

ISSN 2311-4711 (print)
ISSN 2617-5789 (online)

ЦЕНТР МОЛОДЕЖНЫХ ИННОВАЦИЙ
ООО «ЛАБОРАТОРИЯ ИНТЕЛЛЕКТА»

НАУЧНЫЕ СТРЕМЛЕНИЯ

Сборник научных статей

Основан в 2012 году

ВЫПУСК № 27



Минск
«Лаборатория интеллекта»
2020

В сборник вошли научные статьи по всем направлениям научного знания, отражающие результаты исследований ученых и практикующих специалистов (в разделе «Взгляд эксперта»), а также студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых (в разделе «Молодая наука»).

Редакционная коллегия:

Анцух Наталья Сергеевна, кандидат юридических наук,
доцент, ведущий научный сотрудник кафедры международного частного и европейского права, факультета международных отношений УО «Белорусский государственный университет» (Беларусь)

Дегтярев Юрий Григорьевич, доктор медицинских наук, доцент,
доцент кафедры детской хирургии УО «Белорусский государственный медицинский университет» (Беларусь)

Ермилова Мария Игоревна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового менеджмента Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова,
руководитель Ассоциации менеджеров образования и науки (Россия)

Колесова Людмила Геннадьевна, кандидат педагогических наук,
старший менеджер-эксперт по оцениванию отдела оценивания педагогических работников
общеобразовательных школ, филиал «Центр педагогических измерений» автономной организации образования
«Назарбаев Интеллектуальные школы» (Казахстан)

Русак Ирина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики организации Академии управления при Президенте
Республики Беларусь (Беларусь)

Сапотницкий Алексей Вячеславович, кандидат медицинских наук,
ассистент 1-й кафедры детских болезней, председатель первичной профсоюзной организации студентов
УО «Белорусский государственный медицинский университет» (Беларусь)

Тихонович Ольга Геннадьевна, кандидат биологических наук,
старший научный сотрудник лаборатории нейрофизиологии ГНУ «Институт физиологии НАН Беларуси» (Беларусь)

Глеубердиева Салтанат Сулеймановна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент» экономического факультета Евразийского Национального
университета им. Л. Н. Гумилева (Казахстан)

CENTER FOR YOUTH INNOVATIONS
LABORATORY OF INTELLECT, LLC

SCIENTIFIC ASPIRATIONS

Collection of scientific articles

Founded in 2012

ISSUE NO. 27



Minsk
Laboratory of Intellect
2020

The collection includes scientific articles on all areas of scientific knowledge, reflecting the results of research by scientists and practitioners (in the section «The Expert's View»), as well as students, undergraduates, graduate students and young scientists (in the section «Young Science»).

Editorial team:

Antsukh Natalia, PhD in Law

Associate Professor, Leading researcher of International Private and European Law Department,
Faculty of International Relations, Belarusian State University (Belarus)

Degtyarev Yuri, PhD in Medical Sciences, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Pediatric Surgery, Belarusian State Medical University (Belarus)

Ermilova Maria, PhD in Economics

Associate Professor of the Department of Financial Management of Plekhanov Russian University of Economics,
Head of the Association of Education and Science Managers (Russia)

Kolesova Lyudmila, PhD in Pedagogy

Senior manager-expert on the evaluation of the Evaluation Department of Teachers of Secondary Schools,
the branch «Center for Pedagogical Measurements» of the Autonomous Educational Organization
«Nazarbayev Intellectual Schools» (Kazakhstan)

Rusak Irina, PhD in Economics, Associate Professor,

the head of the economy department Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus (Belarus)

Sapotnitsky Alexey, PhD in Medical Sciences

Assistant of the 1 st Department of Children's Diseases, Chairman of the primary union organization of students
of the Belarusian State Medical University (Belarus)

Tikhonovich Olga, PhD, Biology

Senior researcher of the Laboratory of Neurophysiology of the Institute of Physiology of the National Academy
of Sciences of Belarus (Belarus)

Tleuberdieva Saltanat, PhD in Economics

Associate Professor of the Management Department of the Faculty of Economics of L. N. Gumilyov Eurasian National
University (Kazakhstan)

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Агейко О. В., Русак И. Н.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ МОТИВАЦИЯ И МАЛЫЙ БИЗНЕС	9
---	---

*Арынбаев Ж. Т., Ержанова Ш. Д.,
Асанова Н. А., Жамиева А., Сейдалиева Д. А.*

ВЛИЯНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НБКР НА ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	12
--	----

*Мурзаibraim уулу Р., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Тлеубердиева С. С.*

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ	16
---	----

*Мурзаibraim уулу Р., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Тлеубердиева С. С., Кодашева Г. С.*

КОНСОЛИДАЦИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ	19
--	----

Накипова Г. Е., Шалабаева А. Ж.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: КАЗАХСТАНСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ	22
---	----

*Нурмукамбетова Ж. К., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Амренова Г. К., Молдакенова Е. К.*

ПЕНСИОННАЯ ЗАЩИТА И МЕХАНИЗМ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	25
--	----

Токтомамбетова Б. Д., Асанова Н. А., Тлеубердиева С. С.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТОВ	28
--	----

*Эсенгельди кызы А., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Сапаралиева Г. С.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	32
---	----

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Гаврилов В. Н., Аветисян Р. Т.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	36
--	----

Гаврилов В. Н., Прохоров Н. А., Шахнавазов А. А.

