». Она отражает тот же «ойкос» – дом, хозяйство, ну а «логос» указывает на учение о хозяйстве и его воспроизводстве.

Интерес представляют разные сборники прошлых исторических эпох по «домострою». Они накопили удивительно полезный опыт столетий относительно не только того, как что-то произвести, продать, но и всего комплекса отношений жизнедеятельности человека, семьи, рода, общины от рождения до завершения жизни с традициями поминания. В этих сборниках можно найти, когда человеку работать и когда отдыхать, как это делать, как, например, хозяйка или хозяин должны относиться к своим работникам, домочадцам и пр. Предписывались строгие нормы поведения простых граждан с аристократией, священниками и служителями права. Конечно, отношения и права собственности также строго регламентировались даже со ссылками на наказания. Когда же разделение труда углубилось, то потребовалось создание определенных обособленных форм организации производства и обмена. Возникли ранее и начали создаваться специализированные организации и институты, оставив семье хотя и весьма значимые, но крайне ограниченные функции по воспроизводству человека и всех его основ, отношений. Эти производственно-организационные формы (фирмы) потребовали и особых именно экономических и организационно-правовых норм поведения работающих, управляющих и пр. Критериями хорошей работы и успеха стали объемы выпуска, прибыль и другие денежно-стоимостные показатели. В свою очередь и значимость в семье, например, работника определялось величиной заработка. Первоначально, как известно, мужчины были первыми, кто попал на рынок труда, а женщина все-таки долго наделялась статусом «хозяйки дома», хранительницей домашнего очага. Потом уже появляются ясли, детские сады и пр., что дало возможность и женщине вступить в орбиту товарно-денежных отношений. Формальное право женщины на труд закрепилось экономической необходимостью, поскольку мужчинам стали платить меньше, а содержание семьи и дома требовали возрастающих доходов. Так «хозяйственная система» претерпевала изменения, усложняя свой тип воспроизводства в пространстве и во времени. Денежная форма связи, по сути, стала определяющей в хозяйственной системе. Но, тем не менее, даже в простейшем варианте определения типов хозяйственных систем выделяют «рейнскую»

модель хозяйствования и «либеральную» американскую. Более углубленные варианты анализа моделей хозяйствования предлагают и расширенную классификацию хозяйственных систем. Таким образом, экономические отношения – это всего лишь часть хозяйственной системы вообще. «Экономика, – пишет Ю. М. Осипов, который уже десятилетия пытается «развести» понятия «хозяйство» и «экономика», что имеет теоретический и практический смыслы – это надстройка над хозяйством вообще, и поскольку эта надстройка располагается не вне хозяйства, а в самом хозяйстве, то экономика есть не что иное, как особенное хозяйство, однако никогда и ни при каких условиях полностью хозяйство вообще не покрывающая» [Осипов 2018, с. 222–223 (Osipov, 2018, p. 222–223)]. Далее уместен пример написания В. Ходасевичем в 1924 году книги «Поэтическое хозяйство А. С. Пушкина», который не позволяет себе сказать «поэтическая экономика Пушкина», понимая разную смысловую нагрузку на эти термины. Также абсолютно правильно указывает на то, что нельзя говорить об «экономике Бога», но вполне можно говорить о «хозяйстве Бога». «Хозяин» и «экономист» – понятия, которые также отражают не только разные смыслы, но и разные уровни культуры бытия. Защита диссертации, диплома – это также не экономика, а хозяйственный процесс особого рода и особыми результатами.

Важность и значимость экономической науки, а точнее, если смотреть более широко и правильно, – науки о хозяйственной деятельности – трудно оспорить, поскольку от понимания происходящих в реальности политико-экономических и хозяйственно-культурных процессов зависит развитие отдельных наук, сфер, а в целом и благосостояние населения всей страны. Современная мир-экономика представляет собой сложную и многоуровневую структуру, в которой происходят хаотические и противоречивые количественные и качественные сдвиги. В ней воплотились не только стихийные начала линейного эволюционного процесса, но и субъективированное знание, не совсем выверенные действия политиков, менеджеров. Как оказалось, произошли существенные изменения в поведении и ментальности населения, разрывы в культурных и ценностных ориентирах между поколениями. Поколение «Z» вообще, как показывает социология, привносит совершенно новые ценностные свойства и качества. Признание необходимости изменить сложившийся мировой экономический порядок означает в первую очередь признание необходимости парадигмально-методологической реконструкции доминирующих теорий экономической науки или создания новой теории, позволяющей не только адекватно оценивать хозяйственную реальность, но и где-то прогнозировать будущие параметры развития экономики в том числе. Важна точка отсчета в любом наблюдении или исследовании. Общее понимание «хозяйственной системы» закладывает верные ориентиры в исследовании экономики как системы.

Дело в том, что глубокие и стремительные перемены, заявившие о себе еще в конце 1960-х годов в разных регионах мира (1968 г. – первое заседание Римского клуба, 2018 г. – юбилейное заседание), в очередной раз испытывают на прочность способность людей нового тысячелетия внести коррективы в свои мысли, науку, желания и действия, мораль, культуру, чтобы обеспечить поступательное и устойчивое развитие общества в гармонии со средой обитания. Если учесть непредсказуемость происходящих перемен, крайне низкую результативность реформы на протяжении достаточно большого промежутка времени буквально во всех

странах, а не только постсоциалистических, возрастающая неопределенность и пессимизм в оценке не только будущего, но и исторического прошлого, то все это выступает серьезным основанием для переосмысления философии, конструктивной критики экономической науки, которая в той или иной мере перестала справляться с присущими ей функциями. Можно однозначно сказать, что наше реальное экономическое положение, именуемое без особого осмысления «кризисом», есть всего лишь следствие парадигмального кризиса экономической науки в том числе. Мы здесь можем повторяться, но если обратиться к исследовательским традициям, к учебному процессу, то окажется, что учебные программы и планы никак не изменяются содержательно. Меняются лишь некоторые словесные оболочки в виде формулировок «новых» предметов и пр. Следовательно, от того, каким и в какой степени мы владеем методологическим и категориальным аппаратом экономической науки, как он используется для анализа реальных процессов хозяйственной жизни, а также от того, как и кем оказывается востребовано это новое знание, в полной мере зависит наше настоящее и будущее.

Человеческая деятельность и наука

Методология, аналитический инструментарий теории доминирующего мэйнстрима, к сожалению, не учитывают более сложный, тонкий и более длинный информационный путь, который предстает перед экономистом-исследователем сегодня, а потом используется субъектами политического процесса, менеджерами. Этот материал, надо подчеркнуть, и не очень воспринимаем в постмодерновом образовательном процессе, ориентированном на «близкие» прагматичные компетенции и тестовые методики узнавания, фиксируемые по преимуществу в денежных оценках. Игнорируются по-прежнему также институциональные рамки (культурно-этнические особенности, политическая система, конфессиональная принадлежность и пр.), которые тем или иным образом регламентируют, организовывают и регулируют индивидуальное и общественное поведение людей. Современные неоклассики, акцентируя внимание на позитивном и нормативном анализе, таким образом, обедняют свою исследовательскую программу, что формирует неполное, фрагментарное и статичное знание. Российские и отечественные исследователи лишь преимущественно интерпретируют предмет науки экономики, в лучшем случае дополняя его местным фактическим материалом. Конечно, институциональная методология и инструментарий сегодня достаточно популярны, но, к сожалению, есть большая опасность, что их повторения выступают своеобразной имитацией актуализации разных проблем безо всякого реального выполнения таких исследований и тем более осмысления. Приведем пример разности понимания неоклассического и институционального подхода к содержанию денег. Итак, в первом случае: только деньги наполняют смыслом жизнь. Во втором, институциональном подходе, тезис звучит так: если есть смысл жизни, то и деньги приобретают свой смысл, наполняя жизнь более насыщенным содержанием. Таким образом, термины «хозяйство» и «экономика» отражают разные, хотя и близкие, но очень разные объекты, а, следовательно, и предметы исследования, имеющие и разных пользователей. «…Рынок как форма организации, – пишет Дж. Хикс, – есть порождение торговцев и впослед-

ствии финансистов, а не землевладельцев и ремесленников. Товарные и финансовые рынки – вот где рыночная система находится в своем «родном доме». И если речь идет о формировании рынков факторов производства – рынков земли и труда, – это означает, что система проникает (или «колонизирует») смежные территории, к которым первоначально ее принципы были неприменимы… С самого начала это явилось источником противоречий, которые сохраняются и по сей день… Рыночному сельскому хозяйству предшествовала система, назовем ее *системой «лорд-крестьянин»*, которая представляла собой основной вариант командно-традиционной системы, взятой в сельскохозяйственном аспекте. Она была сильна тем, что отвечала потребностям людей» [Хикс 2006, с. 134–135 (Hiks, 2006, p. 134–135)].

Как уже отмечалось выше, эта проблема, проблема изучения «хозяйственных» и «экономических» отношений берет свое начало еще со времен Аристотеля. Этот мыслитель дуализм человеческого начала положил и в исследование экономики как явления, которое видел как хрематистику – учение о делании денег, и учение о человеческой деятельности. Противоречивая эволюция производства, торговли, банковской сферы и пр. не только усилили противоречия экономики и хрематистики, но человека с его качествами подчинили под то, что в последующем получило название «финансомика», получившем в последующем глубокую интерпретацию в работах отечественных и зарубежных авторов. Таким образом, «хозяйственная система» включает в себя широкий аспект человеческой деятельности, обусловленный, скажем так, воспроизводством рода человеческого от рождения детей, их воспитания, производства продуктов и культуры, которые способствуют приращению истинных человеческих качеств, когда происходит все большее «очеловечивание» человека. «Экономическая система» воспроизводит отношения рыночного товарно-денежного обмена, завязанные на стоимости, цене, деньгах, конкуренции, индивидуальных контрактах, коммерческой рациональности. Желая подчеркнуть, что рыночная экономика имеет определенные предпосылки и исторические ограничения, в другом месте тот же Дж. Хикс пишет: «Фабрика, хотя она работает для рынка, приобретает необходимые материалы и оборудование, нанимает необходимых работников на рынке, *по своей внутренней структуре* является нерыночной организацией. Управленческая структура обычной фабрики может дать нам некоторое представление о том, каким мог бы быть нерыночный тип производственной организации» [Хикс, 2006, с. 28–30 (Hiks, 2006, p. 28–30)].

Экономическая рациональность, таким образом, от первого своего уровня, на котором индивид разумно поступает, признавая объективные экономические законы – законы конкуренции и прибыльности, выходит на более высокий уровень, когда для мотивированных поступков необходимо признавать уже влияние субъективированной «рациональности», учитывающей необходимость бесконфликтного существования с другими субъектами, интересы организаций, таких институтов как семья (домохозяйство), общество, государство, религия. Никто не замечает, что в рамках чисто экономической рациональности, принимающей во внимание лишь производство ради прибыли, самый невыгодный проект – это дети, поскольку вряд ли на протяжении всей истории человечества найдутся дети, которые бы в полной мере вернули эквивалент полных затрат (!) родителям. И так из поколения в поколение. Но без этого особого «инвестиционного проекта» – дети – человеческая жизнь теряется

и не имеет смысла. Кстати, демографическая динамика демонстрирует удивительным образом факт того, что именно богатые на деньги страны имеют отрицательный прирост титульного населения.

Важно понимать не просто узко утилитарные экономические проблемы, а видеть тенденции геополитического и политико-экономического развития на разных уровнях, изменения ценностей и мотивов населения, без чего невозможно более или менее согласованное поведение, от которого выигрывают все, хотя, возможно, и с меньшими денежными доходами, какими-то локальными выгодами. Поэтому задача науки экономики в широком смысле, а точнее науки о хозяйственной деятельности сегодня более значимая, чем обычно себе представляют. Она закладывает основы политико-экономического и культурно-социального существования граждан и стран в мире. Но объем информации, требующийся для научно освоенных рациональных поступков, значительно возрастает. Поэтому в большей степени требуется овладение методологией, методами и методиками быстро меняющейся информации о динамичном и противоречивом хозяйственно-экономическом мире.

И хотя уже полстолетия проблема противоречий хозяйственного бытия и экономической динамики активно обсуждается в разной литературе, кажется, covid-19 озадачил человеческое сообщество независимо от богатства и доходов о своем будущем. Хрупкость жизни стала очевидной и оказалось реальным то, что можно купить хорошее, дорогое, удобное медицинское обслуживание, но нельзя купить здоровье в прямом и даже переносном смысле. Оказалось верным и то, что время – не деньги, время это жизнь. Деньги приходят и уходят, а жизнь только уходит. Впрочем, можно также заплатить и за дорогой университет. Но овладевать знаниями надо интенсивно самому, организуя и концентрируя свою жизнь на те показатели, которые не связаны с деньгами, утилитарными выгодами. Это уже другая человеческая деятельность, которая мало описана – как научить или как научиться таланту.

На тему противоречия хозяйственных и экономических отношений написано немало литературы в разных плоскостях анализа этой проблемы. К сожалению, в Беларуси этот вопрос не находит соответствующего освещения. Этнокультурный и экономический аспект развития стран находил свое решение в работах М. Вебера и В. Зомбарта, фактор культуры в классификации стран в историческом контексте использовался А. Тойнби, а В. Репке, В. Ойкен, А. Мюллер-Армак хозяйственные процессы предлагали исследовать в рамках общих закономерностей и специфических институтов, которые формировались экономической историей. Тот же Дж. Гэлбрейт в 50-е годы говорит о новом типе хозяйства США – «планирующей системе», которая стала возможной благодаря влиянию техноструктуры и монополии, ограничившими силу рынка. Россия со времен И.Т. Посошкова давала интересные наблюдения о специфике «российской хозяйственной модели», а дискуссии между «западниками» и «славянофилами» не закончилась до сих пор. О многообразии типов хозяйства и не только в России с хорошей аргументацией есть работы у Д. Ю. Миропольского. Коллектив авторов под его руководством издал даже «Евразийскую политэкономию» [2016]. Предлагаемый курс ориентирован на изучение фундаментальных оснований самостоятельного развития экономик не западного (евразийского типа). Теоретический смысл учебника заключается в систематическом изложении законов *азиатского способа производства* на аграрной, индустриальной и современной информационной стадиях при культурных особенностях стран.

Почти тридцать лет ведет плодотворную работу профессор МГУ им. М. В. Ломоносова Ю. М. Осипов, который создал на экономическом факультете даже «Лабораторию философии хозяйства», соответствующую Академию и журнал «Философия хозяйства», взяв за основу идеи С. Н. Булгакова, который был в юности марксистом, а после изучения не только другой литературы, но и российской реальности, написал фундаментальную книгу – «Философия хозяйства». Ученые разного профиля, которые объединились вокруг идей и С. Н. Булгакова, и Ю. М. Осипова создали поистине огромный потенциал теоретических и практических наработок, с одной стороны, по «философии хозяйства» как особой научной школе, а с другой – по обоснованию специфического пути развития России в современных условиях, исходя из весьма убедительного заключения о *российской цивилизации*. Можно с этим не соглашаться на уровне логики, но факты истории упрямая вещь: хорошо или плохо, но Россия идет своим путем много веков подряд.

История эволюции науки свидетельствует, что инерция существующего экономического мышления оказывается сильнее инерции реальной экономики. С определенным опозданием циклическую траекторию повторяет в своем развитии и наука об экономике, создавая ограниченным, неполным и несвоевременным знанием предпосылку для каждого последующего цикла («случайные величины» – Слуцкий, Фриш). Эти «случайные величины» также надо иметь ввиду, анализируя мероприятия реформ и их результаты.

Как мыслим, так и живем, или нет ничего практичнее теоретического знания

Системные трансформации еще более противоречиво проявили себя как в хозяйственной практике, так и в национальной экономической науке. Время и количественные изменения позволяют зафиксировать уже не постсоциалистическое наследие во всех своих аспектах (кроме технологического), а результаты переходного экономического мышления и практических преобразований нынешней эпохи. Результаты современной хозяйственной деятельности во многих странах по основным параметрам пока фиксируют больше негативных тенденций, нежели накопленной критической массы для стратегического устойчивого социально-экономического развития. Специфика научной деятельности в политико-экономической сфере не позволяет пока отметить изменений парадигмального, методологического и инструментального содержания теории. Пока наблюдается интуитивно-эмпирическая методология в исследованиях и схоластическая интерпретация, особенно в учебной сфере, вводного уровня «экономикс». Но это не так безобидно, как может показаться. Учебные заведения и особенно университеты в студенческом возрасте формируют определенный стиль и тип мышления, закладываются в это время основы культуры в целом и хозяйственной в том числе. Вульгарное понимание человека пагубно не столь для врача, сколь для самого пациента. Вульгарная теория экономики (вульгарная – поверхностная) закладывает мину под поступательное развитие хозяйственной системы и экономики, в том числе для национальной экономики, для ее отдельных сфер.

В настоящее время активно обсуждаются причины возникшего конфликта, скажем мягко, в Беларуси после августовских выборов 2020 года. Есть причины глубинные и поверхностные этого явления. Они разные и по-разному интерпретируются особенно теми, кто имеет доступ к информационным носителям. Но фундаментальная причина этого уже затянувшегося конфликта скрывается в том, что десятилетиями как бы руководствуясь рыночной теорией, насаждались нормы и принципы поведения вульгарного экономизма, в котором оценки деятельности и статус людей определялись деньгами. Причем это проникло даже в те сферы, которые по своей природе не являются коммерческими – наука, образование, культура, медицина, спорт, политика, право и т.п. Это есть участь, к сожалению, не совсем богатых стран, которые желают, если применить не совсем литературный жанр, «подняться», повысить свой ВВП тем или иным способом. А этот показатель, хотя уже и критикуется последние три десятилетия, но не такой уж и плохой, но все же имеет большие ограничения для оценки как качественных, так и количественных достижений в развитии стран. В стране нехватка врачей, вузы испытывают большие проблемы с набором абитуриентов на педагогические и производственные специальности, а выпускники часто не доезжают до своих мест работы или после отработки нужного срока меняют свою занятость. Еще не посчитали полных затрат и не только денежных такого положения вещей. Мелкобуржуазное мышление не совсем плохо. Но оно имеет крайне ограниченный период времени и ориентирует на материально-денежные ценности, что далеко не в полной мере отражает суть хозяйственного бытия с учетом развития.

Институты, институции не только направляют усилия людей страны, устанавливая на формальном и неформальном уровнях систему норм и ограничений, но и формируют их интересы, определяют параметры отношений и взаимодействий внутри фирм, между фирмами и организациями, между субъектами хозяйствования и государством. Период же системных трансформаций, названный переходным, настоятельно требует переработки в той или иной форме добытых знаний, интуиции, опыта по институциональным изменениям, их проектированию и планированию. Современная экономика существенно изменилась по сравнению с прошлым столетием, когда формировался предмет экономической теории под влиянием функционально-аналитических идей неоклассической теории, взявшей у классической политэкономии именно явленческую, феноменологическую сторону, дополнив ее субъективированными утилитаристскими оценками. Политическая, этическая, идеологическая и пр. составляющие, равно как и сущностная ориентация классической политэкономии, в экономической теории (экономикс) попали в разряд «прочих равных». Но проблемы переходных и развивающихся стран, изменения в индустриально развитых странах, обращают внимание именно на эту сторону знаний об экономике, политике и обществе в целом, как менее известное и научно воспроизведенное целостное, интегрированное знание, которое крайне необходимо в условиях складывающейся глобализации. Эти «прочие равные» далеко не в равной степени определяют тип хозяйственной модели, культуру управления и даже критерии результатов человеческой деятельности.

Сегодня правят миром и страной те, которые получили экономическое образование вчера. Завтра будут править те, которые получают, к сожалению, не образование, а профессию узкоутилитарного экономиста

сегодня. Л. Мизес, истинный либерал, представитель австрийской школы разделяет «экономикс» – каталлактика – науку об обмене от праксиологии – науку о человеческой деятельности. Отстаивая идею праксиологии в науке и образовании, Л. Мизес писал: «В нынешних обстоятельствах нет ничего более важного для каждого мыслящего человека, чем экономическая наука. На карту поставлены его собственная судьба и судьба его детей… Экономическое знание представляет собой существенный элемент в структуре человеческой цивилизации; оно является фундаментом, на котором стоит современный индустриализм. Оно оставляет на усмотрение людей, воспользуются ли они должным образом богатством этого знания или оставят его неиспользованным. Но если им не удастся извлечь из него выгоду и они пренебрегут его учениями и предупреждениями, то они не только аннулируют экономику; они истребят наше общество и род людской» [Мизес, 2000, с. 824, 830 (Mizes, 2000, p. 824, 830)].

Поиск и теоретический, и практический в этом направлении идет, чтобы как-то придать и обществу и экономике новое качество и новую стратегию. Но для этого, как пишут в одной из своих оригинальных работ В. Л. Квинт и С. Д. Бодрунов, «производство должно подчиниться не погоне за объемом потребления, или престижем, или накоплением капитала – оно должно быть поставлено под контроль человеческого разума. Но и сам разум человека должен претерпеть эволюцию, меняющую сложившуюся в настоящее время иерархию ценностей» [2021, с. 41 (Kvint, Bodrunov, 2021, p. 41)]. Для этого есть и предпосылки природно-технологические, интеллектуальные, институциональные. Есть также понимание того, что экономика как часть общественного процесса может получить новый импульс в развитии через активное внедрение шестого технологического уклада как такого целостного комплекса новых идей, технологий, включающих нано-, био-, информационные и когнитивные технологии, отличительной чертой которого является именно конвергенция (!) этих технологий при интегрирующей роли науки, интеллекта человека и искусственного интеллекта, сопровождающих при этом различных компьютерно-цифровых технологий, процессов. Один важный штрих: не подчинение человеческой деятельности компьютерно-цифровым технологиям, а наоборот – такое их использование, которое бы давало возможность человеку проявление его творческого начала, свободы и всего того, что сегодня входит в понятие «политэкономии счастья». Ну, действительно, зачем та дорога, т. е. такая модель экономики, которая не ведет к храму, иначе говоря, к тому, что называется действительным благосостоянием народа (А. Смит, К. Маркс, А. Пигу, др.).

Политико-экономическая система имеет свойства геоместаза, реализуя потенциал к развитию, если она обеспечивает, как говорил В. Ойкен, интердепенденцию порядков, т. е. органическую взаимосвязь и взаимообусловленность порядка социального, природно-экологического, технического, нравственного, политического, экономического, правового. Иначе говоря, все нормы этих порядков или сфер согласуются в явном не явном виде через призму деятельности неформальных и формальных институтов. По сути, это предмет теории хозяйства. Например, капиталы определяют свою деятельность и стратегию руководствуясь нормой равновеликая прибыль на равновеликий капитал. Этап финансизации и глобализации эти порядки рассогласовал, что создало эффект разрушения системы с негативными последствиями.

Поэтому, кроме всего прочего, возник институциональный конфликт в виде когнитивного отчуждения стран друг от друга и их информационно-статусное неравенство. Пандемия обусловила социальное и профессионально-производственное отчуждение. Мировой рынок труда уже не работает, без чего нет и движения капиталов. Наконец, в мир-экономике проявилось в полной мере нарушение многих элементарных человеческих и других прав личности, а также прав частной собственности. По сути, это то, о чем говорили К. Маркс в свое время и П. Кругман, Дж. Стиглиц, анализируя современный общий кризис капитализма. Накопленную собственность личным трудом или через систему капитала почти невозможно сохранить, что поставило под сомнение смысл человеческой деятельности. Чтобы расширить понимание экономистами собственности и связи ее с индивидом, напомним, что Гоббс видел основание естественного права в инстинкте самосохранения человека, а Локк представлял собственность как продолжение индивида и, будучи господином над самим собой, заключает в себе великую основу собственности. Мы же, начиная рыночную реформу, очень сильно вульгаризировали проблему собственности: моя – не моя материальная субстанция. Но субъект и объект собственности должны находиться в адекватном отношении и состоянии для максимальной эффективности. При этом все-таки нашлись люди, которые интуитивно поняли, что приватизировав власть, денежные активы, вы станете собственником и остального. Предложенные чеки были блестящим маневром отвлечения большинства населения от истинности проводимой реформы. Заинтересованные люди «от науки» активно способствовали этому явлению своими памфлетами, пропагандируя эту лукавую схему. В рамках нашей темы мы этим хотели бы подчеркнуть фактор возможной при некоторых условиях необъективности экономической науки и ее апологетической функции, которая в XX веке стала набирать силу.

Мы живем так, как мыслим, отражая тем самым тенденции *необходимого и возможного*, как умеем руководить (!) государственной общественной системой, управлять фирмой, и как умеем работать, понимая как-то (?!) свое место в этом непростом мир-устройстве. И это, с нашей точки зрения, главное преимущество и главное ограничение стран в отдельности и рамок тех отношений, которые существуют реально между странами и которые проектируются в будущем. Не хватает в оценке этих свойств параметров отношений державного, не узко утилитарного корыстно-государственного подхода в реализации долгосрочной стратегии развития. Очень ограниченно в этой сфере использование разработок и советов внешних экспертов. Здесь явственно фигурируют две проблемы: понимание внешними экспертами внутренних условий и институтов страны, а также явное или неявное служение чьим-то интересам зарубежных советологов. Поэтому создание в стране собственного института экономической науки с пониманием всех проблем и всего исследовательского процесса, экспертизы и пр. – исходная задача эффективной деятельности любого государства. Самоуверенность политиков в своей подготовке в искусстве государственного управления должна подкрепляться, в том числе и уровнем освоения всей теоретической базы современности, пониманием той школы, которую ты представляешь, что уже дает ориентир на возможные результаты проводимой экономической политики. Принцип «здравого смысла» в руководстве страной сегодня – может быть очень дорогостоящим с потерей потенциала к развитию.

Вместо заключения

Таким образом, учитывая ограниченность человеческого знания, несовершенство его поведения, при котором чрезмерно проявляется человеческий эгоизм за счет другого и других, включая и другие целые страны, а также противоречивость практической деятельности и организации государства, необходимо как-то ограничить эти внутренние и внешние изъяны или слабости человеческого существования. Для этого вначале надо обобщить теоретически прежние и эти проблемы. Робастная политэкономия институтов («робастность» – лат. «robust» – здоровый, крепкий, сильный), сохраняя классические аналитические принципы, призвана расширить свой объект исследования до институтов, устраняющих названные выше несовершенства и отрицательные свойства мир-экономики. Такова объективная необходимость – для выживания и даже для развития. Робастная политэкономия институтов призвана показать, раскрыть, во-первых, какие все-таки институты из возможных и действительных более прогрессивны, объединяющие и показывают даже гипотетические лучшие результаты исходя из признания ограниченных познавательных возможностей людей. Во-вторых, какие институты трансформируют эгоистические интересы в реализацию общих целей, не лишая мотивации индивидов. В-третьих, требует решения проблема не больше-меньше государства, а качества государственного воздействия (не регулирования, управления) на социально-экономические процессы и выработки новых общественных институтов как стабилизаторов и источников новой экономической и социальной энергии человеческой деятельности. Полагаю, алчность и конкуренция себя исчерпали в новых условиях и их надо ограничивать, как и сверхдоходы, ренту. Ранее эти качества побуждали индивида к большей трудовой активности и достижению своего интереса в прибыли и т.д. Сегодня это ведет в область распределения, перераспределения и поиска ренты. Почему идеи Смита, Милля, Маркса, Кейнса, Гэлбрейта и др. влиятельных фигур получили не просто звучание, а практическую реализацию? Потому что они были в большей мере признаны сообществом, доминирующем восходящим с производительной точки зрения классом и поддержаны в разной форме властной элитой. Сегодня внедрившийся «порядок из хаоса» не является устойчивым и справедливым даже с экономической точки зрения – никто не может или не хочет сформулировать закон распределения не только богатства, но и важных для существования производственных отношений, «законов общения», свойственных хозяйственной системе. Поэтому существующий и выгодный хаос для разумного человека предпочтительно заменить Диктатурой ума, а реализуя идеи «цифровой экономики» поддержать диктатуру таланта. У нас же доминирует диктатура даже не производительного капитала, что было в эпоху роста промышленной эпохи, а капитала ростовщического. А он, как известно, был в свое время, отвергнут как отрицательный фактор для экономики. Банковская система мира и, к сожалению, наших стран превратились в ростовщиков, взявших покровительство и над интеллектуальной и политической элитой.

В заключении можно отметить, что политэкономия – это особая сфера человеческого сознания, общей и экономической культуры, самым существенным образом влияющая на условия и, следовательно, результаты хозяйственной деятельности. Это не набор каких-то готовых догм, реко-

мендаций. Это, скорее метод, интеллектуальный инструмент, техника мышления, помогающая тому, кто владеет ею, приходить к правильному решению, влияющему на институциональное равновесие, определенную гармонию хозяйственной и экономической сфер. Перефразируя известный тезис Маркса о Фейрбахе, актуализируя современную проблему социально-экономического развития, отметим, что если ранее философы и экономисты только и делали, что преобразовывали мир, то сегодня речь идет о том, чтобы понять его. Поэтому вперед к политэкономии как системообразующей науке ! Ну а следующий шаг, конечно, шаг деятельный, что требует уже управленческого теоретического сопровождения.

Литература

1. Осипов Ю. М. (2018). Экономика как есть. М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина. 333 с.
2. Хикс Дж. Теория экономической истории. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2006. 224 с.
3. Евразийская политическая экономия: Учебник / Максимцев И.А., Миропольский Д. Ю., Тарасевич Л.С. (ред). СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 767 с.
4. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М.: Социум, 2019. 876 с.
5. Квинт В. Л., Бодрунов, С. Д. Стратегирование трансформации общества: знание, технологии, ноономика. СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2021. 351 с.

References

1. Osipov YU. M. (2018). Ekonomika kak est'. [Economy as it is]. M.; Tambov: Izdatel'skij dom TGU im. G. R. Derzhavina. 333 s. (In Russian).
2. Hiks Dzh. Teoriya ekonomicheskoj istorii. [Economic history theory]. M.: NP «ZHurnal Voprosy ekonomiki», 2006. 224 s. (In Russian).
3. Evrazijskaya politicheskaya ekonomiya: Uchebnik / Maksimcev I. A., Miropol'skij D. YU., Tarasevich L.S. (red). [Eurasian Political Economy: A Textbook]. SPb.: Izd-vo SPbGEU, 2016. 767 s. (In Russian).
4. Mizes L. CHelovecheskaya deyatel'nost'. Traktat po ekonomicheskoj teorii. [Human activity. A treatise on economic theory.]. M.: Socium, 2019. 876 s. (In Russian).
5. Kvint V. L., Bodrunov, S. D. Strategirovanie transformacii obshchestva: znanie, tekhnologii, noonomika. [Strategic transformation of society: knowledge, technology, noonomy]. SPb.: INIR im. S. YU. Vitte, 2021. 351 s. (In Russian).

PYOTR LEMESHCHENKO

«ECONOMIC SYSTEM» AS THE INITIAL CATEGORY OF ECONOMICS

Abstract. The article is devoted to the substantiation of the general and differences of such concepts as «economic system» and «economy», which have different content and principles of functioning. The author shows the contradiction between the economic system and the economy, analyzes the reasons for this situation, and also describes the manifestations of this contradiction in practice. The article substantiates the thesis that in order to resolve emerging conflicts and for progressive socio-economic development, first of all, it is necessary to first build a theory of the economy with the development of an appropriate methodology and appropriate categories. These categories and methodology subsequently serve as the initial basic principles and norms of a special methodology for studying the economic system.

Keywords: economic system, economics, theory, development priorities, robust political economy.

Lemeshchenko Pyotr Sergeevich (liamp@bsu.by), Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of International Political Economy, Belarusian State University, Faculty of Economics, Minsk, Nezavisimosti Ave., 4, +375 29 6536170.

JEL A13, B15, D63, P00, P47
УДК 330.837.1

Статья поступила в редакцию 25.09.2021 г.

SIARHEI LUKIN

THE DOCTRINE OF CHARITY IN THE EPISTLES OF ST. APOSTLE PAUL TO THE CORINTHIANS

Abstract. The article is devoted to the analysis of Christian normative ideas about charity, set forth in the Epistles of the Apostle Paul to the Corinthians and their interpretation by the most authoritative Christian authors. The author examines these ideas through the prism of the concept of the dual value of material goods.

Keywords: charity, alms, doctrine, tithe, spiritual, material, patristic.

JEL B410
UDC 330.875

Siarhei Lukin (lukin@bsu.by), Dr. hab., Professor. Belarus, State University (Minsk, Belarus), +375297051582.

Introduction

The doctrine of charity, set forth in the epistles of the Apostle Paul to the Corinthians, is based on the words of the Savior himself and is an interpretation of His doctrine of "heavenly investments", of reward for those who sacrifice valuable things of this world for Christ and His Heavenly Kingdom. Material wealth, according to the Savior, should first of all be considered as means, resources for the acquisition of eternal and incorruptible goods. Willingness to sacrifice the values of this world, at the same time, is the criterion of the Christian faith.

I

The doctrine of heavenly investment is briefly and succinctly set forth in one of the Savior's sermons: "Sell your possessions, and give alms. Make purses for yourselves that do not wear out, an unfailing treasure in heaven, where no thief comes near and no moth destroys. For where your treasure is, there your heart will be also [Luke 12:33-34]. These words set the level of perfection. In the Savior's sermons there are words addressed to those who are still weak in faith and far from this level. He calls on such followers to give alms of any portion of their income or property [Luke 11:41]. Blessed Theophylact of Bulgaria expresses in his commentary on Luke 11:37 an important idea that it is important for spiritual health to get rid not of property, but of the soul's attachment to it: "The estate is in the heart of the covetous man and dominates it. Why does David also command not to attach his heart to wealth [Psalm 61:11], that is, not to nail it and not to tie it." [Blessed Theophylact of Bulgaria, Interpretations on Luke 11:37]. According to the Savior himself, charity is perfect when it is performed in secret from people [Matthew 6: 3-4]. In a commentary on this verse, St. Ambrose of

Mediolan notes: "Your generosity will not be valuable if you give by vanity, and not by mercy. Your true mood gives the name to the action itself, since it is valued according to your motives for charity (quomodo a te proficiscitur, sic aestimatur)… Perfect generosity is manifested when a person (quis) is silent about his act, when he secretly assists others in their needs (necessitatibus singulorum); such a thing is glorified by the mouth of the poor man, not his own. "[St. Ambrose of Mediolan, Interpretations on Matthew 6: 3]. Full-fledged charity is performed by a rejoicing and loving Christian who has realized the truth of the Savior's words "more blessed to give than to receive" (Acts 20:35). Alms is a special case of the activities of a Christian in earthly life. "Give, and it will be given to you. A good measure, pressed down, shaken together, running over, will be put into your lap; for the measure you give will be the measure you get back." [Luke 6:38]. These words summarize the Sermon on the Mount. "Give " is forgiveness, alms, and giving a loan (not expecting to receive it back), and the blessing of the cursers, almost everything the Savior speaks about before.

The entrepreneur invests in the belief that these investments will bring more value than the one that was invested. Similarly, the disciple of Christ, believing the words of the Master, gives alms, hoping for retribution in the future life. It is appropriate to note here that investments and credit, used as metaphors and comparisons, make it possible to understand the essence of the relationship between the Creator and the person, the ratio of goals and means. The effect of mirror comparisons allows using economic concepts to talk about the most elevated spiritual things. The Savior himself used such comparisons. He compared the choice of a Christian to the choice of a merchant looking for good pearls [Matthew 13: 45-46], with a treasure hidden on the field [Matthew 13:44]. The same kind of comparison is found in parables about talents and landmines, in the advice to the Laodiceans to buy gold from the Lord, refined with fire, to be enriched, etc. Such comparisons can be found in the writings of St. fathers. St. John Chrysostom, for example, writes that "in the work of alms, man lends God" [St. John Chrysostom, 2004: P.620].

II

According to the Apostle Paul, perfect charity should be done voluntarily and joyfully, flowing out of a loving heart. "Each of you must give as you have made up your mind, not reluctantly or under compulsion, for God loves a cheerful giver." [2 Corinthians 9: 7]. According to St. Maxim from Turin, it is willingness, "as you have made up your mind" that distinguishes tax from donation and gift: "…Glad and cheerful is he who cares for the poor, and rightfully, because for a few small coins he gains heavenly treasures; on the contrary, the one who pays the tax is always sad and depressed. He is saddened who does not pay out of love, but under compulsion by force. Christ's debtor, therefore, rejoices, and Caesarean is sad because the former is prompted to pay by love, the latter is caused by the fear of punishment. " [St. Maxim of Turin, Interpretations on 2 Corinthians 9: 7]. St. Theophan the Recluse notes that sacrifice beyond what the heart desires is fruitless alms: "Let him give as much as the heart desires. What is not to this extent will be fruitless. This is the same as sowing a seed, crushing it until the sprout is damaged. Just as such a seed is a dead seed, therefore fruitless, so alms given from sorrow and compulsion are dead alms and do not deserve any reward." [St. Theophan the Recluse, Interpretation on 2 Corinthians 9: 7]. The heavenly

value, in contrast to the earthly value, is determined not by the amount, not by a monetary assessment, but by the degree of emotional disposition for charity, good intention [2 Cor. 8:12] and, if we talk about quantitative indicators, the relative share of the donated to income or property. At the same time, the Holy Fathers note that even perfect charity is carried out not without some volitional impulse of the one who performs it. The joy and lightness of the soul are the result of a volitional effort: "The perfect sacrifice is that which is not made with chagrin, not out of necessity, "for God loves a willing giver." However, since we hear the Lord's words that the Kingdom of Heaven belongs to those who force [ourselves] "and use effort" [Matthew 11:12], we believe in His goodness [and trust] that, by compelling ourselves in something, we for this we receive a reward [in heaven]" [St. Anastasius of Sinai, Interpretations on 2 Corinthians 9: 7].

III

The one who gives and the one who receives alms, according to the Apostle Paul, expressed in the Chapter XII of the I Epistle to the Corinthians, render beneficence to each other. Giving and receiving alms are a kind of division of labor or, more precisely, various service to God. In this chapter, the apostle Paul uses a simple and catchy analogy with the human body to illustrate the idea of different ministry to God in one spirit, and also to show Christians what their relationship with faith brothers and the Lord should normally be. "For just as the body is one and has many members, and all the members of the body, though many, are one body, so it is with Christ. For in the one Spirit we were all baptized into one body – Jews or Greeks, slaves or free – and we were all made to drink of one Spirit" [I Corinthians 12:12-13]. Just as each organ and cell of the body has its purpose in ensuring the vitality of the body, each Christian has his own ministry. According to the apostle: " On the contrary, the members of the body that seem to be weaker are indispens able, and those members of the body that we think less honorable we clothe with greater honor… But God has so arranged the body, giving the greater honor to the inferior member, that there may be no dissension within the body, but the members may have the same care for one another " [I Corinthians 12:22-25]. Thus, in the division of labor, in the division of services, there is also one who accepts alms. Moreover, others need him no less than he needs them. Developing this idea, St. John Chrysostom writes that "we all need each other. A warrior needs a craftsman, a craftsman needs a merchant, a merchant needs a farmer, a slave needs a free lord, a lord needs a slave, a poor needs a rich, a rich needs a poor, a man who earns nothing needs someone who gives alms, one who gives alms need one who accepts alms. One who takes charity satisfies the greatest need, the highest of all needs. If there were no beggars, much would have been lost for our salvation, because we would have nowhere to sell our property. Thus the beggar, who seems to be useless to everyone, turns out to be more useful to everyone "[St. John Chrysostom, Interpretations at 1 Corinthians 12:21].

In his interpretation of st. John Chrysostom also holds the idea that, due to the division of labor, a rich person is much more dependent on others than a poor person. A person striving for wealth in order to be independent, as a result, becomes dependent on the activities of an increasing number of people. If you really do not want to need others, writes St. John Chrysostom, ask yourself for poverty. "Being a beggar, if you ask anyone, then only bread

and clothes. And having become rich, you will need villages and houses, and dues, and dignity, and security, and glory; you will need managers and not only them, but also subordinate residents of cities and villages, merchants and small sellers" [St. John Chrysostom, Interpretations at 1 Corinthians 12:21].

IV

Confidence in the reward for generosity in both the hereafter and the earthly life contributes to the generous and joyful making of the donation. "…The one who sows sparingly will also reap sparingly, and the one who sows bountifully will also reap bountifully [2 Corinthians 9:6]. The apostle Paul means, first of all, the future life. In the following verses, however, he talks about the earthly life of Christians and their prosperity, which does not decrease from the alms given: " And God is able to provide you with every blessing in abundance, so that by always having enough of everything, you may share abundantly in every good work"[2 Corinthians 9:8]. Blessed Theophylact of Bulgaria, commenting on this verse, notes: "With these words, the apostle refutes the common claim that large donations lead to poverty. He says that God can enrich you so much that you can abundantly accomplish all grace, that is, all charity. So, give generously, so that your charity will always increase." [Blessed Theophylact of Bulgaria, Interpretation on 2 Corinthians 9: 8]. According to St. John of Kronstadt: "The Lord can easily multiply material goods related to our external life: the Lord's earth and what fills it [Ps. 23: 1], and therefore we should not spare our property to help those in need" [St. John of Kronstadt, Commentary on 2 Corinthians 9: 8]. Analyzing the thought of ap. Paul, important for understanding the properties and significance of material and spiritual goods, St. the fathers note the deep meaning of the use of the words " sufficiency " in relation to material goods and "rich" in relation to spiritual goods: "In material blessings, he says, I wish you sufficiency, and in spiritual blessings (for this means the words: every good deed) - an abundance, so that not only they are merciful in abundance, but that they diligently do every godly deed"[Blessed Theophylact of Bulgaria, Interpretation on 2 Corinthians 9: 8]. Here, the Apostle Paul also writes about, so to speak, an additional effect of charity, namely, thanksgiving to God from those who received it: "You will be enriched in every way for your great generosity, which will produce thanksgiving to God through us; For the rendering of this ministry not only supplies the needs. of the saints but also overflows with many thanksgivings to God" [2 Corinthians 9:11-12]. St. Theophan the Recluse, interpreting these verses, even speaks of the multiplicative effect of thanksgiving: "When the Apostle says that the work of this ministry is abundant, this means not only that those who have received alms give thanks a lot, but that on this occasion they are not alone, but many others give thanks so that thanksgiving to God is everywhere and in all places like incense ascends to heaven " [St. Theophan the Recluse, Explanations on 2 Corinthians 9:12].

V

The Corinthians, like the Macedonians, judging by the alleged chapters, were so active in helping Christians in Palestine that the Apostle Paul had to write that such zeal can be excessive. This is such, if not commensurate with the achieved moral state and occurs under the influence of a short-term

impulse. In this case, excessive charity can lead to pride and regret. Inter-community and intra-community redistribution must be reasonable. The Apostle, referring to the Corinthians, writes that it should not be that: "I do not mean that there should be relief for others and pressure on you, but it is a question of a fair balance between your present abundance and their need, so that their abundance may be for your need, in order that there may be a fair balance. As it is written, "The one who had much did not have too much, and the one who had little did not have too little." [2 Corinthians 8:13-15].

In societies that lived by natural morality, a phenomenon has developed that is an extreme in voluntary redistribution, in which members of a community or tribe give away their property, sometimes becoming beggars in order to maintain their social status, depending on the size of gifts to others. The North American Indians called this phenomenon potlatch. Rudiments of this phenomenon can be found in many modern societies, for example, when people seek to make a return gift of greater value. The extremes, then, are both minimal voluntary redistribution in the face of flagrant inequality and potlatch. In either case, the goal is to assert one's higher social status. According to the apostle Paul, the Corinthians, like other Christians, have a commandment not to consider themselves better or more perfect than other brothers. For this reason, it is normal to voluntarily redistribute material wealth until property and consumer equality is achieved over the long term. Equality of property, however, is not an end in itself, but reflects the level of spiritual development achieved by the Corinthians.

In his commentary on these verses, St. Theophan the Recluse notes that the presence of spiritual forces is always individual and is known to one Lord: "From what moment grief begins to oneself from donating to others from one's own, nobody else can determine this, because one cannot enter with one's own yardstick into the circle of another's life. Only God knows the limit to this and his own conscience sometimes, for there are many obstacles to its objectivity inside. Only those who fully reckon with the worldly can give without limit. But in them, too, this is the perfection desired, not by all, however, shown [St. Theophan the Recluse, Explanations on 2 Corinthians 8:13]. St. John Chrysostom, interpreting these verses, writes that the Apostle Paul "gives moderate instruction, praises those who give alms beyond their strength, but does not force others to do the same - not because he did not want to, but because they were still weak... Otherwise, why praise the Macedonians... " [St. John Chrysostom, 2004: p. 623]. At the same time, the Apostle Paul is far from the communist idea that property equality and the institution of common property created for this purpose contributes to the "formation of a new man." The story of Ananias and Sapphira, members of the early Christian community of Jerusalem, to which the author of Acts pays much attention, quite convincingly refutes this idea.

Conclusion

The general meaning of the New Testament teaching on voluntary donations is that these donations should be made in accordance with the inner readiness for this. The ability to sacrifice is an important criterion for Christian excellence. Relative to the donor's capabilities, and not the absolute amount of donations, is decisive. The rich and the poor, therefore, have equal opportunities, despite the difference in their status. This is the meaning of the

words of the Savior, spoken by Him to the disciples about the two mites that the poor widow put into the treasury of the temple. The heavenly value, and even the earthly usefulness of goods increases many times as one approaches the "property zero" of a person. According to the Savior, one and the same monetary unit has different values for the rich and for the poor. The doctrine of charity, set forth in the epistles of St. The Apostle Paul to the Corinthians is based on the words of the Savior himself and is an interpretation of His teaching about "heavenly investments", about reward to those who give the values of this world for the sake of Christ and His Heavenly Kingdom. Material goods, according to the words of the Savior, should be considered as means, resources for the acquisition of eternal and imperishable goods. The willingness to sacrifice the values of this world, at the same time, is the criterion of the Christian faith. The one who gives and the one who accepts alms, according to the thought of the Apostle Paul, show beneficence to each other. The giver of alms should be aware that the one who receives it is doing him a blessing, helping his salvation.

References:

1. The New Oxford Annotated Bible with Apocrypha. 2010. Fully Revised Fourth Edition. Oxford University Press. Oxford-New York.
2. Amvrosiy Mediolanski, sv. Tolkovania na Matth 6:3. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [St. Ambrose of Mediolan, Interpretations on Matthew 6: 3] http://bible.optina.ru/new:mf:06:03 (accessed: 09.04.2020), (In Russian).
3. Anastasiy Sinait, sv. Tolkovania na 2 Kor 9:7. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [St. Anastasius of Sinai, Interpretations on 2 Corinthians 9: 7] http://bible.optina.ru/new:2kor:09:07 (accessed: 04.06.2020), (In Russian).
4. Ioann Zlatoust, sv. Tolkovania na 1 Cor 12:21. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [St. John Chrysostom, Interpretations at 1 Corinthians 12:21] http://bible.optina.ru/new:1kor:12:21 (accessed: 02.07.2020), (In Russian).
5. Ioann Zlatoust, sv. (2004) Tolkovanie na Vtoroe poslanie k Korinfianam. Polnoe sobranie tvoreniy v XII tomah. T X, kniga 2. M.: Radonezh. [John Chrysostom, st. (2004) Interpretation of the Second Epistle to the Corinthians. Complete works in XII volumes. T. X, book 2.- M.: Radonezh] (In Russian).
6. Ioann Kronshtadtski, sv. Tolkovania na 2 Cor 9:8. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [St. John of Kronstadt, Commentary on 2 Corinthians 9:8] URL: http://bible.optina.ru/new:2kor:09:08 (accessed: 28.07.2020), (In Russian).
7. Maxim Turinski, Sv. Tolkovania na 2 Cor 9:7. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [Maxim of Turin, Interpretations on 2 Corinthians 9: 7] URL: http://bible.optina.ru/new:2kor:09:07 (accessed: 12.05.2020), (In Russian).

8. Pheophan Zatvornik, sv. Tolkovania na 2 Cor 9:7. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [St. Theophan the Recluse, Interpretation on 2 Corinthians 9: 7] URL: http://bible.optina.ru/new:2kor:09:07 (accessed: 19.05.2020), (In Russian).

9. Pheophan Zatvornik, sv. Tolkovania na 2 Cor 9:12. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [St. Theophan the Recluse, Explanations on 2 Corinthians 9:12] URL: http://bible.optina.ru/new:2kor:09:12 (accessed: 05.08.2020), (In Russian).

10. Pheophan Zatvornik, sv. Tolkovania na 2 Cor 8:13. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [St. Theophan the Recluse, Explanations on 2 Corinthians 8:13] URL: http://bible.optina.ru/new:2kor:08:13 (accessed: 07.09.2020), (In Russian).

11. Feofilakt Bolgarskiy, blazh. Tolkovania na Lk 11:37. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2019 [Blessed Theophylact of Bulgaria, Interpretations on Luke 11:37] URL: http://bible.optina.ru/new:lk:11:37 (accessed: 02.04.2020), (In Russian).

12. Feofilakt Bolgarskiy, blazh. Tolkovania na 2 Kor 9:8. Tolkovania sviashchennogo pisania Vvedenskiy muzhskoi stavropigialny monastyr Optina pustyn 2010-2020 [Blessed Theophylact of Bulgaria, Interpretation on 2 Corinthians 9: 8] URL: http://bible.optina.ru/new:2kor:09:08 (accessed: 21.07.2020), (In Russian).

С.В. ЛУКИН

УЧЕНИЕ О БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В ПОСЛАНИЯХ СВЯТОГО АПОСТОЛА ПАВЛА К КОРИНФЯНАМ

Аннотация. Статья посвящена анализу христианских нормативных идей о благотворительности, изложенных в Посланиях апостола Павла к Коринфянам и их интерпретации наиболее авторитетными христианскими авторами. Автор рассматривает эти идеи сквозь призму концепции двойственной ценности материальных благ.

Ключевые слова: благотворительность, милостыня, учение, десятина, духовный, материальный, святоотеческий

Лукин Сергей Владимирович (lukin@bsu.by), Доктор экономических наук, профессор. Белорусский государственный университет. Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, 4, +375297051582.

JEL B410
UDC 330.875

Статья поступила в редакцию 14.08.2021 г.

А.В. ДАНИЛОВ

РЕЛИГИЯ И ЭКОНОМИКА. АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОТ АНТИЧНОСТИ К СОВРЕМЕННОСТИ

Аннотация. Распространенное убеждение, что сферы религии, экономики, политики в современном дифференцированном обществе разведены между собой не отражает действительную ситуацию. Социализация прямо пропорциональна интеграции в религиозную традицию общества. Индивидуалистический кризис религиозного сознания соответствует общему цивилизационному кризису, негативно отражающемуся и в сфере экономики. Встреча религий, неизбежность которой в глобализирующемся мире очевидна, представляется на сегодня одной из насущнейших человеческих проблем. Модификация, изменяемость исторической религии обуславливается эндогенными (изменения в производственно-экономической и социально-политической структурах) и экзогенными (механизмы обмена и защиты при культурных и религиозных контактах) причинами. В европейском культурном контексте задействуется редукция христианской традиции, а с этим напрямую связаны рост чувства отчуждения у индивидуума и утрата им смысла. Религиозные смыслы влияют на принятие бизнесменами инвестиционных решений, на то, как они организуют производственные процессы.

Ключевые слова: религия, экономика, культура, социализация, глобализация, смысл жизни, смысл деятельности, плюрализм.

JEL P17, Z12
УДК 172.3

Данилов Андрей Владиленович (danilov_andrei@hotmail.com), доктор философии, кандидат богословия, зав. кафедрой религиоведения Института теологии, Белорусский государственный университет, Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, 24, к. 106. +375295030350.

Введение

Арсенал разнообразных религий сегодня не является достоянием умов исключительно ученых-теологов, которые в свою очередь ныне контактируют с коллегами из других религий не только в плоскости идейных баталий, но большей частью за столом диалога. Культуры мира еще никогда не подходили так близко друг к другу в религиозной, экономической и политической сферах как сегодня: культуры разных стран и народов встречаются в контактах на личном уровне, в торгово-экономической жизни государств, в поликонфессиональности большинства стран, в задачах и требованиях международных отношений.

Распространенное убеждение, что сферы религии, экономики, политики в современном дифференцированном обществе разведены между собой не отражает действительную ситуацию. Религия – самый чувствительный общественный организм. Например, религиозные экстремизм и фундаментализм с одной стороны – вызов слабого и местного процес-

сам унификации и глобализации, а с другой стороны они являются индикаторами социальной, экономической и политической ломки общества, представляют собой реакцию в сфере религии на кризисную ситуацию человека в мире.

Взаимосвязь религии и экономики

Только во второй половине XX в., успешно инегрировав в религиоведение социологические, политические, географические и экономические постановки вопросов, стали обращать внимание на зависимость зачастую бессознательно установившихся взаимосвязей религиозной деятельности от нерелигиозных и первично внекультурных факторов. Петер Антес пишет: «Поскольку религии оказывают влияние на мысли, чувства и действия исповедывающего их человека, их вызов, содержащееся в них "послание" составляет важный элемент основных этических норм человеческого общежития. Это религиозное "послание" находится в определенной взаимосвязи с тем, как люди формируют свое политическое, экономическое и социальное бытие. Оно важно также в системе взаимоотношений данного общества с внешним миром, с природой, с окружающей средой, с другими общинами и группами» [Антес, 2001, с. 12 (Antes, 2001, s. 12)].

Тенденция исторического развития от античности к современности ведет к дальнейшему усилению комплексности (целостности) и дифференциации (специализации) антропологических систем, от индивидуума личности до социумов. В результате развития дифференциации системы обретают большую функциональную результативность (технологизация и технизация). Но гарантией стабильного существования отдельных узко специализированных подсистем служит повышение комплексности системы, в которой они функционируют. Усиление дифференциации подсистем может усиливать их автономность в каких-то аспектах их существования, но при этом включаются механизмы компенсации за счет усиления в других аспектах зависимости этих подсистем от иных подсистем в системе. Именно в этом плане можно говорить о взаимосвязи религии и экономики.

Индивидуалистический кризис религиозного и экономического сознания

Человек как система, реализующая принципы свободы и творчества, способен своими волевыми усилиями отключать компенсаторные механизмы. Наблюдающееся сегодня (но не только сегодня, а и в эпоху эллинизма) социально не скомпенсированное увеличение автономности на уровне отдельного человека влечет за собой процесс усиления его индивидуализации как десоциализации. Социализация прямо пропорциональна интеграции в религиозную традицию общества. Первым это обосновал Эмиль Дюркгейм [Durkheim, 2008, p. 65], а затем концепция религии как социализирующей и солидаризирующей системы была развита Вильгельмом Эмилем Мюльманом [Mühlmann, 1962] и Джеймсом Мервином [Mervyn, 1983, p. 3–29]. Нынешняя динамика преувеличения значимости автономизации для индивидуума в области религии влечет

за собой процесс трансформации как религиозного, так и экономического сознания. Религиозность индивидуализируется и, в связи с этим, латентизируется (индивидуум не в силах самостоятельно осмыслить и реализовать свою религиозность). Индивидуализируется и отношение к экономике. Постоянно растет число индивидуалистов фрилансеров.

Индивидуалистический кризис религиозного сознания соответствует общему цивилизационному кризису, негативно отражающемуся и в сфере экономики. Ныне наблюдающаяся в умах массы людей «религиозная мешанина», своеобразный религиозный синкретизм, является отличительной чертой царящей эпидемии поверхностного отношения в пресыщенных западных обществах ко всему, что не тешит собственный индивидуум. Это вызывает ответную реакцию в бедных восточных регионах. С помощью политики эта реакция легко трансформируется в религиозный фанатизм, который на нынешнем этапе технологического развития представляет собой наиболее эффективное оружие (неожиданность, а соответственно и сила наносимых ударов, и стремление к самопожертвованию как религиозной спасительной жертве). Все это препятствует стабильной внешнеэкономической деятельности.

Однако это – не начало столкновения западной и восточной цивилизаций (межкультурные конфликты и идеологическое разделение Европы: западное христианство – православное христианство – ислам), о котором «пророчествовал» в начале 90-х годов XX века Самуэль Хантингтон [Huntington, 1993, p. 29–30], а следствие антропологического кризиса на западе, связанного с трансформациями в религиозном сознании: 1) индивидуализация и латентизация религиозности, 2) деструкция христианской морали в обществе (не в последнюю очередь «империализация» принципа справедливости пользования всеобщим достоянием, откуда проистекают кризисы экономический, политический, экологический и т.д., вплоть до духовного). Человечество или преодолеет этот кризис, как и в периоды прежних цивилизационных кризисов, или обречет себя на апокалиптическую атомизацию.

Пять вариантов последствий от встречи религий

Встреча религий, неизбежность которой в глобализирующемся мире очевидна, представляется на сегодня одной из насущнейших человеческих проблем. Существует пять возможностей решения этой проблемы: 1) жесткое разделение религий и усиление конфронтации между ними (вплоть до религиозных войн на истребление), 2) замена (эволюционная или революционная) одной религии через другую, 3) «перманентная мечта» эклектического единения (свойственна внеконфессиональному религиозному сознанию), 4) просто дружелюбное сосуществование, 5) взаимопроникновение и взаимообогащение, а так же изменение в самоинтерпретации затронутых этим процессом религиозных традиций. С исторической точки зрения на основании данных истории религий последний вариант представляется наиболее вероятным путем.

Первый вариант решения проблемы известен из предшествующей истории. Он деструктивен и ведет к социальным, политическим и экономическим катастрофам. Четвертый вариант является политическим урегулированием религиозных взаимоотношений в поликонфессиональных

социумах. Пятое решение проблемы встречи религий взаимосвязано со вторым и издревле известно в христианстве (апологеты ранней Церкви). Его ярким адептом был известный христианский богослов и философ, основоположник и классик каталанской литературы, поэт и миссионер Раймунд Луллий (латинизир. Lullius, 1235 – ок. 1315). Он писал: «Наши [межрелигиозные] собеседования должны продолжаться столь долго, сколько необходимо для обретения единой веры и единой религии, чтобы стало возможным искренне почитать, ценить друг друга и служить друг другу» [Llull, 2018, p. 148]. Мы можем сказать, что осуществление религиозного согласия входит в центральную обязанность религии и отвечает требованию устойчивого развития в области экономики. Человек в контексте глобализирующейся экономики и культуры испытывает потребность в теологии религий. Это проявляется в том числе и в возникновении многочисленных религиозных новообразований, представляющих себя решением этой потребности и в связи с этим востребованных внеконфессиональным сознанием (третий вариант решения проблемы встречи религий). Но при этом мы не в праве забывать: синкретизм убивает историческую религию во имя рассудочно смоделированной «более чистой», надтрадиционной «сверхисторической» и «трансгуманной», а по существу, антиисторической и антигуманной религии.

Вытеснение одной религией всех прочих с имеющегося религиозного рынка спроса-предложения, религиозная монополизация прежде достижения культурного, экономического и политического единства человечества, означало бы невосстановимую потерю накопленных за всю историю человечества ценностей и духовное обеднение, сводящее религиозную кафоличность только до географической повсеместности. Да и вообще, религиозная монополизация одной исторической религии в ситуации культурного, экономического и политического плюрализма не представляется подлинно достижимой, но проводимой с нерелигиозными целями ради установления и поддержания тоталитарных и тиранических форм правления. Модификация, изменяемость исторической религии обуславливается эндогенными (изменения в производственно-экономической и социально-политической структурах, взаимовлияния между культурой и религией, вариативное задействование личностного и коллективного факторов) и экзогенными (механизмы обмена и защиты при культурных и религиозных контактах, различия культурных и религиозных уровней, а так же образов самосознания) причинами. Эти же причины в ситуации культурного, экономического и политического плюрализма будут способствовать поддержанию религиозного плюрализма.

Индустриальная культура и религия

Современная индустриальная культура, стремящаяся к техническому вытеснению смерти с мыслью о вечном продолжении земной жизни, пытается противопоставить себя христианской традиции как новаторство, однако, современная индустриальная производственная система имеет конкретные религиозные предпосылки, базирующиеся на социальном рационализме иудео-христианской традиции [Weber, 1988]. Но с конца XIX-го века эмансипирующаяся от своей культурно-религиозной подосновы индустрия сформировывает искусственный (жизненно не необходимый и, более того, вредный для выживания человека) рынок предложения целей и ценностей [Соловьев, 4, 1966, с. 176 (Solov'ev,

4, 1966, p. 176); Соловьев, 8, 1966, с. 95 (Solov'ev, 8, 1966, p. 95)], чем подпитывается процесс деградации секуляризации. Однако, происходит утрата не базовой религиозно-символической системы постановки вопросов (об индивидууме, личности, Боге, творении, развитии и т.д.), не христианской религиозной подосновы европейского менталитета, но его традиционной структуры смыслополагания. Секуляризм трансформирует агностицизм в атеизм.

В европейском культурном контексте, соответственно, задействуется редукция христианской традиции, а с этим напрямую связаны рост чувства отчуждения у индивидуума и утрата им смысла. Отчуждение означает, что человек не может интегрировать ряд основополагающих понятий европейской культуры в сознание своей идентичности. Эти понятийные области чужды ему и представляются затем как бессмысленные. Происходит раскультуривание общества («неокультура» и «неокульты», вплоть до воинствующей конфронтации: «мы наш, мы новый мир построим…»), с чем связана растущая маргинализация сознания, все слабее удерживаемого в поле тяготения того комплекса, который мы именуем европейской историей.

Но человек, чтобы иметь гарантию максимально функционально-способного состояния для достижения жизненных целей, чтобы действовать в соответствии с принципами устойчивого экономического развития общества, нуждается в смыслосодержащем порядке социальной действительности. Человек реализуется не на уровне природных инстинктов, а на символическом эпиуровне культуры. Отход от религиозной традиции влечет за собой идеологическое утверждение допустимости произвольной смены смысловых позиций. Утрата миром гарантированного его культурной и религиозной подосновой смысла задает человеческое неограниченное своеволие масштабом и порядком мира и приводит в итоге к чувству бессмысленности жизни вообще. Мы были свидетелями плачевного исхода советской «неокультуры» и крушения коммунистической экономики.

Религиозные установки как подоснова экономических установок

Смысл человека складывается из двух компонент: смысла его жизни и смысла его деятельности, куда относится и экономическая деятельность. Причем предельное целеполагание в контексте абсолютных ценностей составляет высший смысл жизни человека, а промежуточное целеполагание в контексте относительных ценностей составляет смысл деятельности человека, куда относятся смысл его повседневной активности, научной, производственной, политической деятельности и т.д. Смысл жизни человека является «главным законом его развития» [Розанов, 1996, с. 32, 52 (Rozanov, 1996, p. 32, 52)], организующим границы смысла его деятельности.

Религиозные установки составляют подоснову экономических установок. Но также изменения в производственных формах могут вести к глубоким новым религиозным ориентациям. Так, например, переход от примитивного собирательства к системному возделыванию злаковых культур повлек за собой глубокий религиозный переворот. Однако такие изменения археологически трудно фиксируются. Одно их исключе-

ний представляют собой израильские племена, которые на ранней фазе своей истории перешли от полукочевого образа жизни к интенсивной земледельческой культуре. В результате с этими людьми произошел ряд элементарных событий, которые не были тогда соотнесены с существовавшей символической системой. Следовательно, это повлекло за собой соответствующие мировоззренческие изменения. Перед человеком встают вопросы, на которые традиционная религия не давала однозначных ответов. Является ли до сих пор почитавшийся большинством израильских племен Бог Яхве, образ Которого связывался с покровительством кочевникам-скотоводам (принятая Яхве жертва закланного агнца Авелем), ответственным и за благословение земледелия (отвергнутая Яхве бескровная жертва от плодов земли Каина)? Ниспосылает ли Он дождь, жизненно необходимый для плодоношения полей (молитва Илии Богу Яхве), или же здесь действуют другие божества (молитва царя Ахава и жрецов ханаанскому Ваалу как богу дождя и плодородия [Staubli, 2002, p. 43–48])? В угаритских текстах Ваал как Забул (князь) обозначается господом земли и наездником облаков. В земледельческой культуре божество, ответственное за воду, хлеб, вино, масло сено, имеет особое значение.

Мотивы и образы найденных в Угарите (1928-1929) текстов Ваалу наблюдаются, например, в библейском псалме 65, обращенном к Яхве (Пс. 64:7-13). Изменения, наблюдаемые в псалмах (Пс. 35; 64) [Müller, 2008, s. 16–17] относительно угаритских текстов, формируют горизонт восприятия ханаанского мифа евреями [Kratz, Mythos, 2003, s. 154-156, 161; Kratz, Reste, 2003, s. 32–34]. Археология показала, что Ханаан и Израиль были более близки друг другу, чем изображено в Библии. Особое внимание обращает на себя эпическая поэма о Ваале: она показывает, как воюющий ветхозаветный Бог представлен в хананейской религии. Тексты доказывают, что Яхве имеет немало общих черт с угаритским царствующим богом погоды Ваалом [Müller, 2008, s. 5.]. С некоторого времени нарастают ветхозаветные высказывания, что Яхве является Богом погоды наподобие сирийского Ваала-Хадада, хотя первоначально Яхве – воинственная форма явления Бога Эла [Cross, 1962, p. 225–259; Smith, 2002, p. 7–12].

Образ Яхве как Бога погоды обретает фиксированные черты около 600 г. до Р.Х. Живший в Иерусалиме пророк Иеремия владел сам полями и выступал в качестве «пророка погоды». Он увещевает своих современников страшиться Яхве, «Который дает нам дождь ранний и поздний в свое время, хранит для нас седмицы, назначенные для жатвы» (Иер. 5:24).

В настоящее время с аналогичными проблемами мы сталкиваемся, например, в Индонезии, где для многих регионов традиционно сухое возделывание риса. Это производственная форма обуславливает годовой ритм, который определяет собой и религию Индонезии. Центр деревни является хранилищем риса, где совершается одновременно и почитание богини риса. Обращение с богиней риса, с хранилищем риса и возделывание риса основополагающе формировали традиционную религию. Сегодня индонезийское правительство проводит в жизнь переход на другой метод возделывания – сырое возделывание риса. Эта производственная форма более высоко результативна, но она одновременно разрушает существовавший до того порядок жизни, религиозный ритм и, соответственно, прежнюю религию [Данилов, 2009 (Danilov, 2009)]. Параллельно с разрушением традиционной формы жизни в Индонезии активно проводится пропаганда ислама. С другой стороны, религиозный смысл в традиционном культурном контексте, организующий целевые и ценностные установки человека, задает границы его конструктивной эконо-

мической деятельности. Примером служит та же Индонезия, где в отличие от индуизма, непосредственно связанного с сельским хозяйством, ислам гарантировал купцам более высокий социальный статус и экономические свободы [Данилов, 2018, с. 33 (Danilov, 2018, p. 33)].

Здесь мы выходим на тему значимости христианства в этике бизнеса. Человек так или иначе учитывает то, что именуется смыслом жизни, и этот смысл определяет место человека в пространстве и времени, организует условия его жизни. Вопрос о смысле жизни человека представляет собой религиозный вопрос, а к вопросу о промежуточных целях относится экономический аспект жизнедеятельности. Религиозное сознание формирует общий горизонт мировосприятия посредством осмысления всего, с чем сталкивается человек в своей жизни, а значит, задает человеку глобальную цель и абсолютные ценности. Поэтому религиозные смыслы влияют на принятие бизнесменами инвестиционных решений, на то, как они организуют производственные процессы.

Заключение

Различные политические силы и экономические организации в мире постоянно пытаются использовать религию для достижения своих интересов (внешняя инструментализация религии). В последнее время отмечается усиление инструментализирующего и потребительского отношения к собственным культам у последователей культов, создает плодородную почву особенно для клиентурных культов, которые за определенную плату предлагают набор потребительских услуг (внутренняя инструментализация религии). В то же время у подавляющей массы адептов различных религий наблюдается несоответствие между прокламированием принадлежности к вере и следованием принципам веры, девальвирующее отношение к правилам веры, а зачастую и отсутствие рефлексии основ прокламируемой веры (индивидуалистическая редукция религии).

Религиозная монополизация одной исторической религии в ситуации культурного, экономического и политического плюрализма не представляется подлинно достижимой. Она проводится с нерелигиозными целями ради установления и поддержания тоталитарных и тиранических форм правления. Изменяемость исторической религии обуславливается эндогенными (изменения в производственно-экономической и социально-политической структурах, взаимовлияния между культурой и религией, вариативное задействование личностного и коллективного факторов) и экзогенными (механизмы обмена и защиты при культурных и религиозных контактах, различия культурных и религиозных уровней, а также образов самосознания) причинами. Эти же причины в ситуации культурного, экономического и политического плюрализма будут способствовать поддержанию религиозного плюрализма.

Литература

1. Cross F.M. (1962). Yahweh and the God of the Patriarchs // Harvard Theological Review. Vol. 55, 4. Cambridge: University Press. P. 225–259.

2. Durkheim E. (2008). Les formes élémentaires de la vie religieuse. Le système totémique en Australie. Paris: Quadrige. 647 p.

3. Huntington S.P. (1993). The Clash of Civilizations? // Foreing Affairs. Nr. 72, 3. NY: Council on Foreign Relations. P. 22–49.

4. Kratz R.G. (2003). Der Mythos vom Königtum Gottes in Kanaan und Israel // Zeitschrift für Theologie und Kirche. Bd. 100. Tübingen: Mohr Siebeck. P. 147–162.

5. Kratz R.G. (2003). Reste hebräischen Heidentums am Beischpil der Psalmen // Nachrichten der Akademie der Wissenschaften in Göttingen. Nr. I/2. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht. P. 27–65.

6. Llull R. (2018). A Companion to Ramon Llull and Lullism / transl. A. Ibarz; ed. A.M. Austin, M.D. Johnston. Leiden: Brill. 584 p.

7. Mervyn J. (1983). Ritual, Drama and Social Body in the Late Medieval English Town // Past and Present. Vol. 98, 1. Oxford: University Press. P. 3–29.

8. Mühlmann W.E. (1962). Homo Creator. Abhandlungen zur Soziologie, Anthropologie und Ethnologie. Wiesbaden: Harrassowitz. 481 S.

9. Müller R. (2008). Jahwe als Wettergott: Studien zur althebräischen Kultlyrik anhand ausgewählter Psalmen. Berlin, NY: de Gruyter. 292 s.

10. Smith M.S. (2002). The Early History of God: Yahweh and the Other Deities in Ancient Israel. Cambridge: Eerdmans, 2002. 289 p.

11. Staubli T. (2002). Der Baal-Mythos (Der Mythos von Baal und Anat) // Welt und Umwelt der Bibel. Heft 1. Stuttgart: Katholisches Bibelwerk e.V. S. 43–48.

12. Weber M. (1988). Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Teil 3: Das antike Judentum // Weber, M. Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. Bd. 3. Tübingen: Mohr. 442 S.

13. Антес П. (2001). Религии современности. История и вера. Москва: Прогресс-Традиция. 304 с.

14. Данилов А.В. (2009). Основы систематического религиоведения: учебно-методическое пособие. Минск: Зорны верасень. 296 с.

15. Данилов А.В. (2018). Трансформации автохтонной религиозности под воздействием миссионерства мировых религий // Сектоведение. Т. VII. Минск: Изд-во Минской духовной академии. С. 32–42.

16. Розанов В.В. (1996). Легенда о великом инквизиторе Ф.М. Достоевского. Москва: Республика. 702 с.

17. Соловьев В.С. (1966) Собрание сочинений Владимира Сергеевича Соловьева. Том 4. Брюссель: Жизнь с Богом. 665 с.

18. Соловьев В.С. (1966) Собрание сочинений Владимира Сергеевича Соловьева. Том 8. Брюссель: Жизнь с Богом. 763 с.

References

1. Antes P. (2001). Religii sovremennosti. Istoriia i vera [Die Religionen der Gegenwart. Geschichte und Glauben]. Moscow: Progress-Traditsiia. 304 p.

2. Cross F.M. (1962). Yahweh and the God of the Patriarchs // Harvard Theological Review. Vol. 55, 4. Cambridge: University Press. P. 225–259.

3. Danilov A.V. (2009). Osnovy sistematicheskogo religiovedeniia: uchebno-metodicheskoe posobie [Fundamentals of systematic religious studies: an educational and methodological guide]. Minsk: Zorny verasen'. – 296 p.

4. Danilov A.V. (2018). Transformatsii avtokhtonnoi religioznosti pod vozdeistviem missionerstva mirovykh religii (na primere Indonezii) [Transformation of autochthonous religiosity under the influence of

missionary work of world religions (on the example of Indonesia)] // Sektovedenie. T. VII. Minsk: Minskaia dukhovnia akademiia. P. 32–42.

5. Durkheim E. (2008). Les formes élémentaires de la vie religieuse. Le système totémique en Australie. Paris: Quadrige. 647 p.

6. Huntington S.P. (1993). The Clash of Civilizations? // Foreing Affairs. Nr. 72, 3. NY: Council on Foreign Relations. P. 22–49.

7. Kratz R.G. (2003). Der Mythos vom Königtum Gottes in Kanaan und Israel // Zeitschrift für Theologie und Kirche. Bd. 100. Tübingen: Mohr Siebeck. P. 147–162.

8. Kratz R.G. (2003). Reste hebräischen Heidentums am Beischpil der Psalmen // Nachrichten der Akademie der Wissenschaften in Göttingen. Nr. I/2. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht. P. 27–65.

9. Llull R. (2018). A Companion to Ramon Llull and Lullism / transl. A. Ibarz; ed. A.M. Austin, M.D. Johnston. Leiden: Brill. 584 p.

10. Mervyn J. (1983). Ritual, Drama and Social Body in the Late Medieval English Town // Past and Present. Vol. 98, 1. Oxford: University Press. P. 3–29.

11. Mühlmann, W.E. (1962). Homo Creator. Abhandlungen zur Soziologie, Anthropologie und Ethnologie. Wiesbaden: Harrassowitz. 481 s.

12. Müller R. (2008). Jahwe als Wettergott: Studien zur althebräischen Kultlyrik anhand ausgewählter Psalmen. Berlin, NY: de Gruyter. 292 s.

13. Rozanov V.V. (1996). Legenda o velikom inkvizitore F.M. Dostoevskogo [The Legend of the Grand Inquisitor by F. M. Dostoevsky]. Moscow: Respublika. 702 s. (In Russian).

14. Smith M.S. (2002). The Early History of God: Yahweh and the Other Deities in Ancient Israel. Cambridge: Eerdmans, 2002. 289 s. (In Russian).

15. Solov'ev V.S. (1966) Sobranie sochinenii Vladimira Sergeevicha Solov'eva [The collected works of Vladimir Sergeevich Solovyov]. Tom 4. Briussel': Zhizn' s Bogom. 665 s. (In Russian).

16. Solov'ev V.S. (1966) Sobranie sochinenii Vladimira Sergeevicha Solov'eva [The collected works of Vladimir Sergeevich Solovyov]. Tom 8. Briussel': Zhizn' s Bogom. 763 s. (In Russian).

17. Staubli T. (2002). Der Baal-Mythos (Der Mythos von Baal und Anat) // Welt und Umwelt der Bibel. Heft 1. Stuttgart: Katholisches Bibelwerk e.V. S. 43–48. (In Russian).

18. Weber M. (1988). Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Teil 3: Das antike Judentum // Weber, M. Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. Bd. 3. Tübingen: Mohr. 442 s. (In Russian).

ANDREI DANILOV

RELIGION AND ECONOMICS. THE ANTHROPOLOGICAL ASPECT FROM ANTIQUITY TO MODERNITY

Abstract. The widespread belief, that the spheres of religion, economics, and politics in modern differentiated society are divorced from each other, does not reflect the actual situation. Socialization is directly proportional to integration into the religious tradition of society. The individualistic crisis of religious consciousness corresponds to the general civilizational crisis, which has a negative impact on the economy. The meeting of religions, the inevitability of which is obvious in the globalizing world, seems to be one of the most pressing human problems today. The modification and changeability of historical religion are caused by endogenous (changes in production, economic and socio-political structures) and exogenous (mechanisms of exchange and protection during cultural and religious contacts) reasons. In the European cultural context, the reduction of the Christian tradition is involved, and this is directly related to the growth of an individual's sense of alienation and loss of meaning. Religious meanings influence the investment decisions made by businessmen, how they organize production processes.

Keywords: religion, economy, culture, socialization, globalization, the meaning of life, the meaning of activity, pluralism.

Danilov Andrei (danilov_andrei@hotmail.com), Doctor of Philosophy, Head of the Department for Religious Studies at the Theological Institute of the Belarusian State University, +375295030350.

JEL P17, Z12
UDC 172.3

Статья поступила в редакцию 15.09.2021 г.

VERA OZHIGINA

CHINA'S POLICY ON FREE TRADE AGREEMENTS[1]

Abstract. The article is aimed at determining the features, causes, and directions of designing China's FTAs. Reasons are Chinese Pan-Asianism; formation of Greater China; "one country, two systems" principle; cooperation and leadership in Asia; access to resources, food, and markets; increased openness; accelerating reforms; WTO-plus liberalization; trade and investment facilitation in the BRI; industrialization; GVCs optimization. China concludes FTAs with countries of different levels of development and size; selects initially shallow and subsequent deep comprehensive forms of FTAs, modernize; prefers bilateral interregional FTAs, not only with major trading partners; diversifies trade, provides access to markets; receives a positive trade creation effect, but have a decrease in the share of FTA partners in trade turnover, increase the dependence of partners. Directions include reorientation from neighboring South-East Asia to the establishment of a BRI trade and investment framework through FTAs and diversification of trade from far abroad.

Keywords: international economic integration, China, free trade agreement, integration policy.

UDC 339.924: 339.542
JEL F13, F15.

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

Introduction

China participates in 19 FTAs with 26 countries (33% of exports and 46% of imports), some of which are being updated. China ranks 13th in the world in terms of the number of FTAs signed after the EU, EFTA, Chile, Singapore, Mexico, Turkey, R. Korea, Peru, Ukraine, Japan, India and Panama. China has different types of FTAs with countries of different levels of development in South and Southeast Asia, Europe, CIS, Oceania, Latin America and Africa. This explains the theoretical relevance of the article. Practical is predetermined by the fact that a number of CIS countries participate in the BRI and sign the FTAs with China.

[1] Статья подготовлена в рамках НИР «Механизмы и направления развития единого рынка услуг ЕАЭС в условиях реализации концепции «Интеграция+» в контексте обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь (деловые услуги) в рамках задания 3.02 по 12.ГПНИ 2021-2025 гг.; 12.3 подпрограмма «Экономика».

The article was prepared within the framework of the research «Mechanisms and directions for the development of the single market of services of the EAEU in the conditions for the implementation of the co\ncept of «Integration +» in the context of ensuring the economic security of the Republic of Belarus (business services)» within the framework of task 3.02 to 12.SPSR 2021-2025; 12.3 Subprogramme «Economics».

The literature studies the institutional factors of integration [Ожигина, Чайковская, 2005 (Ozhigina, Chaikouskaya, 2005)], China's trade policy [Чайковская, 2017 (Chaikouskaya, 2017)]; FTAs with ASEAN [Королев, 2018 (Korolev, 2018)], Chile [Янушпольская, 2015 (Yanushpol'skaya, 2015)], Pakistan [Замараева, 2020 (Zamaraeva, 2020)]; ties with the SCO [Гиваргизова, 2020 (Givargizova, 2020)] and the EAEU [Селищева, Селищев, 2020 (Selishcheva, Selishchev, 2020); Киреенко, 2021 (Kireyenka, 2021)], but the publications do not cover all of China's FTAs.

Based on this, the subject of the study was the Chinese FTAs, acting or at the stage of negotiation. The goal is to identify the features, causes and strategic directions for the design of FTAs with the participation of China.

Geography and scope of China's FTAs

China participates in one Partial Scope Agreement (PSA) – APTA, two multilateral interregional FTAs (ASEAN, RCEP), but prefers bilateral country-to-country FTAs. It participates in 6 regional (with ASEAN, Cambodia, Hong Kong, R. Korea, Macau and Singapore) and 13 interregional FTAs (Table 1).

The FTA is being revised with ASEAN, New Zealand, Chile, Singapore, Peru, Pakistan and Switzerland, and Negotiations are underway with Norway, Moldova, Taiwan, GCC, Israel, opportunities are being explored with Canada, Colombia, Fiji, Mexico, Mongolia, Nepal, Palestine, Panama, Uruguay, etc. Colombia, Fiji, Nepal, Papua New Guinea, Canada, Bangladesh, Mongolia are being studied as FTA partners [Ministry of Commerce, 2021]. Only some FTA members are China's main trading partners, mainly members of ASEAN+6, APTA and Hong Kong (Tables 1, 2).

Most of FTAs are comprehensive (Table 3) and relate to trade in goods, services, IPRs, investment and labour, rules of origin (RoO), technical (TBT), sanitary and phytosanitary (SPS), safeguard, anti-dumping and countervailing measures, denial of benefits, rendez-vous clause, domestic regulation, mutual recognition, balance-of-payments measures, general and security exceptions, dispute settlement (DS).

But the first FTAs were fragmented, selective, limited in scope. In initial negotiations, China is generous with concessions and additional bonuses (f.e. loans), not always demanding something mutually. What allows China to catch up on deliberately lost profits? Gaining experience in negotiating, expanding the geography of the FTAs (this is used as a negotiating trump card), subsequent repeated revision, expanding the scope and depth of FTAs in the favour of China, which increases the dependence of partners and competition from China. This has become China's visit card in concluding FTAs with other countries [Sampson, 2021].

China often uses 3 criteria of origin at once: change of tariff classification, value content and special rules for individual goods (with ASEAN, Australia, Costa Rica, Georgia, Hong Kong, Macau, Mauritius, New Zealand, Singapore, Peru, Switzerland), de minimis rules (with Australia, Chile, Costa Rica, Georgia, Hong Kong, R. Korea, Macau, Mauritius, New Zealand, Singapore, Iceland, Peru, Switzerland), cumulation among parties within all FTAs (outward-processing is allowed only with R. Korea), cumulation with non-parties is not permitted.

Table 1

China's FTAs in Goods and Services

Partner	Date of signature (G – goods, S – services)	Data of entry into force	The end of transition period	Share of China's export, %		Share of China's import, %		Share of partner's export, %		Share of partner's import	
				1995	2019	1995	2019	1995	2019	1995	2019
BANGKOK APTA	31.01.1975 (G) 02.11.2005 (G) 13.01.2017 (G) 24.08.2011 (S)	17.06.1976 (G) 01.09.2006 (G) 01.07.2018 (G) 17.09.2013 (S)	2018	5.67	8.42	8.21	10.38	3.06	4.75	4.41	12.84
Hong Kong S.A.R	29.06.2003	29.06.2003	2020	6.50	0.47	6.50	0.47	35.57	45.73	35.57	45.73
Macau S.A.R	17.10.2003	17.10.2003	2020	0.10	0.00	0.10	0.00	21.76	33.12	21.76	33.12
ASEAN	29.11.2004 (G) 14.01.2007 (У)	01.01.2005 (G) 01.07.2007 (У)	2020 (G) 2007 (У)	7.04	14.38	7.50	14.53	2.93	14.45	2.95	22.28
Chile	18.11.2005 (G) 13.04.2008 (S)	01.10.2006 (G) 01.08.2010 (S)	2021	0.17	1.36	0.17	1.36	2.62	23.79	2.62	23.79
Pakistan	24.11.2006 (G) 21.02.2009 (S)	01.07.2007 (G) 10.10.2009 (S)	2012	0.17	0.09	0.17	0.09	4.40	24.78	4.40	24.78
New Zealand	07.04.2008	01.10.2008	2019	0.26	0.64	0.26	0.64	2.78	18.46	2.78	18.46
Singapore	23.10.2008	01.01.2009	2010	2.57	1.82	2.57	1.82	3.12	14.65	3.12	14.65
Peru	28.04.2009	01.03.2010	2026	0.35	0.78	0.35	0.78	3.19	24.22	3.19	24.22
Costa Rica	08.04.2010	01.08.2011	2025	0.02	0.04	0.02	0.04	0.59	13.53	0.59	13.53

End of table 1

Partner	Date of signature (G – goods, S – services)	Data of entry into force	The end of transition period	Share of China's export, %		Share of China's import, %		Share of partner's export, %		Share of partner's import	
				1995	2019	1995	2019	1995	2019	1995	2019
Iceland	15.04.2013	01.07.2014	2024 (G) 2014 (У)	0.00	0.01	0.00	0.01	1.34	7.38	1.34	7.38
Switzerland	06.07.2013	01.07.2014	2008 (G) 2014 (У)	0.71	1.41	0.71	1.41	1.14	5.48	1.14	5.48
Australia	17.01.2015	20.12.2015	2029	1.96	6.17	1.96	6.17	4.92	25.71	4.92	25.71
R. Korea	01.06.2015	20.12.2015	2034	7.79	8.95	7.79	8.95	5.48	21.31	5.48	21.31
Georgia	13.03.2017	01.01.2018	2022	0.00	0.00	0.00	0.00	0.14	9.02	0.14	9.02
Maldives	12.08.2017			0.00	0.00	0.00	0.00	0.37	14.45	0.37	14.45
Mauritius	17.10.2019	01.01.2021	2028	0.00	0.00	0.00	0.00	2.89	16.69	2.89	16.69
Cambodia	24.07.2020			0.00	0.07	0.00	0.07	3.67	33.54	3.67	33.54
RCEP	17.11.2020			32.43	29.67	39.77	40.06	4.38	18.44	6.31	21.56
FTA Members				38.33	33.30	48.21	45.65				

Source: [WTO, 2021], [UNCTAD, 2021].

Table 2

The main trading partners of China, %

Partner	Export						Import					
	1995	2000	2005	2010	2015	2019	1995	2000	2005	2010	2015	2019
ASEAN+6	32.4	30.4	25.7	25.3	27.2	29.7	39.8	44.9	29.7	25.3	44.6	35.8
ASEAN+3	30.7	28.2	22.9	20.8	22.6	24.5	37.2	41.8	26.4	20.8	39.0	29.6
EU	13.0	16.5	19.2	19.8	15.7	17.1	15.6	13.9	22.2	19.8	12.4	20.6
NAFTA	17.8	22.7	23.7	20.5	20.8	20.0	14.4	11.8	27.3	20.5	11.0	24.2
ASEAN	7.0	7.0	7.3	8.8	12.2	14.4	7.5	9.9	8.4	8.8	11.6	17.4
APTA	5.7	5.8	6.3	7.6	7.9	8.4	8.2	14.2	7.2	7.6	20.1	10.2
Japan	19.1	16.7	11.0	7.7	6.0	5.7	22.0	18.4	12.7	7.7	8.5	6.9
R. Korea	4.5	4.5	4.6	4.4	4.5	4.4	7.8	10.3	5.3	4.4	10.4	5.3
Hong Kong	24.2	17.9	16.3	13.8	14.5	11.2	6.5	4.2	18.9	13.8	0.8	13.5
Taiwan	2.1	2.0	2.2	1.9	2.0	2.5	11.2	11.3	2.5	1.9	8.5	3.0
GCC	1.3	1.5	1.8	2.3	3.0	2.7	1.0	2.9	2.1	2.3	4.1	3.3
Australia	1.1	1.4	1.5	1.7	1.8	1.9	2.0	2.2	1.7	1.7	4.4	2.3
Viet Nam	0.5	0.6	0.7	1.5	2.9	3.9	0.3	0.4	0.9	1.5	1.8	4.7
CIS	1.3	1.2	2.5	3.0	2.3	3.1	3.3	3.1	2.8	3.0	2.5	3.8
MERCOSUR	0.8	1.0	1.0	2.3	2.0	1.9	1.3	1.2	1.2	2.3	3.5	2.3
SAARC	1.7	1.5	2.1	3.7	4.1	4.6	0.5	0.8	2.4	3.7	1.0	5.5

Source: [WTO, 2021], [UNCTAD, 2021].

Table 3

Scope of China's FTAs

Content	APTA	China-Hong Kong	China-Macau	China-ASEAN	China-Chile	Chile-Pakistan	China-New Zealand	China-Singapore	China-Peru	China-Costa Rica	China-Iceland	China-Switzerland	China-Australia	China-R. Korea	China-Georgia	China-Mauritius
All tariffs eliminated at end of implementation by at least one Party		+	+	+			+	+					+			
Tariff Rate Quotas (TRQ)							+			+		+	+	+		+
All quantitative import restrictions prohibited		+	+	+			+	+			+	+	+	+	+	+
Rules of Origin (RoO)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
All Export Duties and Charges prohibited						+	+	+		+	+	+	+	+	+	+
Sanitary and Phytosanitary measures (SPS)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Table 3 continuation

Content	APTA	China-Hong Kong	China-Macau	China-ASEAN	China-Chile	Chile-Pakistan	China-New Zealand	China-Singapore	China-Peru	China-Costa Rica	China-Iceland	China-Switzerland	China-Australia	China-R. Korea	China-Georgia	China-Mauritius
Technical regulations, standards, technical barriers to trade (TBT)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Safeguard Mechanisms (Goods)	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Balance-of-payments measures (Goods)	+			+	+		+	+	+	+		+	+	+	+	+
Anti-Dumping measures		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Countervailing measures	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
Subsidies (Goods)				+	+		+	+	+	+	+		+			
MFN Clause/Preferences extended from other FTAs (Goods)										+						+
Sector-specific chapter/ section or other legal instrument (Goods)							+		+							
Denial of benefits	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Trade in Services	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Rendez-Vous/Review/ Evolutionary clause (Services)	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
Investment Liberalization Provisions	+	+	+	+		+	+	+	+				+	+		+
Other Investment Provisions	+	+	+	+		+	+	+	+			+	+	+	+	+
Provisions on capital transfers	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Rendez-Vous clause (Investment)															+	
Domestic Regulation		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Mutual Recognition	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Safeguard Mechanisms (Services)		+	+	+	+	+	+	+			+					+
Subsidies (Services)				+			+				+	+		+		
Balance-of-payments measures (Services)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Movement of Natural Persons	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

End of table 3

Content	APTA	China-Hong Kong	China-Macau	China-ASEAN	China-Chile	Chile-Pakistan	China-New Zealand	China-Singapore	China-Peru	China-Costa Rica	China-Iceland	China-Switzerland	China-Australia	China-R. Korea	China-Georgia	China-Mauritius
Sector-specific chapter/ section or other legal instrument (Services)		+	+								+	+	+	+	+	+
General Exceptions	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Security Exceptions	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Accession	+		+			+								+		
Dispute Settlement (DS)	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Government procurement					+				+	+	+	+	+	+	+	+
Intellectual property rights		+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+
Competition					+				+	+	+	+	+	+	+	+
Provisions on designated monopolies or State Owned Enterprises (SOEs)				+		+	+	+	+		+	+	+	+	+	+
E-Commerce		+	+		+								+	+	+	+
Environment		+	+	+	+		+	+	+		+	+	+	+	+	
Labour					+		+		+		+	+				
Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)		+	+	+	+		+			+	+	+				

Source: [WTO, 2021].

With regard to TBT, SPS, all FTAs refer to WTO rules, provide for transparency (except APTA, ASEAN) and a common dispute setlment mechanism (except Australia, R. Korea), mutual recognition of conformity assessment results and technical regulations, harmonization and alignment of TBT WTO rules apply to anti-dumping (except APTA, Hong Kong, Macau) and countervailing measures. Only some FTAs introduce a waiver of the standard dispute settlment procedure in the case of anti-dumping (with Chile, Costa Rica, Iceland, Pakistan) and countervailing measures (with Chile, Costa Rica and Iceland), none of the FTAs use the stricter rules on imposition of intra-RTA measures. Only FTAs with Hong Kong and Macau prohibit their use in mutual trade, as well as subsidizing agricultural exports.

On safeguard measures, most FTAs refer to WTO rules (except APTA, Hong Kong, Macau), provide for application of FTA-specific safeguard measures permitted in the transition period of shortly thereafter (except APTA, Hong Kong and Macau), some FTAs (APTA, Hong Kong, Macau, R. Korea) provide for FTA-specific safeguard measures always permitted and special safeguard in agriculture.

Al though the first version of the FTA provides only for political settlement of disputes and consultations, the updated versions of the FTA include a

special dispute settlement mechanism and allow to choose a forum for dispute settlement negotiations (except for APTA, Hong Kong and Macau). Financial compensation is not provided.

There is no need to abolish quantitative import restrictions (except for Hong Kong, Macau, ASEAN, New Zealand, Singapore, Australia) and export restrictions, including quantitative. Tariff Rate Quotas (TRQ) are regulated (except for New Zealand, Costa Rica, Switzerland, Australia, R. Korea, Mauritius). Some FTAs prohibit quantitative import restrictions (Hong Kong, Macau, ASEAN, New Zealand, Singapore, Iceland, Switzerland, Australia, R. Korea, Georgia, Mauritius), export duties and charges (Pakistan, New Zealand, Singapore, Costa Rica, Iceland, Switzerland, Australia, R. Korea, Georgia, Mauritius). The sector-specific regulation of trade in goods is used only with New Zealand and Peru.

The accession is regulated in APTA, FTAs with Macau, Pakistan and R. Korea.

With regard to IPRs, some FTAs refer to TRIPS rules (Australia, Costa Rica, Georgia, R. Korea, Mauritius, New Zealand, Iceland, Switzerland). They, as well as the FTAs with Chile and Mauritius, provide for a more in-depth study of this chapter and regulate the issues of copyrights and neighbouring rights, patents, trademarks, industrial designs, geographical indications (GIs), traditional knowledge and enforcement (legal protection) of IPRs.

All FTAs regulate trade in services and almost all regulate investment (except Chile, Costa Rica, Iceland, Switzerland, Georgia). The FTAs with ASEAN, Chile, Costa Rica, Georgia, R. Korea, Mauritius, New Zealand, Singapore, Iceland, Pakistan, Peru, Switzerland provides for a positive approach to liberalization, the rest - hybrid with negative. In the FTA with Australia, Hong Kong, R. Korea and Macau, the standstill provision on the introduction of new barriers is applied, in the FTA with Australia, Hong Kong and Macau - the ratchet provision on the introduction of new barriers after their abolition, in the FTAs with Australia, Georgia, Hong Kong, Macau, Mauritius, New Zealand, Iceland, Switzerland - the MFN provision. The rendez-vous/ review/evolutionary clause on the future deepening of liberalization is applied in all FTAs (except for Hong Kong, Macau, R. Korea). All FTAs provide for balance-of-payments measures, some allow safeguard mechanisms for trade in services (except Peru, Costa Rica, Switzerland, Australia, R. Korea and Hong Kong), subsidies in the service sector (ASEAN, New Zealand, Iceland, Switzerland, R. Korea), contain sector-specific regulation of services (Hong Kong, Macau, Iceland, Switzerland, Australia, Korea, Georgia, Mauritius). Many FTAs include investment liberalization provisions (except Chile, Costa Rica, Iceland, Switzerland, Georgia), regulate capital transfers (except Chile, Costa Rica, Iceland), and other investment provisions (except Chile).

Most FTAs touches on new trade topics of the 3rd generation FTAs, taking into account the trends of digitalization, socialization, sustainable development, regulatory convergence: e-commerce, environment, labour, movement of natural persons, SMEs, competition, domestic regulation, designated monopolies and state owned enterprises.

China's Integration Policy in the Asia-Pacific Region

China's first FTA was the *Asia-Pacific Trade Agreement (APTA)* – PSA, originally known as the *Agreement on Trade Negotiations among* Developing Member *Countries* of the ESCAP or *Bangkok Agreement*, signed in 1975.

Subsequently, APTA included China (April 12, 2001) and Mongolia (October 26, 2013). In 2005, according to the results of the 3rd round of negotiations (2001–2003), the 1st amendment was adopted, providing for the change of name to APTA, 4270 tariff concessions, introduction of single RoO [Ожигина, Шкутько, Петрушкевич, 2017, с232 (Ozhigina, Shkut'ko, Petrushkevich, 2017, p. 232)]. In 2017, according to the results of the 4th round (2007–2016), the 2nd amendment was adopted, providing for 10312 tariff concessions, changes in the RoO, signing framework agreements on trade facilitation (2009), investment (2009) and services (2011). Round 5 is being prepared [Ministry of Commerce, 2021].

After China's accession to the WTO on December 11, 2001 and in accordance with the concept of Greater China and the principle of «one country, two systems» [He Baogang, 2004] in 2003, the Closer Economic Partnership Arrangement (CEPA) agreements with *Hong Kong* and *Macau* were signed and later updated, providing for concessions in trade in goods and services to strengthen trade and investment cooperation between mainland China and its territories, which happened after the entry into force of the FTA.

Discussions on a similar agreement began in 2009 with *Taiwan*. In 2010, the Economic Cooperation Framework Agreement (ECFA) was signed on a phased (until January 1, 2013) reduction of customs tariffs on 539 Taiwanese goods and 237 Chinese. Subsequently, it was planned to sign the FTA in goods and services. Negotiations disrupted in 2014. Anti-Pequin sentiments led to the refusal to implement the agreement and the signing of new ones since 2015.

After the signing of the China-ASEAN Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation in 2002, the FTA in goods was signed in 2004, for services in 2007, for investment in 2009. To persuade *ASEAN* countries to open their market to Chinese goods, it had to make certain additional concessions: extend the MFN status to new ASEAN members, give them 5 years to comply with the FTA, write off their debts to China [Sampson, 2021]. In 2014 the modernization began. After 4 rounds, the Protocol on renewal was signed.

In addition to the FTA with ASEAN as a group to accelerate liberalization, a deeper FTA was signed in 2008 with its leader, *Singapore*, and modernization was carried out in 2015-2018. Unlike other ASEAN countries, Singapore has a trade surplus with China and is less dependent on trade with it.

On the eve of the 10th anniversary of the comprehensive strategic partnership between China and *Cambodia*, negotiations were launched on January 20-21, 2020, and on July 24, 2020 the FTA was signed.

Oceania in China's integration policy is represented by the ANZCERTA – *New Zealand* (2008) and *Australia* (2015), as well as some MSG countries (the prospects for FTAs with *Fiji* and *Papua New Guinea* are being studied). China's main motive here is also the expansion of influence in the nearby region and access to raw materials.

Negotiations with *New Zealand* (15 rounds) began in November 2004 and the FTA was signed in 2009. In 2014, discussions began, from November 2016 to November 2019, 6 rounds of negotiations were held to update the FTA (signed on January 26, 2021). The provisions of the FTA have gone even further in terms of deepening liberalization than the RCEP.

FTA negotiations with *Australia* began in May 2005, but they dragged on until June 2015 (21 round, 10 years), driven by China's desire to follow the proven path of an initial shallow FTA followed by an update, while Australia wanted to immediately agree on all the terms in a deep comprehensive FTA.

South Asia in China's integration policy is represented by *SAARC* countries: with *India*, *Bangladesh*, *Sri Lanka* and *Mongolia* APTA is being implemented; FTAs signed with *Pakistan* (2006) and *Maldives* (2017), negotiations are underway with *Sri Lanka*, are being studied with *Bangladesh*, *Mongolia* and Nepal, only Bhutan and Afghanistan are not covered from SAARC members.

Negotiations with *Pakistan* began in April 2005 and on November 24, 2006 it was signed on goods, on Fabruary 21, 2009 – services. In March 2011, the update began and on December 1, 2009 a protocol on changes was adopted.

The FTA study with the *Maldives* began in February 2015, it was signed on August 12, 2017.

The study of the FTA with *Sri Lanka* began in August 2013 and ended in March 2014, the memorandum on the beginning of negotiations was signed on September 19, 2014, the 1st round was held on September 17–19, 2014. By January 16-19, 2017, five rounds were held.

The FTA study with *Nepal* began in March 2016 and with *Mongolia* in May 2017, but has not yet been completed. China proposed a FTA with *Bangladesh* in 2014. Memorandum of Understanding signed in 2016, the study is underway.

FTA negotiations with *India*, the leader of SAARC, have not begun, although the feasibility study was completed in October 2008. The two giants are not only partners, but also competitors. China's moves to establish FTAs with other countries of SAARC are seen by India as a geostrategic attempt to compete with it for a sphere of influence in South Asia, the Bay of Bengal and the Indian Ocean, displacing Indian products from the Chinese market, replacing them with goods from other SAARC countries. We also note the trade deficit of India with China.

In 2004–2006, the justification was carried out and in 2008 the FTA was signed with *R. Korea*. R. Korea is a member of the OECD, which adds geopoitic meaning.

Negotiations on the *RCEP* began in November 2012, it was signed in November 2020 after 31 rounds of negotiations. It is a comprehensive FTA covering goods, services, investment, economic and technical cooperation, IPRs, RoO, customs procedures, trade facilitation, competition, DS, SPS, TBT, anti-dumping and countervailing measures, movement of natural persons, e-commerce, SMEs, government procurement. 90% of tariffs have been reset, inter-country differences have been taken into account. Service commitments are higher than in China's other FTAs: seven countries (Japan, Korea, Australia, Singapore, Brunei, Malaysia and Indonesia) have adopted a negative approach to liberalization, eight - positive, which will be transformed into a negative one within six years of the FTA entry into force. China included 22 service sectors, f.e. R&D, consulting, manufacturing and air transport services, finance, legal services, architecture and maritime shipping. In addition to the general liberalization in the services market, applications on professional, financial and telecommunication services were signed. Professional qualifications are mutually recognized. A negative approach has been taken in the liberalization of investment, in addition to the services, five sectors are covered: manufacturing, agriculture, forestry, fisheries and mining; liberalization, protection, facilitation and promotion of investment are envisaged. In the migration of natural persons, longer periods of residence and simplification of the visa regime are provided to a larger number of categories of commercial personnel (investors, corporate

personnel, contract service providers accompanying spouses and families) than in other FTAs. In the field of public procurement, information exchange, cooperation, technical assistance, capacity-building, possibility of revising norms in the future are envisaged. Trade facilitation is higher than in the WTO (ICT, preliminary clearance procedures, rapid customs clearance are used). Cumulative rules of origin have been adopted, taking into account the added value in all RCEP countries. Declaration of origin has moved from the issuance of declarations by authorized issuing bodies to enterprises, which significantly reduces administrative and business costs. The IPR chapter covers copyrights, trademarks, geographical indications, patents, industrial design, genetic resources, traditional knowledge and folklore; protection against unfair competition, enforcement, cooperation, transparency and technical assistance. Electronic commerce provides electronic authentication and signature, protection of consumers and personal information on the Internet, cybersecurity, cross-border transmission and storage of information by electronic means, promotion of paperless trade, regulation of unwanted commercial electronic messages. In the field of competition, rules are stipulated, cooperation, consumer protection, and enforcement are regulated.

China's integration ties with the far abroad

America is represented by the countries of the *Pacific Alliance* (in 2005 and 2009, FTAs were signed with *Chile* and *Peru*; planned with *Colombia* and *Mexico*), *Central America* (in 2010 signed with *Costa Rica*, negotiations with Panama began), planned with the countries of *South America* and *Canada*.

The first FTA with *Chile* (2005) assumed the zeroing of 97 % of tariffs for 10 years. Chile has extensive experience in conducting such and negotiations and is familiar with the specifics of negotiations with American countries, which has allowed China to gain some experience in negotiations to expand its presence in the region.

The FTA study with *Colombia* began on May 21, 2015 after the adoption of the memorandum (May 9, 2012). It has been stated that China is ready to start negotiations with *Mexico* after the intensification of contradictions in NAFTA.

FTA negotiations with *Costa Rica* began in November 2008 after the completion of the feasibility study on January 1 – July 16, 2008. FTA signed on April 8, 2010.

The FTA study with *Panama* was held on November 17, 2017 – March 9, 2018, and negotiations began on July 9, 2018. Like the previous ones, this FTA will have a broad scope.

Also, since 2014, a study of the FTA with *Canada* has been discussed and since September 2016, but on November 12, 2018 it was announced that negotiations were inappropriate.

In *Europe*, in 2013, FTAs were signed with the *EFTA* countries - *Iceland* and *Switzerland*, negotiations are underway with *Norway* till December 31, 2020 Here, rather than China, the EFTA itself, acted as initiators and designer of the FTAs according to its own rules [Ожигина, Петрушкевич, 2016 (Ozhigina, Petrushkevich, 2016)]. After 7 years of negotiations, a Comprehensive Investment Agreement with the *EU* was agreed. Negotiations on a FTA in goods and services have stalled. Thus, China

provides access to the EU through the EFTA countries, which are virtually included in the EU single market in the EEA (Iceland, Norway) and bilateral agreements (Switzerland).

West Asia is represented by negotiations with *Israel*, *Palestine* and the GCC. Negotiations with Israel began in March 2016, more than 7 rounds were held. The study of the FTA with *Palestine* began on November 30, 2017 and ended on July 26, 2018, negotiations have been underway since October 23, 2018.

Africa is represented only by *Mauritius* FTA, signed in 2019. China is increasing its presence in Africa, becoming an influential player on the continent.

In the CIS, China signed an FTA with *Georgia* (2017), is negotiating with *Moldova*. China's trade and investment agreement with the *EAEU* does not apply to the FTA. China offers FTAs to *SCO* countries.

Results of the FTAs

In most FTAs, China's exports and imports increased (Table 4), but export of goods to Iceland fell, as well as imports from Hong Kong, Macau, Costa Rica, Switzerland, with some countries (APTA, Chile, New Zealand, Peru, Iceland, Switzerland, Australia, R. Korea) there was a negative trade balance, which indicates a greater benefit for China's partners.

Table 4

Trade growth for the duration of China's FTAs by 2019

Indicator / FTA partner	Trade in goods															
	APTA	Hong Kong	Macau	ASEAN	Chile	Pakistan	New Zealand	Singapore	Peru	Costa Rica	Iceland	Switzerland	Australia	R. Korea	Maldives	Georgia
Year of signing	2005	2003	2003	2004	2005	2006	2008	2008	2009	2010	2013	2013	2015	2015	2017	2017
China's exports, rise/ fall at times	4.4	2.3	2.4	8.4	6.8	3.8	2.3	1.7	4.1	2.2	0.8	1.3	1.2	1.1	1.2	1.5
China's imports, rise/ fall at times	1.5	0.9	0.4	4.8	5.6	1.9	7.1	1.9	3.8	0.2	2.0	0.5	1.7	1.1	58.2	1.3
China's trade balance (+, -)	-	+	+	+	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+

Source: [UNCTAD, 2021].

In a number of FTAs, the share of mutual exports increased (especially with ASEAN, Chile, New Zealand, Peru), except for Hong Kong, Macau, Costa Rica, Switzerland, and R. of Korea, where it fell (Fig. 1).

Among the FTAs planned by China, there is a significant potential for the development of trade with most countries except Japan, Taiwan, GCC, Canada and Mexico, with which trade in goods is already quite well developed (Fig. 2).

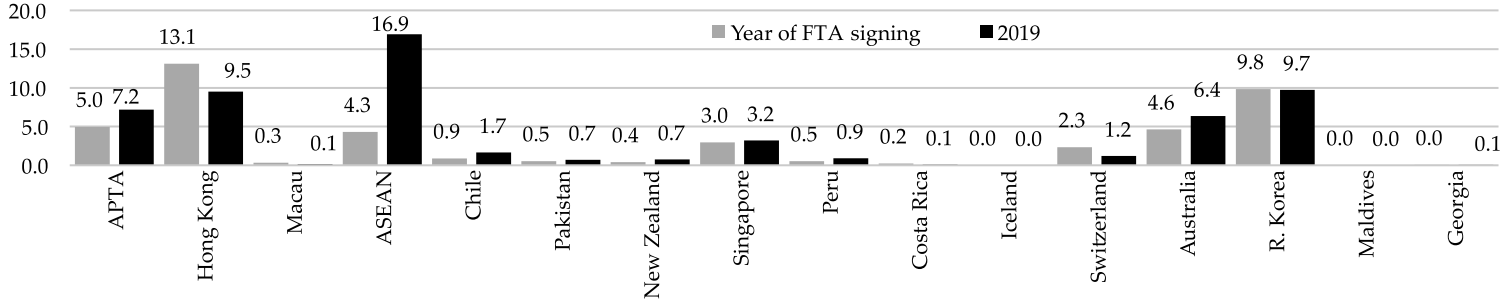


Figure 1. Share of mutual exports of goods between China and FTA countries in total exports of goods of FTA countries (excluding trade within ASEAN and APTA), %

Source: [UNCTAD, 2021].

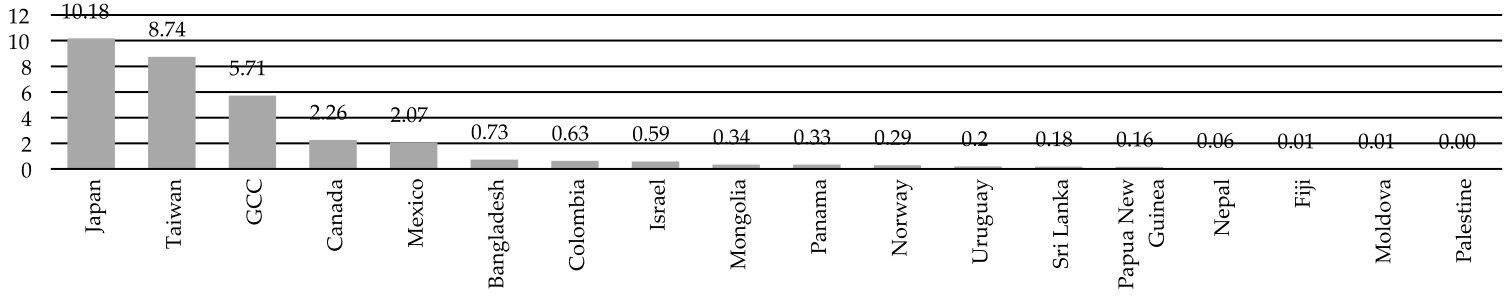


Figure 2. Share of mutual exports of goods between China and potential FTA partners in total exports in 2019 (excluding mutual trade in the GCC), %

Source: [UNCTAD, 2021].

After the creation of the FTA, the share of China's trade with ASEAN+6, APTA, Cambodia, Iceland, Latin America (Chile, Peru, Costa Rica) rised, but fell with Hong Kong, Macau, Pakistan, Singapore and Switzerland. The share of FTA partners decreased (Table 1), which is associated with an increase in the share of the EU, NAFTA, GCC, CIS, MERCOSUR, SAARC, etc. (Table 2).

Conclusion

As a result of the analysis, the following reasons can be identified for China's choice of integration policy, despite the fact that, unlike, for example, Japan, Australia, New Zealand, the USA and Canada, it does not have a detailed official FTA strategy:

• the Chinese version of pan-Asianism, based on the idea of – right against might (West), independence from it, a benevolent, just, reasonable alliance between Asian countries, the creation of a new order in which the Far East returns to the peoples of the Far East; the concept of Greater China, which naturally unites geographically and culturally close territories; the principle of "one country, two systems". Unlike small countries, China is less interested in regionalism as a way of survival and growth of influence, the priority is the integration of the Chinese nation [He Baogang, 2004];

• strengthening cooperation primarily with geographically close (low transaction costs) and often small (inability to significantly harm China, gaining experience in negotiating and leverage in future FTA negotiations with larger economic partners of the region) Asian countries in order to take a leading position in the Southeast Asia, gain trust, strengthen security with the prospect of its expansion to the Central, South Asia and the Asia-Pacific region in general, including Latin America;

• rivalry with India and the USA for geopolitical, economic and military influence in the Indian Ocean and the Bay of Bengal leads to the signing of China's FTA with the SAARC countries. China is interested in the resources of the region: oil, nickel, iron, manganese, copper, zinc, silver, tin, fish and access to 2 billion people of potential labour;

• intensification of the FTA signing after China's accession to the WTO, the use of the FTA as a new way to increase openness, recognition of China's status as a market economy, acceleration of reforms, an effective approach to integration into the world economy, development of cooperation along with participation in the WTO, gaining experience in trade negotiations;

• initially low degree of liberalization to maintain and consolidate competitive positions in the partner country and gradual expansion of the scope and depth of FTAs (goods, services, investment, labour, IPR, etc.) for subsequent expansion into the market of the partner, the conclusion of FTAs with exporters of industrial raw materials, energy resources (liberalization in exchange for concessions in access to resources) and food, as well as participation in 16 bilateral and one mega-regional FTA (RCEP) are due to the industrial structure of China's economy, intensive industrialization, the expansion of China's participation in the GVCs as a center, the desire to ensure food and energy security;

• diversification of access to resources and markets in West Asia, Latin America and Africa, attempts to expand access to the markets of the CIS countries and Europe (EU, EFTA) are less successful; China signs FTAs with countries that already have a wide network of FTAs [Müller, Seabra, 2019],

which allows them to gain access to the markets of third countries and use this as an additional trump card during negotiating with new partners;

• liberalization and facilitation of trade and investment in the APR and within the framework of the BRI, optimization of the GCCs by concluding FTAs with 20 of its participants along with 11 already existing ones;

• The following features of China's integration policy are determined:

• the lack of a legally enshrined transparent strategy for concluding the FTA, the vagueness of China's official position in this area;

• FTAs with countries of different levels of development and size: developed, developing, transitive; small and large; with an initial preference for small developing countries to gain negotiating experience and political support in negotiations with more developed and larger lead countries;

• initial brevity, fragmentation, selectivity, limited coverage of the FTA, vagueness of wording; initial exclusion of IPR, DS, sectoral liberalization, environment, labour; additional and very generous advance concessions, bonuses, loans, investments, followed by repeated gradual revision, modernization and expansion of the scope and depth of the FTA in favor of China; this increases the long-term dependence of partners, increases China's competitiveness and strengthens its negotiating position to deepen liberalization in the future;

• gradual transition to deep comprehensive FTAs regulating trade in goods, services and IPR, investment and labour, following the new rules, taking into account digitalization, socialization, sustainable development, regulatory convergence;

• the predominance of bilateral interregional country-to-country FTAs, including with small developing countries, as opposed to multilateral (ASEAN, APTA, RCEP) and regional ones, which allows China to more effectively exert pressure on partners and negotiate according to its own rules;

• only some FTA partners are China's main trading partners, mainly members of ASEAN+6, APTA and Hong Kong;

• the desire to diversify trade, to enter new markets;

• the presence of a positive effect of trade creation in most FTAs;

• reduction the share of FTA partners in China's trade.

In general, if at the beginning China's integration policy was episodic and focused on the neighboring region of Southeast Asia for the formation of Greater China, transnationalization of production and capital, outsourcing, development of GVCs and strengthening geopolitical influence, now its geography has expanded and systematically formed in the form of an economic contour of the BRI transport and infrastructure project.

Along with investment agreements, China uses FTAs to liberalize and facilitate trade and investment with BRI participants, which can contribute to the expansion of the participation of the EAEU and other countries that have not signed FTAs with China, but have concluded a cooperation agreement with it within the framework of the BRI, in the GVCs, the center of which is China: RCEP, APTA, SCO, as well as FTAs with ASEAN, Chile, Pakistan, Singapore, New Zealand, Peru, Costa Rica, Australia, Georgia, Maldives; under negotiation or consideration of FTAs with GCC, Bangladesh, Fiji, Mongolia, Panama, Sri Lanka, Uruguay, Papua New Guinea, Nepal and Moldova. FTAs in other regions are more focused on diversifying China's trade to Africa (Mauritius), America (Canada, Pacific Alliance), Oceania (Australia), Europe (EU, EFTA).

References

1. Chaikouskaya Yu. (2017) Stanovlenie eksportnoi politiki gosudarstva v protsesse razvitiia sovremennogo Kitaia [Formation of the export policy of the state in the development of contemporary China]. Oikonomos: Journal of Social Market Economy, no. 2(8). Pp. 97–106. (In Russian).

2. Givargizova L.S. (2020) Torgovo-ekonomicheskie otnosheniya EAES-KNR v ramkakh sopryazheniya Ekonomicheskogo poyasa Shelkovogo puti (EPShP) [Trade and economic relations of the EAEU-PRC as part of the conjugation of the Silk Road Economic Belt (SREB)]. Russian Economic Bulletin, no. 3(2). pp. 215–221. (In Russian).

3. He Baogang (2004) East Asian ideas of regionalism: a normative critique. Australian Journal of International Affairs, no. 58(1). pp. 105–125.

4. Киреенко Н.В. (2021) Modeli razvitiya agrarnogo biznesa v mezhdunarodnoy praktike [Models of agrarian business development in international practice]. Vesti Natsional'noy akademii nauk Belarusi. Seriya agrarnykh nauk, T. 59, no.1. Pp. 23–42. (In Russian).

5. Korolev A.S. (2018) ASEAN-Kitay: soglashenie o ZST [ASEAN-China FTA agreement: impact on ASEAN]. Aziya i Afrika segodnya, no. 737(12). Pp. 30–36. (In Russian).

6. Ministry of Commerce (2021) China FTA Network. URL: http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml (accessed: August 14, 2021).

7. Müller M.T., Seabra, F. (2019) Partner Country Choices in China's Free Trade Agreements. Chinese Economy, Vol. 52, Issue 3. P. 263–278.

8. Ozhigina V.V., Chaikouskaya Yu. (2005) Institutsional'nye aspekty regional'noi integratsii stran s perekhodnoi ekonomikoi (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 the Donetsk National Technical University. Series: economic, no. 89-2. Pp. 129–135.

9. Ozhigina V.V., Petrushkevich E.N. (2016) Regulirovanie investicij v ramkah soglashenij EAST o svobodnoj torgovle [Investment regulations in EFTA free trade agreements]. Belorusskij jekonomicheskij zhurnal, no. 3(76). Pp. 48–62. (In Russian).

10. Ozhigina V.V., Shkut'ko O.N., Petrushkevich E.N. (2017) Mezhdunarodnaya ekonomicheskaya integratsiya: uchebnoe posobie [International economic integration]. Minsk: BSEU. 431 p. (In Russian).

11. Sampson M. (2021) The evolution of China's regional trade agreements: power dynamics and the future of the Asia-Pacific. The Pacific Review, Vol. 34, Issue 2. P. 259–289.

12. Selishcheva T.A., Selishchev A.S. (2020) O nekotorykh aspektakh sotrudnichestva stran-chlenov EAES i Kitaya [On some aspects of cooperation of EEU countries and China]. Problemy sovremennoy ekonomiki, no. 75(3). Pp. 14–19. (In Russian).

13. UNCTAD (2021) UNCTADstat. URL: http://unctadstat.unctad.org (accessed: August 14, 2021).

14. WTO (2021) RTA-IS. URL: http://rtais.wto.org (accessed: August 14, 2021).

15. Yanushpol'skaya M.Yu. (2015) Uchastie Chili v soglasheniyakh o svobodnoy torgovle [The participation of Chile in the Free Trade Agreements]. Latinskaya Amerika, no. 12. Pp. 35–49. (In Russian).

16. Zamaraeva N.A. (2020) Kitaysko-Pakistanskie otnosheniya: dvustoronnie i regional'nye vyzovy [China - Pakistan relations: bilateral and regional challenges]. Kitay v mirovoy i regional'noy politike. Istoriya i sovremennost', no. 25(25). pp. 226–242. (In Russian).

Литература

1. Гиваргизова Л.С. (2020) Торгово-экономические отношения ЕАЭС–КНР в рамках сопряжения Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП). Russian Economic Bulletin. Т. 3, №2. С. 215–221.

2. Замараева Н.А. (2020) Китайско-Пакистанские отношения: двусторонние и региональные вызовы. Китай в мировой и региональной политике. История и современность. Т. 25, №25. С. 226–242.

3. Киреенко Н.В. (2021) Модели развития аграрного бизнеса в международной практике. Вес. Нац. акад. навук Беларусі. Сер. аграр. навук. Т. 59. №1. С. 23–42.

4. Королев А.С. (2018) АСЕАН-Китай: соглашение о ЗСТ. Азия и Африка сегодня. №12(737). С. 30-36.

5. Ожигина В.В., Петрушкевич Е.Н. Регулирование инвестиций в рамках соглашений ЕАСТ о свободной торговле. Белорусский экономический журнал. 2016. №3(76). С. 48–62.

6. Ожигина В.В., Шкутько О.Н., Петрушкевич Е.Н. Международная экономическая интеграция: учебное пособие. Минск: БГЭУ, 2017. 431 с.

7. Ожигина, В. В., Чайковская, Ю. В. Институциональные аспекты региональной интеграции стран с переходной экономикой (на примере Единого экономического пространства) // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2005. № 89-2. С. 129–135.

8. Селищева Т.А., Селищев А.С. (2020) О некоторых аспектах сотрудничества стран – членов ЕАЭС и Китая. Проблемы современной экономики. №3(75). С. 14-19.

9. Чайковская Ю.В. Становение экспортной политики государства в процессе развития современного Китая. Oikonomos: Journal of Social Market Economy. 2017. №2(8). С. 97–106.

10. Янушпольская М.Ю. (2015) Участие Чили в соглашениях о свободной торговле. Латинская Америка. №12. С. 35–49.

11. He Baogang (2004) East Asian ideas of regionalism: a normative critique. Australian Journal of International Affairs. Vol. 58, Issue 1. P. 105–125.

12. Ministry of Commerce (2021) China FTA Network. URL: http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml (дата обращения: 14.08.2021).

13. Müller M.T., Seabra, F. (2019) Partner Country Choices in China's Free Trade Agreements. Chinese Economy, Vol. 52, Issue 3. P. 263–278.

14. Sampson M. (2021) The evolution of China's regional trade agreements: power dynamics and the future of the Asia-Pacific. The Pacific Review, Vol. 34, Issue 2. P. 259–289.

15. UNCTAD (2021) UNCTADstat. URL: http://unctadstat.unctad.org (дата обращения: 14.08.2021).

16. WTO (2020) RTA-IS. URL: http://rtais.wto.org (дата обращения: 14.08.2021).

В.В. ОЖИГИНА

КИТАЙСКАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ СОГЛАШЕНИЙ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация. В статье рассмотрены виды, содержание, географическая структура и результаты действия соглашений о свободной торговле с участием Китая, что позволило выявить особенности, причины и направления китайской интеграционной политики. Китай предпочитает двусторонние межрегиональные соглашения и заключает их со странами разного уровня развития и размера, но отдает приоритет малым и развивающимся странам. Первоначально он выбирает неглубокую форму интеграции, но впоследствии модернизирует соглашения, что приводит к углублению либерализации, усилению зависимости партнеров и снижению их доли в китайском товарообороте. Помомо создания Большого Китая, завоевания лидерства и углубления сотрудничества в соседней Юго-Восточной Азии и АТР Китай использует соглашения для создания торгово-инвестиционного контура ОПОП, диверсификации торговли, доступа к ресурсам, продовольствию и новым рынкам.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, Китай, соглашение о свободной торговле, интеграционная политика.

Ожигина Вера Владимировна (vera@ozhigina.com), кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета. Беларусь, г. Минск, пр. Партизанский 26, + 375 29 6374591.

JEL F13, F15.
УДК 339.924: 339.542

Статья поступила в редакцию 20.08.2021 г.

К.Ю. БЕЛОУСОВ

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация. Статья посвящена влиянию пандемии COVID-19 на формирование направлений корпоративной социальной ответственности (КСО) российских компаний. В статье рассматривается процесс ускоренной цифровизации бизнеса и общества, трансформации трудовых отношений и сопутствующие этому проблемы. Автором исследуются предпосылки изменений, возникшие тренды и новые направления КСО в условиях пандемии.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, социально ответственная деятельность, пандемия короновируса COVID-19.

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, доцент 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

Пандемия короновируса SARS-CoV-2 (COVID-19), охватившая мир в 2020 году, оказала существенное влияние на бизнес как во всем мире, так и в Российской Федерации. Наиболее сильным оказалось влияние «локдауна» продлившегося в большинстве стран в период с начала весны до конца лета, и задавшего тренд. Дальнейшие процессы, связанные со второй и третьей волнами пандемии, только ускорили, усугубили и институционализировали процессы трансформации бизнеса, начавшиеся в первые месяцы его ковидизации.

Основными вызовами для предпринимательской деятельности стали, прежде всего, ограничения, связанные с противоэпидемиологическими мерами. В Санкт-Петербурге и Москве действовал запрет на работу точек общественного питания, учреждений культуры, развлекательных центров. Работодателей обязали перевести максимально возможное количество сотрудников на удаленный режим работы, не участвующих непосредственно в обеспечении функционирования организации.

Трансформация трудовых отношений в период локдауна

Пандемия ускорила цифровизацию бизнеса – изменения, которые заняли бы годы, а, возможно, никогда бы вовсе не произошли, свершились в течение нескольких месяцев. Пандемия изменила сферу ритейла (мгновенно вырос объем рынка дистанционной торговли), а цифровизация – саму организационную модель ведения бизнеса, связанную с организацией офисной деятельности. Благодаря переводу сотрудников на удаленный режим работы, компании открыли для себя новые возможности по сокращению второй по объему, после фонда оплаты труда, группы издержек – постоянной и переменной составляющей арендной платы за офисные помещения. В то же время опасения относительно того, что переведенные в дистанционный режим работы сотрудники перестанут выполнять свои обязанности, оказались беспочвенными. Так, по данным Forbes, 27 % российских компаний заявили о существенной экономии средств на аренде офисных помещений, 10 % отметили экономию за счет сокращения обслуживающего офисного персонала, 20 % выявили рост производительности труда у сотрудников после перевода их на удаленный режим работы[1].

В настоящее время дистанционный формат работы сохранили менее 3% компаний. Большинство российских компаний (42 %) планируют совмещать дистанционный и офисный формат работы в дальнейшем, независимо от пандемической обстановки и действующих ограничений. Многие компании сформировали гибридный формат рабочих отношений. Например, в ряде петербургских компаний активно применяется система бронирования рабочих мест, когда у сотрудника нет закреплённого за ним рабочего места, и количество мест изначально существенно меньше, чем число сотрудников в компании. Использование офиса как коворкинга дает компаниям возможность сократить затраты как на аренду помещений, так и на коммунальные платежи, уборку, и сопутствующие расходные материалы. Фактически, при сохранении уровня заработной платы переменную составляющую аренды взял на себя сотрудник – работая дистанционно он сам оплачивает электричество, интернет, расходные материалы и изнашивает собственное оборудование для работы.

Дистанционный или смешанный режим работы позволил расширить рынок труда – теперь бизнес может закрывать вакансии специалистами из регионов с существенно меньшим уровнем зарплат, чем в Санкт-Петербурге и Москве.

К сожалению, преимущества сотрудников компаний не столь очевидны – при сохранении уровня заработной платы и экономии на транспортных расходах, они столкнулись с сокращением социальных программ, связанных с их присутствием в офисе. Так многие компании отказались от компенсации расходов на питание, затрат на корпоративные мероприятия и социальное обеспечение. Вторым важным последствием трансформации бизнеса стало то, что, в связи с переходом на дистанционный режим, рабочий день превратился в фактически ненормированный, поскольку полностью исчезло разделение на рабочее время и время досуга.

[1] Золотая жила удаленки: на чем сэкономили и на что больше всего потратились работодатели в пандемию // Журнал Forbes (12 апреля 2021). URL: https://www.forbes.ru/biznes/425939-zolotaya-zhila-udalenki-na-chem-sekonomili-i-na-chto-bolshe-vsego-potratilis (дата обращения: 17.10.2021).

Третьим – формально не обозначенная обязанность постоянно находиться на связи (в Европе эта проблема получила название «Право на отключение»). Четвертым – необходимость обеспечения в домашних условиях условий рабочих. Последнее стало особенно актуально для проживающих в квартирах-студиях, в которых импровизированными офисами стали кухни и застекленные лоджии. Ситуацию усугубляло и то, что на кануне пандемии до трети сотрудников не имело рабочего места с персональным компьютером дома, поскольку основным устройством для выхода в интернет во внерабочее время для них стал смартфон[1].

8 декабря 2020 года «перевод на удаленку» попытались привести в правовое поле. Появился Федеральный закон № 407 «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удалённой) работы и временного перевода работника на дистанционную (удалённую) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях)». Согласно результатам опроса компаний по практике применения законодательства о дистанционной работе за сентябрь 2021 года[2], во время перевода сотрудников на удаленный режим основные сложности компаний были связаны с реализаций норм, регулирующих:

• организацию труда дистанционных работников (38,6 %);

• порядок взаимодействия дистанционного работника и работодателя (35,2 %);

• установление режима рабочего времени и времени отдыха (35,2 %).

Проще всего переход на дистанционный режим работы оказался для высокотехнологичных компаний, сложнее всего – для сферы услуг, в которой возникла сложная ситуация. С одной стороны, онлайн торговля, доставка еды, сфера цифровых развлечений и дистанционного образования показали опережающие темпы роста. С другой стороны, реальный сектор экономики, а точнее экономика услуг оказалась под основным ударом противопандемических ограничений: закрытые торговые центры, кафе и театры, убыточные рейсы авиакомпаний и туристический кризис. Альтернативной реальностью в сложившейся новой нормальности стал промышленный сектор – производства по технологическим причинам не могли уйти на «дистанционку», а спрос на их продукцию, как правило, остался неизменен. Именно промышленный сектор в 2020 году выполнил роль «амортизатора ВВП», замедлив его снижение.

Корпоративная социальная ответственность в условиях пандемии

Изучению влияния пандемии короновируса SARS-CoV-2 (COVID-19) посвящены многие современные публикации. Ряд исследователей ставил своей задачей проанализировать настроения заинтересованных сторон в корпоративной социальной деятельности компаний в период пика вспышки COVID-19 в Италии [Giacomini D. et al., 2021, p. 1043–1058]. Дру-

[1] Исследование GfK: Проникновение Интернета в России. URL: https://www.gfk.com/ru/press/issledovanie-gfk-proniknovenie-interneta-v-rossii-1 (дата обращения: 17.10.2021).

[2] Результаты опроса компаний по практике применения законодательства о дистанционной (удалённой) работе (сентябрь 2021 года). URL: https://www.rspp.ru/activity/analytics/rezultaty-oprosa-kompaniy-po-praktike-primeneniya-zakonodatelstva-o-distantsionnoy-udalyennoy-rabote-sentiabr21/ (дата обращения: 17.10.2021).

гие исследователи пытались изучить ответные противопандемические меры бизнеса через призму бизнес-этики и дать рекомендации для будущих исследований в этой сфере [Manuel T., Herron T., 2020, p. 235–253]. Отдельного внимания заслуживают исследования, рассматривающие региональный аспект влияния пандемии на корпоративную социальную ответственность (например, в Польше [Garstecki D., Kwiecinska K., 2020, p. 14 686–14 692] или Индии [Dwivedi M., Kumar V., 2021, p. 558–589). Вопросы трансформации корпоративной социальной ответственности и маркетинга также оказались в фокусе ряда популярных в научной среде статей, например работы Хе Хунвэя и Харриса Ллойда «Влияние пандемии Covid-19 на корпоративную социальную ответственность и философию маркетинга» [He H., Harris L., 2020, p. 176–182].

Пандемия короновируса по новому расставила акценты в повестке дня корпоративной социальной ответственности: если до распространения вируса бизнес активно включался в глобальные вопросы устойчивого развития (углеродного следа, неравенства, мировой бедности, дискриминации и ущемления прав), то после – стал активнее взаимодействовать с местными сообществами в решении актуальных проблем, вызванных эпидемией и спадом в экономике. Системные, долгосрочные социальные проекты сменились адресной помощью. В определенном смысле для корпоративной социальной ответственности это стало большим шагом назад – системный подход к КСО сменился ситуационным, но более соответствующим новым вызовам.

Так, согласно исследованию агентства YGS & Fields4e[1], COVID-19: «Трансформация корпоративной социальной ответственности во время и после пандемии», крупный бизнес не остался в стороне – проигнорировали новые вызовы, требования и опасения стейкхолдеров, связанные с распространением вируса, только 15 % компаний. 50 % компаний финансовые средства для борьбы с пандемией, 32,5 % выделили собственные товары или услуги в качестве помощи, от 22,5 % до 40 % компаний задействовали сотрудников в качестве волонтеров, 27,5 % начали выпускать новые товары или услуги, направленные на борьбу с пандемией и её последствиями. Итого в российском бизнесе сложилось три мощных тренда:

- выделение финансовых средств,
- выделение товаров,
- корпоративное волонтерство.

Все эти три подхода к корпоративной социальной ответственности носили преимущественно ситуационный характер, несмотря на то, что ряд из них был оформлен в виде социальных программ. С одной стороны, это можно посчитать шагом назад, с другой – проверка системы на устойчивость покажет, насколько быстро и гибко будет дан ответ новым потребностям времени. Анализ сферы корпоративной социальной ответственности показал, что практически каждый крупный бизнес оказал содействие в решении вопросов, связанных с пандемией. Из всего многообразия вариантов поддержки лидирующую позицию занимает выделение финансовых средств.

Так, например, компания LEGO Group осуществляла финансовую поддержку благотворительных фондов с целью оказания помощи дет-

[1] Исследование YGS & Fields4e «COVID-19: Трансформация корпоративной социальной ответственности во время и после пандемии». URL: https://s0.rbk.ru/v6_top_pics/media/rbcpro_presentations/2020/755922887901680/presentation-9a8fdbff0f81498d9cd39297526ea766.pdf (дата обращения: 17.10.2021).

ским отделениям больниц[1]. ПАО «Северсталь» и торговая сеть «Лента» выделили 18 миллионов рублей на поддержку жителей города Череповец, оказавшихся в трудной жизненной ситуации по причине COVID-19. Таким семьям были выданы сертификаты торговой сети «Лента» на покупку продовольственных товаров из расчета 6 тысяч рублей на каждого члена семьи[2]. Компания Coca-Cola пожертвовала Российскому Красному Кресту средства для закупки 32 аппаратов искусственной вентиляции легких для пяти региональных больниц[3].

В плане выделения готовой продукции основной акцент был сделан бизнесом на оказании помощи врачам и пострадавшим от Ковида, а также связанных с ним экономических последствий. К примеру, завод компании Continental в Калуге передал 260 шин в автопарк «Регионального центра скорой медицинской помощи и медицины катастроф» Калужской области[4]. Компания Reckitt Benckiser передала более 100 000 санитайзеров Dettol в поддержку нуждающимся во время пандемии коронавируса[5]. Компания Unilever предоставила 20 тонн своей продукции школьным учреждениям города Москвы для дезинфекции помещений[6]. Компания «Нестле» предоставила 70 тонн продуктов питания (более 2 миллионов порций) благотворительным фондам и волонтерским организациям для поддержки наиболее уязвимых слоев населения и персонала больниц в период пандемии коронавируса[7]. Бренд Purina, который является дочерней компанией Нестле, в качестве благотворительной помощи передал порядка 150 тонн кормов для домашних животных[8].

---

[1] Компания LEGO окажет благотворительную помощь 2000 российских детей и научит их проводить время с пользой дома // Журнал «Социальная ответственность бизнеса» (26 мая 2020). URL: https://soc-otvet.ru/news/kompaniya-lego-okazhet-blagotvoritelnuyu-pomoshh-2000-rossijskih-detej-i-nauchit-ih-provodit-vremya-s-polzoj-doma/ (дата обращения: 17.10.2021).

[2] «Северсталь» и «Лента» направят 18 млн рублей на поддержку череповчан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации // Официальный сайт компании Северсталь (30 апреля 2020). URL: https://www.severstal.com/rus/media/news/document42139.phtml (дата обращения: 17.10.2021).

[3] Вместе добрее // Газета «Коммерсант» (25 декабря 2020). URL: https://www.kommersant.ru/doc/4628472 (дата обращения: 17.10.2021).

[4] Завод компании Continental в Калуге поддержал медиков и волонтеров в период пандемии // Журнал «Социальная ответственность бизнеса» (12 декабря 2020). URL: https://soc-otvet.ru/news/zavod-kompanii-continental-v-kaluge-podderzhal-medikov-i-volonterov-v-period-pandemii/ (дата обращения: 17.10.2021).

[5] Санитайзеры на благо: Компания Reckitt Benckiser передала более 100 000 санитайзеров Dettol в поддержку нуждающимся во время пандемии коронавируса // Журнал «Социальная ответственность бизнеса» (15 декабря 2020). URL: https://soc-otvet.ru/news/sanitajzery-na-blago-kompaniya-reckitt-benckiser-peredala-bolee-100-000-sanitajzerov-dettol-v-podderzhku-nuzhdayushhimsya-vo-vremya-pandemii-koronavirusa/ (дата обращения: 17.10.2021).

[6] Бизнес против Covid19. Unilever спешит на помощь // Национальный совет по корпоративному волонтерству (25 марта 2020). URL: https://nccv.ru/news/biznesprotivcovid19-unilever-speshit-na-pomoshch/ (дата обращения: 17.10.2021).

[7] «Нестле Россия» предоставила более 120 тонн продукции на благотворительные нужды в период пандемии // Официальный сайт компании nestle (14 мая 2020). URL: https://www.nestle.ru/media/news/nestle_donations_covid-19 (дата обращения: 17.10.2021).

[8] Purina передала более 150 тонн корма животным в период пандемии COVID-19 // Онлайн портал «Такие дела» (17 июля 2020). URL: https://takiedela.ru/news/2020/07/17/150-tonn-korma-zhivotnym/ (дата обращения: 17.10.2021).

Компании «Amway»[1] и «Essity»[2] пожертвовали предметы гигиены медицинским учреждениям регионов пребывания. Пивоваренная компания «Балтика» направила «Балтика» направила безалкогольные напитки в волонтерские и медицинские центры[3]. Компания Coca-Cola предоставила напитки крупнейшему волонтерскому движению в России «#МыВместе», а также медицинскому персоналу и волонтерам в Московской государственной больнице № 40 (ключевом медицинском центре Российской Федерации по борьбе с COVID-19)[4]. Компания «Лукойл» бесплатно заправляла автомобили скорой помощи, больничного транспорта и волонтеров в девяти регионах России.

Корпоративное волонтерство также стало одним из трендов, которые охотно поддерживал бизнес. В условиях нехватки средств на долгосрочные программы в области КСО компании поддерживали инициативы со стороны сотрудников. Добровольцы во многих организациях организовывали сбор продуктовых наборов, развозили врачей или помогали престарелым людям, находящимся на самоизоляции. Частой практикой стала и благотворительность, включенная в стоимостью товара или услуги – так компания «Яндекс Go» предоставила клиентам возможность округления счета за такси до большей суммы без копеек, кратной десяти рублям. До конца 2020 эта разница удваивалась компаний и направлялась на благотворительность[5].

Согласно выводам исследования исследованию агентства YGS & Fields4e[6] в период локдауна произошло формирование нового видения основных направлений программ КСО. Приоритетными стали:

• здоровье сотрудников;

• наращивание корпоративного волонтерства и инициативности сотрудников в этом направлении;

• снижение стресса персонала компании и создание эффективных внутрикорпоративных коммуникаций помогут в этом.

• развитие регионов присутствия через меры поддержки местных сообществ;

• решение экологических проблем.

Очевидно, что здоровье сотрудников одномоментно превратилось в тренд и стало как обязательной составляющей корпоративной ритори-

---

[1] С заботой о врачах: Amway направит свою продукцию в больницы // Электронный журнал о благотворительности «Филонтроп» (26 мая 2020). URL: https://philanthropy.ru/novosti-organizatsij/2020/05/26/89376/ (дата обращения: 17.10.2021).

[2] Essity рассказала об инициативах в поддержку борьбы с коронавирусом COVID-19 // Официальный сайт компании Essity (12 мая 2020). URL: https://www.essity.ru/media/press-information/covid-19/ (дата обращения: 17.10.2021).

[3] Пресс-релиз компании «Балтика» от 14 мая 2020. URL: https://corporate.baltika.ru/media/38464/14-05-2020_baltika-otpravila-vodu-vracham-5-bol-nits-sankt-peterburga-sovmestno-s-yandeksom-i-fondami-druz-ya-i-ne-naprasno.pdf (дата обращения: 17.10.2021).

[4] Вместе добрее // Газета «Коммерсант» (25 декабря 2020). URL: https://www.kommersant.ru/doc/4628472

[5] Люди как новый акцент корпоративной социальной ответственности // РБК (28 апреля 2021). URL: https://plus.rbc.ru/news/60882ac77a8aa92cb9db54e5 (дата обращения: 17.10.2021).

[6] Исследование YGS & Fields4e «COVID-19: Трансформация корпоративной социальной ответственности во время и после пандемии». URL: https://s0.rbk.ru/v6_top_pics/media/rbcpro_presentations/2020/755922887901680/presentation-9a8fdbff0f81498d9cd39297526ea766.pdf (дата обращения: 17.10.2021).

ки, так и частью корпоративной социальной ответственности российских компаний. Бизнес вынужден был взять на себя расходы, связанные с проведением регулярных ПЦР-тестов и организацию вакцинаций на предприятиях. Например, адвокатское бюро «ЕПАМ» организовало массовую вакцинацию сотрудников и их родственников от коронавирусной инфекции в начале 2021 года[1]. Также принципиально новым направлением стало финансирование программ ДМС (добровольного медицинского страхования) со стороны бизнес-организаций. У многих крупных компаний (таких, как ПАО «ФСК ЕЭС», РЕСО-Гарантия, АО «Газпром промгаз», ПАО АО «Россети», Ренессанс-Страхование и т.д.) такая практика существовала и до пандемии, но кризис системы здравоохранения 2020 года многократно усилил запрос внутренних заинтересованных сторон на гарантии в области сохранения здоровья, став конкурентным преимуществом на рынке труда для работодателя.

Корпоративное волонтерство требовало со стороны сотрудников не столько реальных действий, сколько солидарности и сплоченности. Компании-члены Национального совета по корпоративному волонтерству (такие, как Данон и Нестле) одни из первых стали помогать в этом формате работникам медицинских учреждений, доставляя в больницы средства индивидуальной защиты и продукты питания для пациентов. Корпоративные волонтеры (например, компании Google и MSD) активно поддержали всероссийские акции «#МыВместе» (в которую входят 30 000 волонтеров десяти регионов России)[2] и «Мейкеры против COVID-19»[3]. Компания Cisco (в том числе её представительство в России) дает своим сотрудникам возможность использовать пять рабочих дней в год на благотворительную деятельность. В период борьбы с COVID-19 количество таких дней увеличилось до десяти[4]. Ситибанк (или «Citi»), один из первых банков России с иностранным капиталом, который пришел на российский рынок более четверти века назад, активно поощряет желание сотрудников принимать участие в волонтерской деятельности в рамках некоммерческих организаций, аффилированных с благотворительным фондом банка. Компании Deloitte, KPMG и EY, работающие в России, реализуют программу корпоративного волонтерства по модели «pro bono» (т. е. в форме профессионального волонтерства и оказания бесплатных услуг). Группой корпоративных волонтеров в 2020 году поддерживался краудфандинговый проект «Взаимопомощь 24», обеспечивающий медицинских работников питанием. Компания Pfizer разработала план по оказанию поддержки системе здравоохранения России, включающий благотворительные пожертвования и волонтёрскую деятельность. Исследование ВЦИОМ, проведенное среди представителей трехсот компаний с 12 по 18 ноября 2020 года, показало, что 59 % респондентов считают корпоративное волонтерство важным, а самым

[1] COVID-19: лучшие практики и КСО // Ассоциация европейского бизнеса. URL: https://aebrus.ru/ru/news_covid19/experience/ (дата обращения: 17.10.2021).

[2] Вместе добрее // Газета «Коммерсант» (25 декабря 2020). URL: https://www.kommersant.ru/doc/4628472 (дата обращения: 17.10.2021).

[3] Движение «Мейкеры против COVID-19». URL: https://makersvscovid.ru/about (дата обращения: 17.10.2021).

[4] Корпоративная социальная ответственность в России: деятельность членов Американо-Российского Делового Совета 2020. URL: https://usrbc.org/document/3717/USRBC%20Report%20on%20Corporate%20Social%20Responsibility%20in%20Russia%202020.pdf (дата обращения: 17.10.2021).

важным стимулом к нему 46 % опрошенных указали имидж социально ответственной компании[1].

Поскольку в период локдауна у компаний существовали серьезные опасения относительно эффективности удаленной работы, на которую они были вынуждены срочно переводить сотрудников, у компаний сформировался запрос на создание эффективных внутрикорпоративных коммуникаций, которые не позволят персоналу компании рассеется вне офисных стен и полностью утратить способность выполнять свои трудовые обязательства. Согласно данным «Исследования влияния пандемии COVID-19 на российский бизнес» РБК[2], наиболее актуальной проблемой для компаний оказалась необходимость структурной перестройки системы управления персоналом. Хорошо иллюстрирует опасения бизнеса эмоциональное письмо генерального директора группы «Тинькофф» Оливера Хьюза, которое было разослано всем сотрудникам компании в первой половине марта 2020 года, когда компанию спешно переводили в дистанционный режим работы: «Работаем так, чтобы наши клиенты не заметили, где мы работаем – не важно, дома или в офисе! Как вы понимаете, никто не отменил необходимость работать. У нас большие цели в этом году по росту бизнеса и прибыли! Здесь важен вклад каждого!»[3]. Опасения эти оказались беспочвенными.

Во внутрикорпоративных коммуникациях оказалось важно использовать новые цифровые каналы взаимодействия. Важными становились понятность передаваемой информации для сотрудников и возможность осуществления и восприятия обратной связи. Так информационно-телекоммуникационные технологии (ИКТ) дали возможность регионам полноценно подключиться к федеральной повестке. Это стало особенно актуально для компаний, чей головной офис находится в Петербурге или Москве, а производственные мощности в других субъектах Федерации. После форсированного повсеместного внедрения ИКТ линейным менеджерам не стало нужно тратить время на дорогу в федеральный центр ради сорокаминутного совещания. Цифровые программные комплексы дистанционной связи существенно снизили транзакционные издержки проведения деловых мероприятий. ИКТ позволили решить проблему выбора места проведения таких мероприятий – теперь совещания могли организовываться и проводиться быстрее, а численность их участников могла быть неограниченной. Именно современные технологии и программные комплексы, которые уже были доступны к 2020 году, позволили обеспечить целостность корпоративных коммуникаций при минимальных вложениях. Еще десять лет назад формирование таких эффективных каналов связи в столь короткое время и в масштабах всего бизнес-сообщества было технически неосуществимо.

Решение проблем окружающей среды на этом фоне остается единственным запросом, оказавшимся сильнее пандемии – новый тренд

[1] Вместе добрее // Газета «Коммерсант» (25 декабря 2020). URL: https://www.kommersant.ru/doc/4628472 (дата обращения: 17.10.2021).

[2] Исследование влияния пандемии COVID-19 на российский бизнес // РБК, SAP (2020). URL: https://sapmybiz.rbc.ru/RBK_Issledovanie_vliyaniya_pandemii_COVID_19_na_rossiyskiy_biznes.pdf (дата обращения: 17.10.2021).

[3] Как и зачем российский бизнес переходит на удаленку // Журнал Forbes (12 апреля 2021). URL: https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/395445-zamedlim-rasprostranenie-etoy-hreni-kak-i-zachem-rossiyskiy-biznes (дата обращения: 17.10.2021).

на экологизацию сохранился, и не давал возможности её исключить или проигнорировать. Это обусловлено тем, что российские компании всё более активно включаются в глобальную повестку устойчивого развития [Belousov, 2020].

Новые направления КСО: трансформация обязательств бизнеса

В период пандемии бизнес был вынужден меняться, поскольку существенно изменился социальный запрос его заинтересованных лиц. Основными причинами трансформации корпоративной социальной ответственности в период пандемии стали:

• новые требования к бизнесу со стороны заинтересованных сторон в условиях кризиса национальной системы здравоохранения и коллапса в ряде отраслей реального сектора экономики;

• изменение трудовых отношений (перевод сотрудников в удаленный режим) и сопутствующие этому риски – фрагментация коллектива, отстраненность, низкая эффективность работы вне офиса, утрата контроля менеджментом и т.д.;

• ускоренные темпы цифровизации общества, возникновение спроса на цифровые продукты;

• расширение коммуникаций со стейкхолдерами компании (как внутренними, так и внешними) за пределы ранее сформировавшихся границ.

Российским бизнес-организациям пришлось включаться в адаптационные процессы под натиском новых требований со стороны заинтересованных сторон. Трансформация КСО стала ответной реакцией как на ограничительные меры со стороны государственных органов, снижающие темпы распространения вируса ценой проблем в экономике, так и на разнообразные стейкхолдерские опасения, возникавшие на фоне этой новой угрозы. Мир менялся стремительно и предпринимательская деятельность не становилась исключением. Компании оказались вынуждены полностью изменить механизмы взаимодействия и коммуникаций с внешними и внутренними заинтересованными сторонами, поскольку персонал переводился в дистанционный режим работы. Новые запросы со стороны заинтересованных сторон потребовали пересмотра ключевых направлений корпоративной социальной ответственности.

Условно направления корпоративной социальной ответственности в период пандемии можно разделить на две группы, преимущественно ориентированные на внешних стейкхолдеров и преимущественно ориентированные на внутренних стейкхолдеров компании. Направлениями КСО, в большей степени ориентированными на внутренних стейкхолдеров, стали:

Сохранение рабочих мест и выплата заработной платы.

Многие компании продолжили свою работу, некоторые (как, например, крупные интернет-магазины или приложения по доставке готовой еды) – получили ажиотажный спрос на потребительские товары и услуги доставки, но многие были вынуждены приостановить свою деятельность. Для сотрудников таких компаний важным было сохранить работу в этот период, для компаний – сократить издержки. В случае увольне-

ния компромиссом могли стать «золотые парашюты», компенсации или аутплейсмент – помощь в трудоустройстве увольняемых сотрудников со стороны компании. Как альтернатива мог выступить и так называемый «шеринг персоналом», когда компании «делятся» специалистами, заключая с ними договоры гражданско-правового характера или договоры подряда на время, не оформляя в штат. Но такая схема была практически исключена в период жестких ограничений, когда безработица накрывала целые отрасли экономики. По этой причине важным направлением корпоративной социальной ответственности стало сохранение существовавших до пандемии рабочих мест и выплата зарплат в полном объеме.

Обеспечение материальной помощи.

Столкнувшись со сложной ситуаций общество ожидало от крупного бизнеса, который позиционирует себя как социально ответственный, поддержки и реальной помощи. Она нашла свое выражение в трех трендах, которые мы рассматривали ранее: выделении финансовых средств, выделении товаров в качестве помощи, или организованном корпоративном волонтерстве. Компании, обладающие существенной финансовой устойчивостью, смогли обеспечить своим сотрудникам, подверженным наибольшему риску, дополнительные выплаты. Также ожидаемой от бизнеса практикой стала материальная помочь заболевшим.

Обеспечение эпидемиологической безопасности.

Одним из основных требований к компаниям стало обеспечение безопасности во время пандемии. В условиях государственных ограничений на работу многих предприятий эту роль взяло на себя социальное дистанцирование. Внутренние заинтересованные лица переводились на удаленную работу, контакты с внешними заинтересованными сторонами также становились дистанционными. В иных случаях от компаний ждали обеспечения индивидуальными средствами защиты (в период начала пандемии медицинские маски, продававшиеся по рублю за штуку, подорожали до пятидесяти), оборудование рабочих мест (особенно, при работе с людьми), дезинфекцию помещений.

Перевод на дистанционную работу.

Удаленный режим работы был одним из главных требований как со стороны государства, так и со стороны общества. Бизнес, не связанный с реальным сектором экономики, нашел в этом запросе со стороны заинтересованных лиц ряд очевидных преимуществ: расширение границ рынка труда за счет регионов с более низким уровнем зарплат, снижение затрат на аренду офисных помещений и их обслуживание. Бизнес, связанный с реальным сектором экономики, в большинстве случаев просто не имеет возможности перевести всех или даже большую часть своих сотрудников в дистанционный режим.

Обучение сотрудников компании, связанное с переходом в удаленный режим.

С целью организации удаленного формата работы компании прибегли к введению современных информационно-коммуникационных программных комплексов (таких как Zoom, MS Teams, Blackboard, Moodle, Webex, Google Meet, Google Hangouts, Google Duo, Cisco WebEx, Apple FaceTime, Facebook Messenger, Skype Meet Now, GoToMeeting, Jitsi Meet, Houseparty, Яндекс.Телемост, VK и многие другие). Помочь разобраться в работе этих платформ и их интеграции в корпоративную деятельность и систему коммуникаций – это задача компании. Второй важный

аспект это дистанционное обучение и повышение квалификации через онлайн-курсы, лекции, вэбинары, видеолекции и тренинги.

Психологическая поддержка заинтересованных сторон.

Пандемия, самоизоляция, перевод в удаленный режим работы, страх потерять работу или заболеть явились мощными факторами, способствующими формированию обеспокоенности заинтересованных сторон. Социальная ответственность компаний проявилась в психологической поддержке, создании горячих линий связи и волонтерских движений, направленных на оказание помощи тем, кто оказался в сложной ситуации.

Направлениями КСО, в большей степени ориентированными на внешних стейкхолдеров компании, стали:

Информационная прозрачность компании.

Цифровизация стимулировала формирование стейкхолдерского запроса в области развития и информационной прозрачности корпоративных коммуникаций. Социально ответственные бизнес-организации выбрали одним из важных направлений деятельности формирование прочных взаимосвязей и открытых коммуникаций с заинтересованными сторонами.

Вовлечение сотрудников компании в корпоративное волонтерство.

Корпоративное волонтерство стало одним из важных запросов со стороны заинтерсованных сторон в области корпоративной социальной ответственности. В период локдауна это могла быть помощь врачам, людям старшего возраста (относящимся к группе риска) или лицам, пострадавшим от ковида. Ответственность компании проявляется в создании условий и возможностей для участия сотрудников в благотворительности и корпоративном волонтерстве.

Помощь местным сообществам.

От бизнеса, имеющего территориальную привязку, связанную со спецификой основной деятельности (например, мест размещения производственных мощностей или точек продаж) ожидалось содействие местным сообществам (local community stakeholder), поскольку в любых кризисных ситуациях представители местных обществ и входящие в них группы риска оказываются под воздействием негативных факторов внешней среды. От благосостояния местных сообществ зависит благосостояние бизнеса, который осуществляет свою деятельность на данной территории. Крупные компании могут осуществлять помощь через благотворительные фонды и некоммерческие организации, обеспечивая местное население необходимыми лекарствами, медицинскими услугами или продовольствием.

Данное направление КСО имеет непосредственное отношение к компаниям-представителям сектора реальной экономики (поскольку компании из области IT-индустрии, интернет-торговли, страхования или банкинга чаще всего не имеют чёткой географической привязки к местным сообществам).

Помощь малому и среднему бизнесу.

Наибольший ущерб от ограничительных мер, направленных на сдерживание пандемии, получили компании среднего, малого и микробизнеса. Не обладая значительной финансовой устойчивостью, малый бизнес оказался в сложной ситуации, которая несла прямую угрозу его выживанию. Согласно докладу «о ситуации в российских компаниях на фоне пандемии COVID-19» Российского союза промышленников и предпри-

нимателей[1], наиболее острыми проблемами, возникшими у бизнеса в период начала пандемии и локдауна, были: резкое снижение спроса (42,5 % опрошенных), проблема с доступностью сырья (37,9 %), финансовая неустойчивость (33,2 %), дефицит сотрудников на рабочих местах (32 %), перебои в деятельности контрагентов и нарушение обязательств с их стороны (49,2 %). Наиболее остро эти проблемы проявились у среднего и малого бизнеса.

Одним из требований со стороны широкого круга заинтересованных лиц стала помощь малому бизнесу со стороны крупных российских корпораций. Безвозмездная помощь одного бизнеса другому бизнесу может показаться парадоксальным явлением. Однако, как правило, мелкий бизнес не являлся конкурентом крупного бизнеса, который оказывал ему поддержку. Так, например, компания Ferrero (от имени своего бренда Nutella) совместно с компанией Яндекс в мае 2020 года осуществляли помощь небольшим пекарням в Москве и Санкт-Петербурге. Яндекс. Еда бесконтактно доставляла хлеб в дома заказчиков, а компания Nutella оплачивала первые сто доставок[2]. Издержки такого корпоративного поведения являлись незначительными для крупных компаний, однако для мелкого бизнеса они представляли собой значительную помощь.

Сотрудничество с некоммерческими организациями и благотворительными фондами.

Сотрудничество с благотворительными фондами и некоммерческими организациями может упростить процесс взаимодействия с заинтересованными сторонами, дать положительный для них эффект и взаимодействовать накоплению репутационного капитала компании. Многие представители российского бизнеса достаточно активно содействовали благотворительным фондам, оказывая им финансовую поддержку. Осуществление финансовой поддержки некоммерческих организаций и фондов может быть гораздо более эффективной политикой, нежели осуществление непосредственных действий со стороны самой компании, не имеющей опыта по практического взаимодействия с отдельными организациями в области здравоохранения.

Представленные направления социальной ответственности стали приоритетными во время пандемии COVID-19, и укрепили позиции компаний, реализующих на практике.

Роль бизнеса после COVID-19

Пандемия коронавируса изменила основные направления корпоративной социальной ответственности и восприятие роли бизнес-сообществом. Глобальная эпидемия является кризисной ситуацией, результатом которой становится доминирование ситуационной корпоративной социальной ответственности над стратегической. Кризисные ситуации носят временный характер, они рано или поздно заканчиваются и сменяются новой реальностью для бизнеса. Поэтому одним из важных во-

[1] Доклад РСПП о ситуации в российских компаниях на фоне пандемии COVID-19 (2020). URL: http://media.rspp.ru/document/1/0/a/0a74470429f3dea0e8a73556494ff698.pdf (дата обращения: 17.10.2021).

[2] COVID-19: лучшие практики и КСО // Ассоциация европейского бизнеса. URL: https://aebrus.ru/ru/news_covid19/experience/ (дата обращения: 17.10.2021).

просов становится то, какой станет корпоративная социальная ответственность после COVID-19. Важным вопросом является так же то, будет ли побежден вирус или же парадигма окружающего нас мира изменится на формулу «человечество плюс короновирус». От этого зависит сохранятся ли антиэпидемиологические требования со стороны общества и государства к бизнесу.

Вторым важным аспектом, оказывающим непосредственное воздействие на корпоративную социальную ответственность, является темпы цифровизации, которую пандемическая обстановка усилила и ускорила на целое десятилетие. Возможна ли такая ситуация, что после окончания пандемии начнётся откат от цифровых технологий к аналоговым, или же решения, появившиеся в эпоху дистанцирования и самоизоляции, останутся практикой бизнеса и после окончания мировой пандемии?

Согласно результатам опроса Российского союза предпринимателей за сентябрь 2021 года[1], три четверти компаний, применявших дистанционный режим, заявили, что потребность в этом режиме сохранится и после глобальной эпидемии. Полностью сохранить дистанционную занятость намерена сохранить только каждая седьмая компания. Наиболее активно отказаться от дистанционной занятости планируют промышленные предприятия. Каждая четвертая компания страхового и финансового сектора считает необходимым сохранить дистанционную занятость на постоянной основе[2]. Можно предположить, что в будущем популярными станут гибридные режимы, как у компании Volvo, в которой планируется, что сотрудники смогут работать три дня в офисе и два дня из дома[3].

Консалтинговая компания Accenture выделила пять направлений предоставления повышения эффективности для компаний в эпоху коронокризиса[4]. На наш взгляд, многие из этих предложений окажутся актуальны для бизнеса и после пандемии:

1. Создание устойчивой корпоративной культуры;

2. Создавайте более корпоративной экосистемы на основе социального сотрудничества;

3. Использование гибких моделей рабочих мест, сочетающих работу из дома и офиса;

4. Применение рабочей силы, состоящей из людей и решений с использованием искусственного интеллекта (human+machine workforce).

5. Интеграция в деятельность компании модели распределенных глобальных услуг (distributed global services model) и цифровых транзакционных процессов.

---

[1] Результаты опроса компаний по практике применения законодательства о дистанционной (удалённой) работе (сентябрь 2021 года). URL: https://www.rspp.ru/activity/analytics/rezultaty-oprosa-kompaniy-po-praktike-primeneniya-zakonodatelstva-o-distantsionnoy-udalyennoy-rabote-sentiabr21/ (дата обращения: 17.10.2021).

[2] Там же.

[3] Изменение корпоративной социальной ответственности из-за пандемии // Высшая школа экономики (13 октября 2021). URL: https://www.hse.ru/news/expertise/516720239.html (дата обращения: 17.10.2021).

[4] Continuity in crisis: How to run effective business services during COVID-19 // Консалтинговая компания Accenture (3 апреля 2020). URL: https://www.accenture.com/us-en/insights/operations/coronavirus-effective-business-operations (дата обращения: 17.10.2021).

Заключение

Пандемия коронавируса изменила бизнес, став испытанием его устойчивости и актуализировав направления корпоративной социальной ответственности. Самыми серьезными изменениями стали: трансформация трудовых отношений с сотрудниками крупных корпораций, цифровизация общества и предпринимательской деятельности, выход на первый план проблем и вопросов, которые до пандемии не воспринимались как основная повестка дня, усложнение стейкхолдерских коммуникаций и расширение круга заинтересованных сторон.

Все эти процессы отличала динамичность, а также то, что для многих компаний реального сектора эпидемия стала угрозой выживанию в то время, как для ряда секторов обеспечила ажиотажный спрос. Перевод сотрудников в удаленный режим работы хоть и воспринимался изначально как угроза корпоративной деятельности, в итоге оказался источником снижения издержек за счет отказа от офисных помещений и расширения рынка труда на регионы, обладающие более низкими ожиданиями по заработной плате.

В ходе перевода работников «в дистант» компании видели сложности в: организации труда дистанционных работников; порядке взаимодействия дистанционного работника и работодателя и установлении режима рабочего времени и времени отдыха. Большинство из этих проблем были успешно решены. Сотрудники компаний, оказавшись в удаленном режиме работы, не утратили эффективности, сохранили работу и получили ряд преимуществ от дистанционной работы – эпидемиологическую безопасность и отсутствие транспортных расходов. Однако, вместе с этим рядовой сотрудник среднестатистической компании получил также фактически ненормированный рабочий день, отсутствие инфраструктурных услуг офиса, а также сокращение социальных программ (например, на компенсацию питания, проезда или возможность использования служебного транспорта). Существенной проблемой стало отсутствие условий для оборудования дома офиса – либо про причине отсутствия компьютера (многие офисные работники не имели дома соответствующей техники, позволяющий им вести полноценную работу – выход в интернет из дома у трети населения накануне локдауна осуществлялся «в развлекательных целях» через смартфон или планшет), либо по причине отсутствия места (каждый десятый петербуржец сегодня живет в коммунальной квартире, большое число новостроек это квартиры-студии).

Приоритетными направлениями КСО в период пандемии, по мнению представителей бизнес-сообщества, стали: здоровье сотрудников; наращивание корпоративного волонтерства; снижение стресса персонала компании; создание эффективных внутрикорпоративных коммуникаций; развитие регионов присутствия и местных сообществ; решение экологических проблем. Причинами выбора таких направлений и трансформации корпоративной социальной ответственности в период пандемии стали: новые требования к бизнесу со стороны заинтересованных сторон в условиях коллапса системы здравоохранения и экономического кризиса вызванного пандемией; изменение трудовых отношений в пользу удаленной работы сотрудников; ускоренные темпы цифровиза-

ции общества, бизнеса, корпоративных коммуникаций и предпринимательской деятельности; расширение коммуникаций со стейкхолдерами компании за пределы ранее сформированных. Обособленное положение занимают вопросы экологии и решением проблем окружающей среды, которые являются составляющей перехода российских компаний к новой парадигме устойчивого развития [Kanaev, 2018, p. 302–313].

На наш взгляд, новые направления корпоративной социальной ответственности, сформировавшиеся в период пандемии, необходимо классифицировать по внешнему и внутреннему признаку. Направлениями КСО, ориентированными на внутренних стейкхолдеров, стали:

- Сохранение рабочих мест и выплата заработной платы.
- Обеспечение материальной помощи.
- Обеспечение эпидемиологической безопасности.
- Перевод на дистанционную работу.
- Обучение сотрудников компании, связанное с переходом в удаленный режим.
- Психологическая поддержка заинтересованных сторон.
- Направлениями корпоративной социальной ответственности, преимущественно ориентированными на внешних стейкхолдеров, стали:
- Информационная прозрачность компании.
- Вовлечение сотрудников компании в корпоративное волонтерство.
- Помощь местным сообществам.
- Помощь малому и среднему бизнесу.
- Сотрудничество с некоммерческими организациями и благотворительными фондами.

Следует отметить, что новые направления корпоративной социальной ответственности показали свою востребованность обществом несмотря на то, что, как правило, реализовывались в качестве ситуационных акций и бессистемной благотворительности. К сожалению, в настоящее время не все компании смогли заменить ситуационную КСО в данном направлении стратегической, и основные тренды проявления ответственности сохранились. Это выделение либо финансовых средств благотворительным фондам и некоммерческим организациям, либо выделение товаров напрямую государственным учреждениям здравоохранения или пострадавшим от эпидемии, либо несколько пошедшее на спад корпоративное волонтерство.

Подводя итог, необходимо отметить, что пандемия короновируса, несомненно, способствовала изменению основных направлений корпоративной социальной ответственности, а также спровоцировала структурную перестройку требований, опасений и ожиданий заинтересованных сторон компаний, существенно расширив круг последних. Перед бизнесом, который оказался в сложном положении, возник новый вызов – соответствовать новой системе направлений корпоративной социальной ответственности, осуществлять вклад в развитие общества, или, заняв оппортунистическую позицию, рассматривать КСО как дополнительные издержки и угрозу собственной устойчивости. Данная дилемма разрешилась в пользу общества – бизнес воспринял инициативы в сфере корпоративной социальной ответственности в период экономических и социальных турбулентностей как потенциальный фактор роста доверия общества, аккумуляции репарационного капитала и прочный фун-

дамент для формирования отношений после пандемии. Трансформация корпоративной социальной ответственности всё еще не закончена, и есть все основания полагать, что она в конечном счете привет к расширению роли крупных компаний в решении социальных и экономических проблем окружающего их мира.

Литература

1. 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: 17.10.2021).
2. Dwivedi M., Kumar V. (2021) Impact of lockdown and CSR activities undertaken by the corporates during COVID-19 in India. International journal of Indian culture and business management. № 22(4). pp. 558-589.
3. Garstecki D., Kwiecinska K. (2020) CSR in the time of COVID-19 pandemic: Some thoughts on future research - Evidence from Poland. Education excellence and innovation management: A 2025 vision to sustain economic development during global challenges. pp. 14686-14692.
4. Giacomini D., Martini M., Sancino A., Zola P., Cavenago D. (2021) Corporate Social Responsibility Actions and Organizational Legitimacy at the Peak of COVID-19: a Sentiment Analysis. Corporate governance - The international journal of business in society. № 21(6). pp. 1043-1058.
5. He H., Harris L. (2020) The impact of Covid-19 pandemic on corporate social responsibility and marketing philosophy. Journal of business research, № 116. pp. 176-182.
6. 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. pp. 302–313.
7. Manuel T., Herron T. (2020) An ethical perspective of business CSR and the COVID-19 pandemic. Society and business review. № 15(3). pp. 235-253.

References

1. 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 17, 2021).
2. Dwivedi M., Kumar V. (2021) Impact of lockdown and CSR activities undertaken by the corporates during COVID-19 in India. International journal of Indian culture and business management. № 22(4). pp. 558-589.
3. Garstecki D., Kwiecinska K. (2020) CSR in the time of COVID-19 pandemic: Some thoughts on future research - Evidence from Poland. Education excellence and innovation management: A 2025 vision to sustain economic development during global challenges. pp. 14686-14692.
4. Giacomini D., Martini M., Sancino A., Zola P., Cavenago D. (2021) Corporate Social Responsibility Actions and Organizational Legitimacy at the Peak of COVID-19: a Sentiment Analysis. Corporate governance - The international journal of business in society. № 21(6). pp. 1043-1058.

5. He H., Harris L. (2020) The impact of Covid-19 pandemic on corporate social responsibility and marketing philosophy. Journal of business research, № 116. pp. 176-182

6. 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. pp. 302–313.

7. Manuel T., Herron T. (2020) An ethical perspective of business CSR and the COVID-19 pandemic. Society and business review. № 15(3). pp. 235-253.

KONSTANTIN BELOUSOV

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF RUSSIAN COMPANIES DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Abstract. The article is devoted to the impact of the COVID-19 pandemic on the formation of corporate social responsibility (CSR) activities of Russian companies. The article examines the process of accelerated business and society digitalization, the transformation of labor relations, and related problems. The author investigates the prerequisites for changes, emerging trends, and new directions of CSR in the context of a coronavirus pandemic.

Keywords: social business responsibility, corporate social responsibility, corporate social performance, the COVID-19 coronavirus pandemic.

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

JEL M14
UDK 330.341

Статья поступила в редакцию 21.10.2021 г.

SVETLANA PAVLOVSKAYA,
YULIYA CHAIKOUSKAYA

THE TRANSFORMATION OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM IN THE DIGITAL AGE[1]

Abstract. The article investigates the problems of transformation of higher education under the influence of digitalization. The authors identify the main elements of the digital university model that are successfully implemented by higher education institutions in countries with a high level of digital economy development and consider specific features of Generation Z students. Also, were examined the main elements of the digital university model exist in the universities of the Russian Federation, and it was concluded that they can be implemented in Belarus after certain adaptation. The authors justify the need to create a Belarusian digital university model that will take into account traditions and values of Belarusian society, accumulated experience, and practice of Belarusian scientific schools, without blind copying successful foreign models.

Keywords: higher education, digital economy, digital university, generation Z students.

UDC 378
JEL F01, I21, I23, M15.

Svetlana Pavlovskaya (Pavlovskayasw@gmail.com), PhD in Economics, associate Professor, Belarusian state economic university, Belarus, Minsk, Partizanskiy Avenue, 26 +375295626783.

Yuliya Chaikouskaya (j1931@yandex.ru), PhD in Economics, associate Professor of the Department of Managemen, Belarusian National Technical University, Belarus, Minsk, Independence Avenue, 65, +375296118018.

Introduction

At present the sector of education is undergoing a period of rapid change, which needs to be understood and explored. Under the pressure of external factors related to the change of technological system and the increasing introduction of digital technologies into the process of education, higher education institutions are gradually being transformed. More and more classical universities are acquiring the features of a digital one. The digital university model is adapting to the changes that are taking place in the emerging global educational space.

Many universities in the US, UK and a number of European Union countries have traditionally been leaders on the global higher educational stage, with digital universities established and operating successfully, focusing on different sets of individual elements.

[1] Статья подготовлена в рамках гранта БРФФИ на тему «Цифровизация образования в экономическом вузе» Г20МС-020 от 4 мая 2020 г.

Basic elements of the successful digital university

The analysis of the foreign experience of the leading foreign universities of the countries with a high level of digital economy development 1 allowed us to identify the successfully implemented elements of the digital university:

• implementation of mixed forms of online learning, online support of the educational process (e.g. Stanford, Princeton, Michigan, Pennsylvania, Illinois universities);

• expansion of career guidance programs and initiatives for high school students and their parents (e.g. «Global summer program for high school students», University of Tokyo; «Become a student for a day», University of Amsterdam);

• personalization of learning, primarily through the creation of personal study rooms and individual programmes adapted to students' needs and abilities (almost all universities have such a practice);

• an online library with an access to literature in digital format for all academic disciplines and online lecture recordings;

• the ability to quickly contact university staff and share documents in digital format;

• posting on university websites detailed information on all procedures and areas of interaction with the university (application, scholarship, curriculum, timetable, etc.) as well as reference materials and guidelines (Seoul National University, University of California, Chinese University of Hong Kong are particularly notable);

• in the scientific sphere: the opportunity to work with complex engineering and scientific projects in a digital environment;

• the rapid exchange of information and results, up to and including simultaneous project work from different countries; the organization of informal communication between the graduates. [Павловская, 2020, с. 49 (Pavlovskaya, 2020, p. 49)].

Digitalisation processes are involving a growing number of countries that are striving to provide their students with a better education and develop relevant competences for the new digital economy. In addition to digital universities in developed countries, universities have now appeared in other countries, with a closer concept of higher education development and a similar post-Soviet background, which are rapidly adapting to the digital reality and their experience of digital transformation may be useful for reflection and possible implementation.

The Russian digital university model

In the Russian digital university model, the transformation is based on the Digital Economy of the Russian Federation program, as well as the Digital University model concept proposed by the Agency for Strategic Initiatives and Skolkovo University. More than 30 Russian universities have signed a multilateral agreement on the unified digital educational environment of the Russian Federation. Today, the forms and models of learning are changing, the role of the teacher is being significantly transformed, and the system of university management is also being changed. Let us highlight the following elements that are basic in the formation of the Russian model of digital

university[1]: the network principles of the university; individual learning trajectory; revision and adaptation of the content of educational materials based on the most demanded and successful educational modules and courses of domestic and foreign universities. Also formation of online services (using experience and technologies that have already proven themselves as reliable and have passed the test of time, such as technologies and services for online public services); creation of a «digital profile of personal achievements and competencies» instead of the state diploma and departure from mandatory educational standards in favor of creating an «optimal trajectory of achieving a unique set of competencies» [Университет 20.35., 2017, с. 3 (University 20.35., 2017, p. 3)]; application of new technologies in order to rate the competencies and personal qualities of students.

It seems that not all elements of the Russian model can become «native» to Belarusian higher education institutions. For example, the Russian model of the digital university assumes the use of educational modules and courses from leading Russian and foreign universities. This seems rather redundant in leading domestic universities. In higher education institutions, many departments have formed teams; that «teaching teams» have created their own unique courses with their own unique presentation of the material, functioning scientific schools. It seems advisable to retain the individuality, the original approach, perhaps only partially, to use the successful ideas of foreign universities in the content part of the educational process. The role of the teacher, the interaction with the teacher's personality, his or her unique presentation of material should not be rejected and standardized approaches to the formation of lecture material or a seminar (practical) class cannot be imposed. The amount of freedom of a professor or associate professor in creating teaching materials should be large, although under the curriculum.

As it was mentioned earlier, the Russian model envisages «application of a wide range of new technologies for rating students' competences and personal qualities». In our opinion, it does not seem entirely appropriate to leave the assessment of competences entirely to new technologies and services. It is necessary to leave the final word to a real person, because technical failures, different levels of nervousness (stress), technical training and experience of working with a particular platform, and other factors can prevent a student from fully expressing himself/herself.

There is no doubt that a first year student faces enormous stress at the first examination, the stress does not allow them to demonstrate their knowledge and skills and often a teacher at an examination plays primarily the role of a tutor, a psychologist who creates a supportive and friendly environment and helps them to prepare for demonstrating their knowledge and skills and therefore for a successful pass of the examination or test.

Often the first challenges lay the groundwork for further confidence, or turn into fear and rejection of new technologies. In our view, the role of new technology in final and midterm assessment should be subsidiary. And its role can and should increase over time as the course progresses and students gain more experience. The aim of the exam is to reveal the real knowledge and competences of the student, and this is often difficult when the student is under stress.

[1] The concept of the «Digital University» model. Концепция модели «Цифрового университета». URL:https://ac.gov.ru/news/page/koncepciu-modeli-cifrovogo-universiteta-predstavat-v-iune-21511

Such an element of the digital university as a «digital profile of their personal achievements and competencies» seems to be an additional element, rather than the main one as it is proposed in the Russian model. The classic state diploma serves as a kind of guarantee of mastering a certain minimum required knowledge base, a mark of quality, a symbol of prestige and pride.

A digital profile already exists on many different platforms (e.g. the world's largest professional contact network LinkedIn, which is available in Belarus but does not work in the Russian Federation). It seems problematic to create a unified profile for all countries or even across regions. Also, the diploma provides a guarantee to the employer, primarily due to the name of the university, its rating, it allows to establish requirements for the graduate's competences. It seems that the classical diploma and the digital profile can complement each other, reporting on the mastered basic competences in a particular speciality and additional competences as well as achievements and personal qualities. The duality of these formats will give a more comprehensive and colourful picture of the capabilities and skills of digital university graduates.

Summarizing successful foreign experience in the formation and operation of the digital university, it can be concluded that the majority of educational institutions implement the «student-centred model of learning» and use a service-oriented leadership style. Managing a university in the modern world means managing such an educational environment where dozens of thousands of people study and everyone should get maximum opportunities for their development. The student-centred model of learning reflects the specifics of the new student, who belongs to Generation Z and has a number of characteristics that differ him drastically from students of previous generations. These characteristics are so important and specific that they influence the choice of teaching methods, changing both the speed of presentation with the manner (play component) and timing of the lecture (theoretical) and practical parts of learning.

Generation Z students

Generation Z students were exposed to new technologies at a very early age, and most of them have been raised in a digital environment, spending an average of 4 hours on social media, online chatting or playing games every day. The main distinguishing feature in terms of education becomes the way they perceive and absorb information. Digital universities take this characteristic into account and often divide learning material into small, easy-to-digest blocks that are digitally duplicated. Generation Z is growing up in a world where opportunities are unlimited and time is limited, so young people have adapted to the need to assess and analyse huge amounts of information very quickly. Perception and mindset have changed and have acquired a new format corresponding to the needs of the digital era of mankind and, as a consequence, these features have to be taken into account in the whole educational system. Let us emphasize another important feature of Generation Z: they perceive the world without time and space constraints, a world engaged in a global social network with instant access to the newest information and instant reactions to it. And just «a few clicks of the mouse on any element of knowledge» form the idea of a global worldview. [Levickaitė,

2010]. It can be concluded that there may be a painless increase in the proportion of online learning for Generation Z, as unlike members of other generations, they claimed that social media was sufficient for communication and showed the least demand for physical meetings[1].

Generation Z students are characterized by multitasking, the possibility of realization of which is provided, on the one hand, by the developed skills of shifting and distributing of attention, and, on the other hand, is compensated by the instability of attention and the lack of immersion in all processes, including the educational one. It is known that memory plays a specific role in the learning process, as it is the one that allows to retain, reproduce and utilize knowledge, skills and abilities that have been acquired.

Studies have shown that members of the digital generation have more developed short-term memory than long-term one [Безрукова, 2020, (Bezrukova, 2020)]. They know better where to find the answer to their question from external sources than how to keep the information in their own long-term memory.

On the one hand, students' use of online information resources contributes to their erudition, but on the other hand, taking into account the characteristics of memory described above, makes them less knowledgeable, which may have a negative impact on their future careers. In the conditions of digital transformation of the society the virtual sphere penetrates into a person's real life, becoming an integral component of life and, as a consequence, makes people dependent on the use of various kinds of technical devices (gadgets). Generation Z has no experience at all in performing life activities without "mobile assistants", it means that their dependence on gadgets, in a sense, can be called congenital [Howe, 2007, p.87]. The digital university in this aspect is a friendly environment with an amount of personal computers, tablets, virtual reality classes, e-library and so on.

However, the digital university does not exclude students from other generations, who may be pursuing second or further education, or students from the less developed countries of the world, who did not have access to the digital environment during their childhood [Чайковская, 2019, с. 78 (Chaikouskaya, 2019, p. 78)]. The learning process includes both classic lectures (two academic hours) and a new format with maximum «game» components. The digital university has a large percentage of online learning, which can bring together students from different generations. And one of the most important goals of a digital university is to teach them how to interact effectively within their academic work and within their professional life later.

The importance of the teacher as a transmitter of cultural and ethical values should also be emphasized. Artificial intelligence cannot substitute live communication, creativity of thought and understanding of the student's psychology yet. The role of the teacher in the digital university is the one of someone who creates friendly and supportive learning environments. The role of the higher education teacher is no longer that of a translator of learning materials. It is also the role of academics, speakers and teachers who can generate unique knowledge and deliver it using new technologies and new methods of teaching.

[1] Moral Values of Generation Z Students in General Education Schools of Lithuania and Latvia URL: https://llufb.llu.lv/conference/REEP/2017/Latvia-Univ-Agricult-REEP-2017_proceedings-228-237.pdf

Conclusions

To summarise, it should be noted that a research of foreign experience in forming a digital university has highlighted a number of elements successfully used in many universities and identified a number of innovations in Russian practice that can be used after some adaptation (implementation of mixed forms of online learning, online libraries, creation of a «digital profile of personal achievements and competencies», rapid information and results exchange and some others with regard to the specific nature of university specializations). A digital university provides every student with the basic education as a system of modern competences sufficient for self-realisation and lifelong self-development. It can be concluded that, on the one hand, digitalization provides new opportunities for higher education institutions and there is no doubt about the usefulness of creating a digital university, but rather as part of its own model. On the other hand, digitalization poses some threats in the emerging digital university, primarily related to the necessity of preserving traditions, the values of Belarusian society for the new generation of students, the experience gained over the years and specific competitive advantages, as well as the risks associated with choosing a development strategy in the new environment without blindly copying successful foreign models.

References

1. Pavlovskaia S. (2020) Tsifrovizatsiia vysshego obrazovaniia [Pavlovskaya S. (2020) Digitalization of higher education] Oikonomos: Journal of Social Market Economy. № 3(18). C. 48–53. (In Russian).

2. Universitet 20.35. Agentstvo strategicheskikh initsiativ. Ekaterinburg : Izdatel'skie resheniia, 2017. T. 34. 50 s. [University 20.35. Agency for Strategic Initiatives. Ekaterinburg: Publishing solutions, 2017. Vol. 34. 50 p.] (In Russian).

3. Levickaitė R. Generations x, y, z: how social networks form the concept of the world without borders (the case of Lithuania) URL: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.3846/limes.2010.17 (accessed: October 10, 2021).

4. Bezrukova S.B. Psikhologicheskie osobennosti sovremennogo pokoleniia [Bezrukova S.B. Psychological characteristics of the modern generation] URL:https://nsportal.ru/nachalnaya-shkola/materialy-dlya-roditelei/2016/05/23/psihologicheskie-osobennosti-sovremennogo (accessed: October 10, 2021). (In Russian).

5. Howe N. (2007) Millennials Go to College. Paramount Market Pub. 228 p.

6. Chaikouskaya Y.V. (2019) Tendentsii mezhdunarodnoi trudovoi migratsii, ili mir v dvizhenii [Trends of international labor migration, or world on the move]. Oikonomos: Journal of Social Market Economy, no. 2(14). Pp. 76–86. (In Russian).

Литература

1. Павловская С. (2020) Цифровизация высшего образования. Oikonomos: Journal of Social Market Economy. № 3(18). С. 48–53.

2. Университет 20.35. Агентство стратегических инициатив. Екатеринбург : Издательские решения, 2017. Т. 34. 50 с.

3. Levickaitė R/ Generations x, y, z: how social networks form the concept of the world without borders (the case of Lithuania) URL: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.3846/limes.2010.17 (дата обращения: 01.10.2021).

4. Безрукова С.Б. Психологические особенности современного поколения URL:https://nsportal.ru/nachalnaya-shkola/materialy-dlya-roditelei/2016/05/23/psihologicheskie-osobennosti-sovremennogo (дата обращения: 10.09.2021).

5. Howe N. (2007) Millennials Go to College. Paramount Market Pub. 228 p.

6. Чайковская Ю.В. Тенденции международной трудовой миграции, или мир в движении Oikonomos: Journal of Social Market Economy. 2019. № 2(14). С. 76–86.

С.В. ПАВЛОВСКАЯ,
Ю.В. ЧАЙКОВСКАЯ

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Аннотация. В статье исследованы проблемы трансформации высшего образования под влиянием цифровизации. Авторами выявлены основные элементы модели цифрового университета, успешно реализуемые высшими учебными заведениями стран с высоким уровнем развития цифровой экономики и рассмотрены специфические черты студентов – представителей поколения Z. Также изучены основные элементы модели цифрового университета, существующие в университетах Российской Федерации, сделан вывод о возможности их внедрения в Беларуси после определенной адаптации. Авторами обоснована необходимости создания такой белорусской модели цифрового университета, в которой будет учтены традиций и ценностей белорусского общества, накопленные опыт и практика белорусских научных школ, без слепого копирования успешных зарубежных моделей.

Ключевые слова: высшее образование, цифровая экономика, цифровой университет, студенты поколения Z.

Светлана Павловская (Pavlovskayasw@gmail.com), кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный экономический университет, Беларусь, г. Минск, пр. Партизанский, 26 А, +375295626783.

Чайковская Юлия Валерьевна (j1931@yandex.ru), кандидат экономических наук, доцент, Белорусский национальный технический университет, Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, д. 65, +375296118018.

JEL F01, I21, I23, M15
УДК 378

Статья поступила в редакцию 15.10.2021 г.

Д.И. МАКСИМОВЦОВ

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТОМ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация: В статье обоснована целесообразность перехода к аутсорсингу для повышения эффективности управления объектами недвижимости и достижения социальных и экономических целей организации, а также рассмотрена специфика различных видов управления недвижимостью. Автором раскрывается содержание понятий недвижимость и управление недвижимостью, а также выявлена сущность эффективности управления недвижимостью. В работе выделены преимущества перехода к аутсорсингу в сфере недвижимости – системе организационно-экономических отношений, возникающих в результате передачи организацией некоторых функций профильным компаниям-аутсорсерам. Данный инструмент повышения эффективности бизнес-процессов предоставляет возможность организации сосредоточиться на основных функциях и оптимизировать издержки. В Республике Беларусь применение аутсорсинга в управлении объектами недвижимости не распространено, что требует больше внимания и исследовательской активности в данной области.

Ключевые слова: объект недвижимости, эффективность управления недвижимостью, оценка эффективности, 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. Московская 17, +375291674888.

Введение

Недвижимость заслуженно считается одним из ключевых ресурсов государства и выступает фундаментом в формировании макроэкономической стратегии в целом. Недвижимость как объект – это не только здание и сооружение, а также участки недр, лесов, озер и парков. Управление недвижимостью представляет собой систему действий и процедур, 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.

В качестве основной задачи управления объектами недвижимости выступает снижение затрат на содержание объекта недвижимости в соответствии с интересами собственникам [Бондарская, 2016 (Bondarskaya, 2016)].

Актуальность темы исследования состоит в том, что для развития рынка недвижимости необходимо совершенствовать управление как основными (профильными) бизнес-процессами, так и вспомогательными (второстепенными). От качества управления вспомогательными процессами в значительной степени зависит эффективность деятельности объектов недвижимости, обеспечение их конкурентного преимущества, развитие бизнеса в целом. В социально-рыночной рыночной экономике управлению объектами недвижимости свойственно многообразие форм и инструментов реализации в зависимости от характера собственности на тот или иной объект недвижимости. Следовательно, целью управления недвижимостью выступает не что другое, как прогнозируемый результат от владения, распоряжения и использования определенным объектом недвижимости. Данный ожидаемый итог управленческой деятельности напрямую зависит от типа объекта недвижимости, намерений владельца и ступени жизненного периода объекта недвижимости.

В последнее время научные публикации, посвящённые вопросам управления, в достаточной степени отражают информацию об инновационных подходах к повышению эффективности бизнес-процессов, таких как, общее управление качеством, децентрализация (создание горизонтальных организационных структур), передача властных полномочий, непрерывное усовершенствование, перестройка организационной структуры [Бахотский, 2016, с. 16 (Bahotskij, 2016, p. 16)]. Так, среди наиболее современных рыночных инструментов выделяют аутсорсинг.

Анализ отечественной и зарубежной литературы по проблемам использования аутсорсинга, показал, что опубликованные работы касаются в большей степени, описания результатов исследования, отдельных аспектов функционирования организаций, использующих аутсорсинг в своей деятельности. Так, работы С.О. Календжяна посвящены исследованию вопросов дуализма делегирования полномочий и обучающего консультирования как формы аутсорсинга корпоративного обучения. Т.А. Родкина анализирует виды и факторы развития аутсорсинга информационных технологий, организационные формы управления информационными ресурсами предприятия с использованием аутсорсинга. Дж. Брайан Хейвуд рассматривает на основе аутсорсинга информационных технологий практические мероприятия по повышению конкурентоспособности организации. В работах Н.В. Титюхина рассматриваются развитие логистических структур предприятий через внедрение аутсорсинга, приводятся результаты исследования теории и практики применения аутсорсинга в логистике. При этом тема далеко не исчерпана и требует дальнейшего теоретического осмысления.

Сущность эффективного управления недвижимостью

На наш взгляд, управление недвижимостью представляет собой систему процессов и процедур, задача которых состоит в следующем: максимально эффективно использовать объекты как источник дохода с высокой степенью рентабельности. Влияние объектов недвижимости на ценообразование и формирование себестоимости конечного продукта достаточно велико и эта составляющая себестоимость во многом зависит от эффективности управления и компетентности управляющего специалиста.

Следует отметить, общепринятый подход к оценке эффективности управления отсутствует, в отечественной и зарубежной литературе до сих пор существуют дискуссии вокруг понятий эффективности управленческого труда и эффективности управления, исследователи выявляют экспертные значения количественных и неизмеряемых результатов управленческой деятельности. [Авдей, Чайковская, 2016 (Audzei, Chaikouskaya, 2016)]. В настоящей статье под эффективностью мы понимаем относительную характеристику результативности управления, отражающую уровень достижения целей и задач компании посредством использования недвижимого имущества с наименьшими затратами. Компетентные управляющие специалисты должны создавать возможности для максимального извлечения выгоды от использования объекта недвижимости, причем выгода должна присутствовать не только в материальном эквиваленте, но и в способе достижения целей и задач организации.

При эффективном управлении недвижимостью важно учитывать стратегию управления и разработать структуру управления, учитывающую стоимостную оценку недвижимого имущества и его ликвидность, направление развития организации и макроэкономические прогнозы. Содержание эффективной деятельности по управлению объектами недвижимости предполагает наличие следующих компонентов:

- программа управления объектами недвижимости, составление прогноза динамики доходов и расходов от объекта;
- поддержание объекта в работоспособном состоянии;
- обеспечение наиболее полной занятости объекта;
- минимизация затрат по содержанию недвижимости;
- достижение наиболее эффективного использования недвижимости.

Таким образом, по своей сущности управление недвижимостью является системным, включающим в себя взаимодействующие в различных экономических аспектах, и направленные на решение в рамках стратегии конкретных оперативных задач следующие элементы:

- сам объект недвижимости;
- управляющий субъект, которым может выступать как собственник так и аутсорсер;
- управленческие решения;
- инструменты и методы управленческих воздействий.

Построенное взаимодействие выделенных элементов приводит к определенному результату-эффекту, содержание и степень значимости которого могут быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому подход к оценке эффективности управления недвижимостью также должен иметь системный характер с четко выделенной ценностной ориентацией и сформированной системой параметров ее достижения, обусловленных внутренней и внешней средой организации.

Оценить насколько эффективно осуществляется управление объектом недвижимости можно двумя основными методами:

- методом сравнений показателей, отражающих расходы и доходы по анализируемому объекту, с лучшими рыночными данными по аналогичным объектам;
- методом сравнений фактических показателей с моделируемыми данными, которые могут быть получены на основе анализа ННЭИ («наилучшее и наиболее эффективное использование») недвижимости.

Аббревиатура ННЭИ является фактическим переводом с английского и сегодня понятие «анализ ННЭИ» прочно вошло в практику оценки

эффективности управления. В его основе лежат фундаментальные исследования Дж.Фридмана и Г.Харрисона, на которых базировалась теория и практика оценки недвижимости в конце XX века. Так, в обеих работах в качестве наиболее значимого принципа оценки рыночной стоимости недвижимости определен принцип наиболее эффективного использования [Фридман, Ордуэй, 1995; Харрисон, 1994 (Fridman, Orduei, 1995; Kharrison, 1994)].

Основными видами управления недвижимостью, как операционной (объект, использованный собственником для собственных нужд), так и коммерческой (объекты, которые строились или приобретались для сдачи в аренду и получения дохода в виде арендных платежей) 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 на собственника объекта недвижимости за счет арендаторов.

В заключении к разделу можно отметить, что эффективное управление необходимо рассматривать как систему мер и мероприятий, направленных на устойчивое функционирование объекта недвижимости, независимо от его специфики. Для грамотного управления важен высокий уровень компетенций и опыта специалиста или группы специалистов, специализация в зависимости от категории объекта, вида и формы собственности, будь то операционная или коммерческая недвижимость, лесной или жилой фонд, коммерческая или государственная недвижимость, отдельно расположенное здание или один этаж в жилом комплексе.

Управление объектом недвижимости с использованием аутсорсинга

Практика управления демонстрирует тенденции активного поиска новых подходов и инструментов (о чем свидетельствует, в частности, динамика управления партнерскими взаимоотношениями), их непрерывных модификаций и творческого комбинирования.

В числе получивших признание и развитие инструментов управления объектами недвижимости входит и аутсорсинг, а также разнообразные комбинации схем и механизмов арендных отношений.

Аутсорсинг предполагает использование управленческих ресурсов внешних организаций. Отметим, что именно аутсорсинг отражают современные тенденции специализации и интеграции на рынках управленческих услуг, и легко встраивается в выбранную организацией стратегию своего развития в целом и относительно имущественных ресурсов, в частности.

Действительно, обращение к внешней управляющей компании для решения своих имущественных проблем (выбор механизма аутсорсинга), как правило, связано не столько с отсутствием собственных специалистов в данной области, сколько с осознанной долгосрочной политикой, стратегией концентрации на основных направлениях профессиональной деятельности организации. В то же время, внешняя управляющая компания тоже, как правило, не концентрирует свои усилия на единственной, подрядившей ее компании. Современное качественное предоставление услуг неразрывно связано с глубокой специализацией в данной области, стремлением к устойчивым позициям на соответствующем рынке услуг. Поэтому сама управляющая компания интегрирует свою активность, по возможности, на множестве обслуживаемых компаний.

Аутсорсинг можно интерпретировать как инструмент оптимизации деятельности предприятий благодаря концентрации ресурсов на главном аспекте деятельности и делегированию узконаправленных функций и корпоративных ролей внешним специализированным организациям. Следует отметить, что в нашей стране в настоящее время при управлении недвижимостью, организации стали чаще привлекать компании, оказывающие аутсорсинговые услуги.

Необходимо отметить безусловные преимущества аутсорсинговых процессов в повышении эффективности управления недвижимостью. В Республике Беларусь ежегодно наблюдается значительный прирост объектов нежилой коммерческой недвижимости, соответственно, возрастает потребность в делегировании определенных процессов управления в ходе создания и эксплуатации объектов недвижимости профильным компаниям-аутсорсерам. Согласно нашему мнению, на сегодняшний день большинство белорусских организаций недостаточно осведомлены о специфике различных видов аутсорсинга и их преимуществах в эффективном управлении. В сфере недвижимости аутсорсинг может быть использован в управлении эксплуатацией объектов недвижимостью, их инженерными системами, техническим обслуживанием зданий, клининговыми процессами, обслуживающим персоналом, маркетинговым продвижением. В связи с вышеизложенным, мы считаем, что перспективы развития аутсорсинга эффективного управления в сфере недвижимости в Беларуси очевидны.

В нашем государстве аутсорсинг стал развиваться в начале 2000-х годов, однако, до настоящего времени в гражданском законодательстве Республики Беларусь не выработано понятие договора аутсорсинга. 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)].

Все формы управления недвижимостью в Республике Беларусь строятся в соответствии с государственным регулированием, основанном на законодательных актах и планировании развития объекта недвижимости, а также региона страны в целом. Государство регулирует управление недвижимостью на основании декретов и законов, а также переоценки стоимости земельных участков, на которых расположен объект недвижимости.

Распоряжение государственным имуществом, включая его приобретение в государственную собственность, осуществляется в соответствии

с порядком, установленным Указом Президента Республики Беларусь от 10 мая 2019 г. № 169 «О распоряжении государственным имуществом»[1]. Аналогичный порядок установлен решениями местных Советов депутатов, в том числе по приобретению имущества в коммунальную собственность. При безвозмездном приобретении имущества в коммунальную собственность необходимо руководствоваться соответствующим решением местного Совета депутатов.

Особенностью управления объектами недвижимости, находящимися в республиканской собственности в Беларуси является то, что недвижимое имущество предоставляется в аренду по соглашению сторон без проведения аукциона либо путем проведения аукциона по продаже права заключения договора аренды с учетом требований Положения о порядке сдачи в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, их частей, находящихся в республиканской собственности (Указ Президента Республики Беларусь 29 марта 2012 г. № 150)[2].

Объекты недвижимости различных типов и отношений собственности выступают долгосрочными финансовыми предприятиями вследствие чего, зачастую имеют точное представление своего дальнейшего развития, понимание того, какие основные ресурсы в организации должны помочь реализовать собственные планы, какие шаги необходимо предпринимать для получения конкурентного преимущества, следовательно, для всего другого можно привлекать возможности компаний-аутсорсеров, не боясь потерь в долгосрочной перспективе.

Выделим некоторые положительные аспекты для собственников от использования аутсорсинга в управлении объектами недвижимости:

• работы по техническому обслуживанию объектов выполняются планомерно, непрерывно, а не по аварийному принципу;

• компания-аутсорсер предоставляет гарантию профессиональной ответственности и качества услуг по технической эксплуатации объектов недвижимости;

• уменьшаются накладные расходы, связанные со стоимостью организации и обслуживания рабочих мест, обучением сотрудников.

Однако стоит отметить, что уровень развития отечественного рынка аутсорсинга в сфере недвижимости невысок. Развитию аутсорсинга в сфере управления недвижимым имуществом препятствует ряд факторов:

• недостаток подготовленных специалистов в этой сфере;

• слабая развитость законодательной базы в данной сфере управления недвижимостью;

• неразвитость вспомогательной и обслуживающей инфраструктуры;

• низкое качество услуг, предлагаемых потенциальными аутсорсерами – управляющими компаниями.

В управлении недвижимостью аутсорсинг проявляет себя с положительной стороны как в девелоперских структурах, так и в вопросах строительного подряда. Сейчас, в отличие от докризисного периода, новых

[1] О распоряжении государственным имуществом // Национальный правовой Интернет-портал Республики [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/P31900169_1557781200.pdf. Дата обращения: 22.07.2021.

[2] О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом // Национальный правовой Интернет-портал Республики [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31200150. Дата обращения: 22.07.2021.

проектов стало значительно меньше и создание своих подрядных мощностей сопряжено с многочисленными рисками. Когда заказов не хватает, затраты на содержание техники и оборудования, а также выплату зарплаты персоналу (в том числе и незадействованному), могут привести к крупным издержкам [Ковалева, 2017, с. 146 (Kovaleva, 2017, p. 146)].

Таким образом, аутсорсинг представляет собой современный инструмент управления недвижимостью, обеспечивающий дополнительные конкурентные преимущества. Их основным источником является использование материальных и нематериальных ресурсов других компаний для достижения успеха на рынке.

Заключение

Многообразие схем и инструментов в различных сочетаниях открывает широкие перспективы для совершенствования управления ресурсами недвижимости, причем, именно с учетом стратегических подходов к решению данной проблемы и концепции гибкой и эффективной поддержки в достижении главных целей и вытекающих из них задач организации. Анализируя современное развитие рынка, можно прийти к выводу, что аутсорсинг считается относительно новым инструментом для многих отечественных компаний, но уже весьма положительно зарекомендовавшим себя в некоторых сферах деятельности, где он рассматривается не только как инструмент выживания в конкурентной среде, но и как перспективное стратегическое направление.

Основываясь на мировых тенденциях развития рынка недвижимости, предлагается внедрять в национальной экономике 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.

Ситуация, сложившаяся в Беларуси сейчас, тормозит процесс развития аутсорсинга в управлении недвижимостью, а именно – несовершенство законодательной базы и менталитет деловых отношений, который не предполагает доверительных отношений. Эти факторы несут риск потери контроля над процессом, невыполнение обязательств и утечки информации, но можно прогнозировать их улучшение в обозримом будущем.

Однако мы считаем, что перспективы использования аутсорсинга в управленческой деятельности 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 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 субпроцессы, составляющие процесс управления (поддержание сервиса, руко-

водство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов)), и установить критерии и требования к каждому из них, обеспечить необходимые ресурсы и ограничить зоны ответственности. Это позволит управлять необходимыми субпроцессами, быстро и оперативно реагировать на изменение параметров окружающей среды, например, изменение требований к результату, а также даст возможность контроля качества всего процесса в целом.

Литература

1. Авдей О.В., Чайковская Ю.В. Анализ инновационного потенциала экономики Беларуси /А.В. Авдей, Ю.В. Чайковская // Oikonomos: Journal of Social Market Economy. 2016. №2 (5). С. 56–65.
2. Бондарская О.В. (2016) Экономика региона: Управленческие решения в сфере недвижимости. Социально-экономические явления и процессов. №9. С. 5–10.
3. Бахотский А.Ю. (2016) Управление стоимостью недвижимости: предпринимательские аспекты. Актуальные проблемы экономики, социологии и права. № 1. С. 14–17.
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. Ковалева Е.С., Шлеенко А.В. (2017) Аутсорсинг на рынке коммерческой недвижимости России. Материалы Междунар. молодеж. науч. конф. «Молодежь и XXI век – 2017». Курск. С. 143–148.
6. Стефанович Л.И. (2016) Рынок банковского аутсорсинга: проблемы и информационная закрытость. Банк. вестник. №8. С. 10–15.
7. Фридман Д., Ордуэй Н. (1995) Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 480 с.
8. Харрисон Г. (1994) Оценка недвижимости. Учебное пособие. Пер. с анг. М.: РИО Мособлупрполитиграфиздата, 231 с.

References

1. 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).
2. Bondarskaia O.V. (2016) Ekonomika regiona: Upravlencheskie resheniia v sfere nedvizhimosti [Economy of the region: Management solutions in the field of real estate]. Socio-economic phenomena and processes, no. 9, pp. 5–10. (In Russian)
3. Bahotskij A.Ju. (2016) Upravlenie stoimost'iu nedvizhimosti: predprinimatel'skie aspekty [Property Value Management: Entrepreneurial Aspects] Actual problems of economics, sociology and law, no. 1, pp. 14–17. (In Russian)
4. Zakharchenko D.A., Krutikova D.A. (2018) Effektivnoe upravlenie kommercheskoĭ nedvizhimost'iu, problemy i puti resheniia [Effective

management of commercial real estate, problems and solutions]. Materialy Piatoĭ Mezhdunar. nauchno-prakt. onlaĭn-konferentsii “Problemy ėkonomiki i upravleniia stroitel'stvom v usloviiakh ėkologicheski orientirovannogo razvitiia” [Materials of the Fifth Intern. scientific and practical. online conferences “Problems of Economics and Construction Management in an Environmentally Friendly Development”]. Tomsk. pp. 160–163. (In Russian)

5. Kovaleva E.S., Shleenko A.V. (2017) Autsorsing na rynke kommercheskoi nedvizhimosti Rossii [Outsourcing in the commercial real estate market in Russia]. Materialy Mezhdunar. molodezh. nauch. konf. “Molodezh’ i XXI vek – 2017” [Materials of the International youth. scientific. conf. “Youth and the XXI century – 2017”]. Kursk. pp. 143–148. (In Russian)

6. Stefanovich L.I. (2016) Rynok bankovskogo autsorsinga: problemy i informatsionnaia zakrytost' [Banking outsourcing market: problems and information privacy]. Banking bulletin, no. 8, pp. 10–15. (In Russian)

7. Fridman Dzh., Orduei N. (1995) Analiz i otsenka prinosiashchei dokhod nedvizhimosti. [Analysis and valuation of income-generating real estate]. Moscow, Delo. 480 p. (Translation from English).

8. Kharrison G. (1994) Otsenka nedvizhimosti. Uchebnoe posobie. [Property valuation. Tutorial]. Moscow, RIO Mosobluprpolitigrafizdata. 231 p. (Translation from English).

DMITRY MAKSIMOVTSOV

OUTSOURCING AS A TOOL FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF REAL ESTATE MANAGEMENT

Abstract. The article substantiates the feasibility of switching to outsourcing to improve the efficiency of real estate management and achieve the social and economic goals of the organization, and also considers the specificity of various types of real estate management. The author reveals the content of the concepts of real estate and real estate management, and also reveals the essence of the effectiveness of real estate management. The paper highlights the advantages of the transition to outsourcing in the real estate sector – a system of organizational and economic relations arising from the transfer of some functions by an organization to specialized outsourcing companies. This tool for improving the efficiency of business processes allows an organization to focus on core functions and optimize costs. In the Republic of Belarus, the use of outsourcing in real estate management is not widespread, which requires more attention and research activity in this area.

Key words: real estate object, real estate management efficiency, efficiency assessment, 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.

UDC 338.24
JEL R30, R39

Статья поступила в редакцию 22.08.2021 г.

Е.М. ЕЛОВАЯ

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ «COVID-19» НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ЕАЭС

Аннотация. Статья посвящена анализу развития рынка туристических услуг Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) под влиянием пандемии «COVID-19».

Научная значимость работы обусловлена необходимостью исследования принимаемых государствами-членами ЕАЭС национальных антикризисных мер, направленных на поддержку туристического бизнеса под влиянием пандемии. Автором также приводятся рекомендации по расширению данного перечня мер по борьбе с последствиями пандемии. Данные меры должны обеспечить защиту потребительских интересов граждан государств – членов ЕАЭС, поскольку позволят выйти из кризиса, не перекладывая решение финансовых вопросов бизнеса на конечного потребителя туристических услуг.

Ключевые слова: туризм; туристический потенциал; Covid-19; ЕАЭС; антикризисные меры.

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, д. 1, к. 2. +375295059175.

Введение

Значимость развития сферы туризма обусловлена его совокупным воздействием на мировую экономику. По подсчетам экспертов, на сферу туризма приходится около 10 % мирового ВВП, 30 % мирового экспорта услуг, 7 % мировых инвестиций, 10 % рабочих мест и 5 % всех налоговых поступлений[1].

Начавшаяся в 2020 г. и до сих пор волнообразно продолжающаяся пандемия «COVID-19» в корне поменяла мировой рынок туристических услуг. Как результат, вынужденное закрытие границ, изоляция государств друг от друга, возникли сложности и, в некоторых случаях, прекращение перемещения граждан негативно отразились на развитие туризма и смежных отраслей. отрасли туристических услуг и связанных с туризмом секторов экономики. И, как следствие, индустрия туризма и отдыха, а также сфера пассажирских перевозок признаны наиболее пострадавшими в период пандемии отраслями во всем мире.

Всемирная туристическая организации (далее – UNWTO) в 2020 г. опубликовала ежегодный доклад «Барометр мирового туризма», в рамках которого были представлены прогнозные оценки развития отрасли в ближайшей перспективе.

[1] Развитие туризма в Казахстане. (2020). URL: https://www.dknews.kz/ru/ekonomika/65883-razvitie-turizma-v-kazahstane (дата обращения: 25.05.2021).

Как считают в UNWTO, в 2020 г. мировой туризм пережил худший год за всю историю наблюдений: из-за пандемии коронавируса и широко распространенных ограничений на поездки количество международных прибытий сократилось на 1 млрд или на 74 % относительно 2019 г. Экспортные доходы от туризма сократились на 1,3 трлн долл., что в 11 раз превышает потери от глобального экономического кризиса 2009 г. Под угрозой оказалось от 100 до 120 млн рабочих мест в сфере туризма, большинство из которых – в малом и среднем бизнесе[1].

В развивающихся странах происходит рост экономических потерь, в первую очередь, из-за отсутствия широкой вакцинации против «COVID-19». Экспертами сделано заключение, что неравномерное внедрение противовирусных вакцин усиливает экономический ущерб, нанесенный туризму в развивающихся странах, поскольку на них может приходиться до 60 % потерь мирового ВВП.

Согласно отчету Конференции ООН по торговле и развитию (далее – UNCTAD), опубликованному 30 июня 2021 г., ««проседание» международного туризма из-за пандемии может привести к потере более 4 трлн долл. в мировом ВВП в 2020–2021 гг.». Как отмечается, предполагаемый ущерб был вызван прямым воздействием пандемии на туризм, а также косвенным её воздействием на другие секторы, тесно связанные с туристической отраслью.

Также в отчете говорится, что международный туризм и сопутствующие отрасли понесли в 2020 г. убытки в размере 2,4 трлн долл. из-за прямых и косвенных последствий резкого падения числа международных туристских прибытий. Здесь также был представлен прогноз риска аналогичной потери и в 2021 г.

Также в отчете было отмечено, что сектор туризма будет быстрее восстанавливаться в странах с высоким уровнем вакцинации, таких, как Франция, Германия, Швейцария, Великобритания и США. Но эксперты не ожидают возвращения к «доковидному» уровню международных туристских прибытий как минимум до 2023 г. Основными препятствиями являются: действующие ограничения на поездки, медленное сдерживание вируса, неуверенность путешественников и неустойчивая экономическая обстановка[2].

По оценкам UNWTO, «кризис далек от завершения», поскольку из-за мутаций коронавируса многие страны вновь вводят более строгие ограничения на поездки. Это – обязательное тестирование, карантин и, в особых случаях, полное закрытие границ.

Однако опубликованные в отчете прогнозы на перспективу развития мирового туризма весьма пессимистичны. По оценкам экспертов UNWTO, общие перспективы восстановления экономики в 2021 г. ухудшились. В результате 50 % из них ожидают, что восстановление туристического сектора произойдет только в 2022 г., тогда, как в октябре 2020 г. таких был лишь 21 %, 43 % экспертов не ожидают возврата туризма к уровню, предшествующему пандемии, до 2023 г., 41 % – до 2024 г. Сце-

[1] International tourist numbers could fall 60-80% in 2020, UNWTO reports. (2020). URL: https://www.unwto.org/news/covid-19-international-tourist-numbers-could-fall-60-80-in-2020 (дата обращения: 25.05.2021).

[2] Влияние ковида на мировую экономику: исследование ЮНВТО. (2021). URL: https://www.belarustourism.by/news/vliyanie-kovida-na-mirovuyu-ekonomiku-issledovanie-yunvto/ (дата обращения: 01.07.2021).

нарии, разработанные UNWTO, показывают, что на полное восстановление туризма понадобится от 2,5 до 4 лет[1].

Несмотря на падение дохода от оказания туристических услуг в 2020 г., ожидается возобновление отрасли до прежнего уровня лишь к концу 2021 – началу 2022 гг. Ранее по оценкам Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC) доход от этой отрасли составлял 10,7 % мирового ВВП, и к 2030 г. должен был достичь показателя в 11,7 %[2].

Вследствие «ковидного» кризиса доля туристического бизнеса в мировом ВВП снизилась, но постепенно начинает возрастать. Ускорит положительную динамику еще тот факт, что утомленные кризисом и ограничениями туристы при первой же возможности отправятся на отдых и в путешествия. Надо отметить, что до пандемии, количество зарубежных поездок постоянно росло. [Чайковская, 2019 (Chaikouskaya, 2019)]

Туристический потенциал государств – членов ЕАЭС

Государства – члены ЕАЭС имеют высокий потенциал для развития внутреннего и въездного туризма.

Согласно статистическим данным ЕАЭС до 2020 г., число въездных туристических поездок иностранных граждан в государства-члены стабильно ежегодно увеличивалось (табл. 1)[3].

Таблица 1

Число въездных туристических поездок в зарубежные страны (тысяч поездок)

Страна	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Армения	1203,7	1192,1	1259,7	1494,8	1610,4	1926,7
Беларусь*	5350,0	4357,2	10 935,4	11 060,1	11501,6	11 832,0
Казахстан	6332,7	6430,2	6509,4	7701,2	8789,3	8515,0
Кыргызстан	4418,6	4335,2	4147,4	4662,0	7057,1	8634,5
Россия	25 438	26 852	24 570,5	24 390,0	24 550,9	24 418,7

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

В целом, на протяжении 2014–2019 гг. отмечается увеличение ежегодного притока иностранных туристов в среднем на 200 тыс поездок.

Рост числа въездных туристических поездок иностранных граждан в страны ЕАЭС связан, в первую очередь, с проведением значимых мероприятий событийного маркетинга (к примеру, в Беларуси организо-

[1] International tourist numbers could fall 60-80% in 2020, UNWTO reports. (2020). URL: https://www.unwto.org/news/covid-19-international-tourist-numbers-could-fall-60-80-in-2020 (дата обращения: 25.05.2021).

[2] Перспективы туристического бизнеса на 2021 год (2021). URL: https://www.poehalisnami.by/blog/perspektivi-turisticheskogo-biznesa-na--god (дата обращения: 25.05.2021).

[3] Официальная статистика въездных туристских поездок в страны ЕАЭС (2019). URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/travel.aspx (дата обращения: 01.05.2021).

ваны в 2019 г. II Европейские игры, в Казахстане – проведение выставки «EXPO-2017»; в России в 2018 г. – Чемпионат мира по футболу; в Кыргызской Республике в 2018 гг. – Всемирные игры кочевников).

Небольшой спад по числу въездных туристических поездок наблюдался в 2019 г. лишь в России и Казахстане. Причины спада очевидны: в России из-за резкого повышения цен на топливо и оттока туристов относительно данных 2018 г., когда проводился Чемпионат мира по футболу; в Казахстане – сложности с качеством дорог и придорожной инфраструктуры, ограниченностью авиасообщений, неразвитостью социальной инфраструктуры в туристических местах.

Наряду с этим, наблюдался рост выездных туристических поездок граждан государств-членов в зарубежные страны (табл. 2)[1].

Таблица 2

Число выездных туристических поездок в зарубежные страны (тысяч поездок)

Страна	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Армения	1198,1	1187,4	1262,7	1481,8	1590,5	1909,7
Беларусь*	7236,3	6962,4	8339,6	9208,6	9325,9	9221,2
Казахстан	10 450,0	11 302,5	9755,6	10 260,8	10 646,2	10 707,3
Кыргызстан**	1441,7	1719,7	2128,8	4631,0	6930,9	8515,2
Россия	42 921	34 390	31 658,7	39 628,5	41 963,5	45 330,4

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

** За 2014–2016 гг. – оценочные данные.

В связи со сложившейся ситуацией, именно переориентация выездных поездок граждан государств-членов на внутренний туризм в рамках ЕАЭС сможет существенно поддержать экономику туристической отрасли, сохранить рабочие места и, одновременно, позволит гражданам государств – членов ЕАЭС реализовать право на отдых.

В настоящее время все государства – члены ЕАЭС стремятся к постепенной стабилизации тяжелой экономической ситуации, в связи с чем принимают следующие национальные меры по смягчению последствий пандемии: усиление национальных систем здравоохранения; повышение уровня экономической поддержки платежеспособности населения и жизнеспособности бизнеса.

Сегодня перед государствами – членами ЕАЭС стоит задача по созданию конкурентоспособного турпродукта, основанного на обеспечении качества, безопасности и высоких стандартов обслуживания [Lisitsa, Pavlovskaya, 2019 (*Лисица, Павловская, 2019*)]. Ведь в Декларации о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза, подписанной президентами государств – членов ЕАЭС 6 декабря 2018 г., туризм рассматривается как «одна из ключевых областей дальнейшего расширения экономического сотрудничества, ориентированная на обеспечение раскрытия потенциала интеграции для

[1] Официальная статистика выездных туристских поездок в страны ЕАЭС (2019). URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/travel.aspx (дата обращения: 01.05.2021).

людей, повышения их благосостояния и качества жизни». В контексте указанной Декларации «формирование единого рынка услуг, в том числе и в сфере туризма, должно быть обусловлено повышением качества предоставляемых услуг и обеспечением гарантий надлежащей защиты прав потребителей»[1].

Проблема повышения качества услуг в сфере туризма является наиболее актуальной для всех государств – членов ЕАЭС. Практика государственных контрольных органов показывает, что основными группами нарушений, которые чаще всего допускаются в отношении обслуживания потребителей, являются:

• нарушения прав потребителей в сфере предоставления услуг авиаперевозок;

• нарушения прав потребителей при размещении в отеле (в основном, связанные с несоответствием заявленных условий проживания фактическим);

• нарушения прав потребителей при проведении экскурсионных программ.

Также можно выделить наиболее важные проблемы в развитии туризма в государствах – членах ЕАЭС:

• нечеткое распределение ответственности между самой туристической фирмой и ее контрагентами;

• неопределенность критериев качества туристических услуг в законодательстве государств-членов (на практике отсутствует возможность установить, в чем суть нарушения – несоответствие качества услуги или несоответствие информации об услуге);

• предоставление ненадлежащей информации туристической фирмой потребителю о приобретенных услугах (составляет примерно 40 % от общего количества нарушений, выявляемых в данной сфере);

• неразвитая социальная инфраструктура в туристических местах;

• низкая квалификация обслуживающего персонала;

• неравнозначное соотношение «цена-качество» на предоставляемые туристические услуги;

• низкий уровень координации госорганов в сфере гостеприимства;

• слабый маркетинг и брендинг туристического продукта и туристических территорий.

Для стран ЕАЭС важнейшей предпосылкой развития туризма является формирование четкого регулирования, основанного на современном мировом опыте и приоритете прав потребителей.

Так, государствам – членам ЕАЭС целесообразно использовать имеющиеся информационные возможности Евразийской экономической комиссии. В частности, для активного информирования граждан в целях защиты их прав, следует использовать информационный раздел «Защита прав потребителей», созданный на Портале общих информационных ресурсов и открытых данных Союза (potrebitel.eaeunion.org), а также рассмотреть возможность создания на его основе единой методологической базы ЕАЭС по вопросам улучшения качества продукции.

[1] Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза, г. Санкт-Петербург, 6 декабря 2018 г. (2018). URL: http://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01422031/ms_10122018 (дата обращения: 24.05.2021).

Актуальным вопросом, требующим постоянного изучения и исследования, остается дальнейшая гармонизация норм национальных законодательств государств-членов с учетом международных стандартов в сфере защиты прав потребителей, а также в сфере развития туризма. Решение поставленной задачи осуществляется государствами-членами в рамках реализации Плана либерализации по сектору услуг бюро путешествий и туристических агентств (услуги туроператоров и турагентов), утвержденного Решением Высшего Евразийского экономического совета от 26 декабря 2016 г. № 23, а также в рамках работы, проводимой странами по реализации согласованной политики ЕАЭС в сфере защиты прав потребителей[1].

Вместе с тем, работа, связанная с обеспечением качества и безопасности единых рынков товаров и услуг ЕАЭС должна выстраиваться исключительно на основе обеспечения информированности и надлежащей защиты прав и интересов потребителей. Это основополагающий подход, принятый главами государств – членов ЕАЭС, на котором основывается дальнейшее развитие интеграционных процессов в рамках ЕАЭС до 2025 г.[2]

Основными направлениями работы в сфере защиты прав потребителей туристических услуг должны стать: гармонизация отраслевых норм качества посредством разработки и внедрения стандартов, а также добровольной оценки качества туристических услуг; дальнейшая работа по совершенствованию институциональной базы защиты прав потребителей на уровне каждого государства-члена, по созданию общих механизмов защиты прав потребителей в сфере туризма; оказание методологической и технологической поддержки всем участникам туристской отрасли.

Антикризисные меры, принятые в рамках противодействия последствия пандемии для экономик государств – членов ЕАЭС

На протяжении 2020–2021 гг. в рамках ЕАЭС усилилось взаимодействие по принимаемым совместным мерам по предотвращению распространения пандемии, противодействию ее последствиям для экономик государств-членов и стабилизации макроэкономической ситуации.

Так, реализован механизм оперативного принятия решений в условиях пандемии, приняты своевременные решения по упрощению ввоза товаров критического импорта (обнулены ввозные пошлины, применяется «зеленый коридор»), введены ограничения на вывоз социально-значимых товаров.

Разработан и 10 апреля 2020 г. утвержден на заседании Евразийского межправительственного совета «Комплекс антикризисных и стабилизационных мер, направленных на обеспечение экономической стабильно-

[1] Решение Высшего Евразийского экономического совета от 26 декабря 2016 г. N 23 «Об утверждении планов либерализации по секторам услуг, указанным в Решении Высшего Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 г. № 30» (2016). URL: http://pravo.eaeunion.org/SESSION/PILOT/main.htm (дата обращения: 24.05.2021).

[2] Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза (2018). URL: http://eaeunion.org/ (дата обращения: 26.05.2021).

сти в условиях пандемии коронавирусной инфекции «COVID-19»[1]. Данный комплекс мер включает два раздела:

• пакет срочных мер стабилизационного характера, предусматривающий: организацию взаимодействия соответствующих уполномоченных органов при проведении санитарно-эпидемиологических мероприятий по предупреждению и минимизации последствий распространения пандемии; создание «зеленого коридора» для поставок критически важных товаров,что предполагает временное обнуление ввозных таможенных пошлин, упрощение таможенных процедур, включая возможность автоматической регистрации деклараций на них, совершение в первоочередном порядке таможенных операций в отношении товаров, необходимых для предупреждения и ликвидации последствий пандемии;

• меры системного характера, направленные на создание условий для восстановления и обеспечения дальнейшего экономического развития: обеспечение макроэкономической стабильности, устойчивости функционирования финансовых рынков и платежных систем; поддержка предприятий реального сектора экономики; более активное участие региональных финансовых институтов в процессе поддержки экономик; развитие цифровизации торговли[2].

Также стоит отметить, что 17 июля 2020 г. утвержден на заседании Евразийского межправительственного совета «Комплексный план мероприятий в области здравоохранения и санитарно-эпидемиологического благополучия населения по предотвращению распространения коронавирусной инфекции «COVID-19» и иных инфекционных заболеваний на территориях государств – членов Евразийского экономического союза»[3]. План предусматривает реализацию 11 мероприятий, основными из которых являются:

• обмен информацией в рамках общего процесса «Формирование, ведение и использование базы данных о случаях обнаружения инфекционных и массовых неинфекционных болезней (отравлений) и (или) распространения на таможенной территории ЕАЭС продукции, опасной для жизни, здоровья человека и среды его обитания, а также о принятых санитарных мерах»;

• обеспечение взаимного обмена информацией между уполномоченными органами государств-членов о лицах, прибывающих из стран, неблагополучных в отношении распространения инфекции «COVID-19», и следующих транзитом через территории государств-членов, для установления за ними медицинского наблюдения и проведения необходимых противоэпидемических мероприятий;

---

[1] Межправсовет утвердил срочные антикризисные стабилизационные меры и меры по восстановлению и дальнейшему развитию экономик стран ЕАЭС (2020). URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/10-04-2020-1.aspx (дата обращения: 26.05.2021).

[2] Межправсовет утвердил срочные антикризисные стабилизационные меры и меры по восстановлению и дальнейшему развитию экономик стран ЕАЭС (2020).

[3] Распоряжение Евразийского Межправительственного Совета от 17 июля 2020 г. № 16 «О комплексном плане мероприятий в области здравоохранения и санитарно-эпидемиологического благополучия населения по предотвращению распространения коронавирусной инфекции COVID-19 и иных инфекционных заболеваний на территориях государств – членов Евразийского экономического союза» (2020). URL: /https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01426846/err_20072020_16 (дата обращения 26.05.2021).

• разработка рекомендаций, регламентирующих согласованный алгоритм реагирования на вспышки инфекционных заболеваний;

• разработка скоординированных мер реагирования в связи с распространением инфекционных заболеваний, в том числе в связи с появлением новых инфекционных заболеваний[1].

Сформированы стартовые механизмы для проработки цифровых инициатив и реализации проектов в ЕАЭС. Было принято в разработку более 50 инициатив, начата реализация 3 инициатив:

• цифровые транспортные коридоры в ЕАЭС. Призваны интегрировать информацию о транспортных средствах, экипажах, грузах, разрешительных и сопроводительных документах на всех этапах перевозки на всем пространстве ЕАЭС;

• унифицированная система поиска «Работа без границ», которая позволяет соискателям вакансий и работодателям осуществить поиск работы или подбор персонала на территории нескольких государств-членов;

Евразийская сеть промышленной кооперации, субконтрактации и трансфера технологий. Предназначена для вовлечения предприятий малого и среднего бизнеса в производственные цепочки крупных производителей, возможность продвижения продукции субъектов промышленности с использованием международных цифровых экосистем государств-членов и третьих стран.

11 декабря 2020 г. главами государств – членов ЕАЭС были приняты «Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года»[2]. Стратегия нацелена на повышение самодостаточности ЕАЭС как субъекта мировой экономики и обеспечение экономического роста государств-членов и включает в себя 332 меры по развитию ЕАЭС. Реализация данной стратегии позволит: сформировать условия и инструменты цифровой трансформации ЕАЭС; обеспечить единство таможенного администрирования на таможенной территории ЕАЭС; повысить эффективность деятельности наднациональных органов; укрепить статус Евразийской экономической комиссии и расширить ее компетенцию; расширить полномочия Суда ЕАЭС как гаранта исполнения права интеграционного объединения; расширить сферы экономического сотрудничества государств – членов ЕАЭС, включив в спектр процессов сотрудничества новые направления (образование, наука, здравоохранение, туризм и спорт)[3].

Важным моментом в евразийском отраслевом партнерстве и сотрудничестве в сфере туризма и санаторно-курортных услуг стал запуск 15 июня 2021 г. «Центром развития ЕАЭС» проекта «Евразийское курортное кольцо». Суть проекта – координация в рамках партнерской экосистемы экспертной, финансовой, цифровой и нефинансовой поддержки участников отрасли санаторно-курортного лечения и отдыха государств –

[1] Распоряжение Евразийского Межправительственного Совета от 17 июля 2020 г. № 16 «О комплексном плане мероприятий в области здравоохранения и санитарно-эпидемиологического благополучия населения по предотвращению распространения коронавирусной инфекции COVID-19 и иных инфекционных заболеваний на территориях государств – членов Евразийского экономического союза» (2020).

[2] Опубликованы Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года (2020). URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/14-01-2021-1.aspx (дата обращения 26.05.2021).

[3] Там же.

членов ЕАЭС. Общее количество объектов и ассоциированных участников евразийского проекта составляет более 4,2 тыс. организаций, количество посетителей организаций санаторно-курортного лечения и отдыха до пандемии – более 3 млн человек в год.

Таким образом, на основании приведенных выше данных, можно утверждать, что в рамках ЕАЭС за период январь 2020 г. – июль 2021 г. предпринимались значительные антикризисные и стабилизационные меры, направленные на противодействие и смягчение последствий пандемии для экономик государств-членов и стабилизации макроэкономической ситуации в ЕАЭС.

Заключение

Взятый государствами – членами ЕАЭС курс направлен на комплексное развитие внутреннего и въездного туризма за счет создания условий для формирования и продвижения качественного и конкурентоспособного туристского продукта на внутреннем и международном рынках, на усиление социальной роли туризма и обеспечение доступности туристических услуг, отдыха и оздоровления граждан, что имеет большие перспективы для развития единого туристического рынка ЕАЭС.

Последствия пандемии существенно отразились на перспективах развития туристической отрасли. Поскольку сроки окончания ограничений, вводимых странами по всему миру, не определены, представляется, что выход из пандемии должен сопровождаться активным участием государств-членов в разработке антикризисных мер поддержки и стимулирования сферы туризма и гостеприимства.

В этот сложный период важным является укрепление международного сотрудничества в рамках ЕАЭС для совместного решения проблем и оказания помощи туристической отрасли для её посткризисного восстановления.

В числе мер государственной поддержки, которые уже принимаются на уровне отдельных государств-членов и могут быть применимы всеми членами ЕАЭС, можно выделить следующие:

• фискальные меры. Предусматривают мероприятия, направленные на отсрочку или снижение налоговой нагрузки на туристический бизнес (например, освобождение от уплаты взносов в фонды персональной ответственности туроператоров в тех странах, где такие взносы предусмотрены);

• пересмотр ответственности по обязательствам перед потребителем. Здесь подразумевается внедрение системы ваучеров и возможность переноса сроков и прочих существенных условий заключенных договоров (без ущерба качеству услуг);

• развитие внутреннего туризма в ЕАЭС. Здесь важно принятие государствами-членами совместных мер по стабилизации эпидемиологической обстановки внутри ЕАЭС, что свидетельствует о возможности в перспективе открыть рынок туристических услуг внутри территории ЕАЭС. Также важно выработать механизм взаимодействия государств-членов, включающий, в том числе, и вопросы обеспечения и соблюдения потребительских прав граждан[1].

[1] Опубликованы Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года (2020). URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/14-01-2021-1.aspx (дата обращения 26.05.2021).

Для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности экономик государств – членов ЕАЭС, усиления их внешнеполитического влияния в решении глобальных и локальных проблем, важно поднять престиж и конкурентоспособность интеграционного объединения. В рамках развития данной идеи необходим поиск передовых технологий по созданию и продвижению интеграционного объединения ЕАЭС. На наш взгляд актуально применить хорошо себя зарекомендовавшую в международной практике технологию формирования комплексного бренда ЕАЭС.

Сформированный бренд позволит представителями национальных органов государственной власти ЕАЭС наиболее эффективно взаимодействовать с другими заинтересованными лицами: инвесторами, туристами, местными жителями, региональными органами власти и прочими субъектами [Еловая, 2021, с. 244 (Elovaia, 2021, p. 244)].

Литература

1. Еловая Е. М. (2021) Брендинг как эффективный инструмент развития туристических территорий Республики Беларусь. Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Серыя гуманітарных навук, № 2 (66). С. 235–246.

2. Лисица Е.С., Павловская С.В. (2019) Глобальное развитие маркетинга и рекламы с учетом культурных особенностей мира. Экономический вестник университета: сб. научн. трудов ученых и аспирантов (Переяслав-Хмельницкий). 2019. Вып. 42. С. 103–110.

3. Чайковская Ю.В. Тенденции международной трудовой миграции, или мир в движении. Oikonomos: Journal of Social Market Economy. 2019. №2(14). С. 76–86.

References

1. Yelovaya Ye.M. (2021). Brending kak effektivnyy instrument razvitiya turisticheskikh territoriy Respubliki Belarus' [Branding as an effective tool for the development of tourist areas of the Republic of Belarus]. Bulletin of the National Academy of Sciences of Belarus. Humanities series, no. 2(66), pp. 235–246. (In Russian).

2. Lisitsa E. S., Pavlovskaya S.V. (2019) Global development of marketing and advertising, taking into account the cultural characteristics of the world. Economic Bulletin of the University: Sat. scientific. works of scientists and graduate students (Pereyaslav-Khmelnitsky). 2019. Issue. 42. S. 103–110.

3. Chaikouskaya Yu. (2019) Tendencii mezhdunarodnoj trudovoj migracii, ili mir v dvizhenii [Trends in international labor migration, or the world in motion]. Oikonomos: Journal of Social Market Economy, no. 2(14). pp. 76–86. (In Russian).

ELENA ELOVAIA

IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE DEVELOPMENT OF THE EAEU TOURISM MARKET

Abstract. The article focuses on the analysis of the development of the tourist services market of the Eurasian Economic Union (EAEU) under the influence of the pandemic «COVID-19». 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 stipulated by the study of the national anti-crisis measures taken by the member states to support the tourism business under the influence of the pandemic. The author also provides recommendations to expand this list of measures to combat the effects of the pandemic. These measures should ensure the protection of consumer interests of citizens of the EAEU member-states, as they will allow getting out of the crisis without shifting the solution of business financial issues to the final consumer of tourism services.

Keywords: tourism; tourism potential; Covid-19; EAEU; anti-crisis measures.

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 F15, F63
UDC 334.7 +338.2

Статья поступила в редакцию 09.082021 г.

EDITORIAL ETHICS

"OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy" follows the Best Practice Guidelinesas 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 редколлегией 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(20), 2021

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

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: conf.oikos@gmail.com
Tel.: +375 29 817 72 47; +375 29 705 15 82

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

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

Перевод: Сергей Лукин

Подписано в печать 25.11.2021.
Формат издания 70×100/16. Усл. печ. листов 8,38.
Тираж 99 экз.
Печать цифровая.
Artefaktas UAB
į.k. 122835712
Žygio g. 18-11, LT-2043 Vilnius