АНАЛИЗ СМАРТ-КОНТРАКТОВ КАК ОБЪЕКТОВ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	41
--	----

КРУГЛЫЙ СТОЛ

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Абухович Ю. К.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ
ВЛИЯНИЯ ЭПИДЕМИЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 46**

Буховец Т. В., Гаркавая В. Г., Русак И. Н.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
В РАМКАХ ЕАЭС В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ,
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, СПОРТА И ТУРИЗМА
С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ-ПРАКТИКОВ 50**

Вашко И. М.

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ
КАК ФАКТОР СОЗДАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ 54**

Макарецкая Т. Д.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ
BLOCKCHAIN ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 61**

Токмакова Т. М., Русак И. Н.

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УП «ВИТОК»
НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА 64**

Шевцова А. Л.

**ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
В КОНТЕКСТЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ
В ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКОМ РЕГИОНЕ 67**

Шуст А. С.

**ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ГИБКОЙ ИНТЕГРАЦИИ
В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ 74**

Щемелева Е. В.

**БЕЛАРУСЬ И ВТО: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ 78**

CONTENT

ECONOMIC SCIENCES

Ageiko O. V., Rusak I. N.

ENTREPRENEURIAL MOTIVATION AND SMALL BUSINESS	9
--	---

*Arynbayev Zh. T., Yerzhanova Sh. D.,
Asanova N. A., Zhamiyeva A., Seydaliyeva D. A.*

IMPACT OF NBKR MONETARY POLICY INSTRUMENTS ON COMMERCIAL BANK LIQUIDITY	12
--	----

*Murzaibram uulu R., Moldokunov U. A.,
Asanova N. A. Tleuberdiyeva S. S*

DIGITAL ECONOMY AS A NEW DEVELOPMENT MODEL	16
---	----

*Murzaibram uulu R., Moldokunov U. A.,
Asanova N. A., Tleuberdiyeva S. S., Kodasheva G. S.*

CONSOLIDATION IN THE BANKING SECTOR: PROS AND CONS	19
---	----

Nakipova G. E., Shalabayeva A. Zh.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: KAZAKHSTAN AND FOREIGN EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION	22
--	----

*Nurmukambetova J. K., Moldakynov U. A.,
Asanova N. A., Amrenova G. K., Moldakenova E. K.*

PENSION PROTECTION AND THE MECHANISM OF ITS PROVISION IN THE KYRGYZ REPUBLIC	25
---	----

Toktomambetova B. D., Asanova N. A., Tleuberdiyeva S. S.

WAYS TO IMPROVE THE FORMS OF CREDIT REPAYMENT	28
--	----

*Esengeldi kyzy A., Moldokunov U. A.,
Asanova N. A., Saparaliyeva G. S.*

HEALTH FINANCING EFFECTIVENESS IN THE KYRGYZ REPUBLIC	32
--	----

LEGAL SCIENCES

Gavrilov V. N., Avetisyan R. T.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE AGENCY AGREEMENT UNDER THE LAWS OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF BELARUS	36
--	----

Gavrilov V. N., Prokhorov N. A., Shakhnavazov A. A.

ANALYSIS OF SMART CONTRACTS AS OBJECTS OF CIVIL RIGHTS IN THE LEGISLATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS AND THE RUSSIAN FEDERATION	41
--	----

ROUND TABLE

FUNCTIONAL PECULIARITIES OF ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE FRAMEWORK OF FOREIGN ECONOMIC POLICY IMPLEMENTATION

Abukhovitch Y.

**ECONOMIC AND SOCIAL CONSEQUENCES OF THE IMPACT
OF EPIDEMICS ON THE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL ECONOMY** 46

Bukhsvets T. V., Garkavaya V. G., Rusak I. N.

**DEVELOPMENT PROSPECTS FOR INTEGRATION COOPERATION
IN FRAMEWORK OF EURASIAN ECONOMIC UNION
IN EDUCATION, SCIENCE AND HEALTH, SPORTS AND TOURISM
FROM PRACTICAL POINT OF VIEW** 50

Vashko I. M.

**INTELLECTUAL PROPERTY OF THE ORGANIZATION AS A FACTOR
OF CREATING COMPETITIVE ADVANTAGES** 54

Makaretskaya T. D.

**PROSPECTS FOR USING BLOCKCHAIN TECHNOLOGY
IN A COMPANY'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY** 61

Tokmakova T. M., Rusak I. N.

**LONG-TERM TRENDS IN THE DEVELOPMENT
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UE «VITOK»
BASED ON STUDY OF FOREIGN EXPERIENCE** 64

Shevtsova A. L.

**ENERGY POLICY OF THE REPUBLIC OF BELARUS
IN THE CONTEXT OF ENERGY SITUATION
IN THE EASTERN EUROPEAN REGION** 67

Shust A. S.

**OPERATIONALIZATION OF THE CONCEPT
OF FLEXIBLE INTEGRATION IN THE EUROPEAN UNION** 74

Schemeleva H. V.

**BELARUS AND WTO: PROSPECTS AND CHALLENGES
OF FUNCTIONING OF ORGANISATIONS** 78

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ ECONOMIC SCIENCES

УДК 316.3

Агейко О. В., Русак И. Н.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ МОТИВАЦИЯ И МАЛЫЙ БИЗНЕС

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. В статье отражены основные факторы, определяющие экономическое поведение людей в области предпринимательской активности, рассмотрен рейтинг стран по уровню благосостояния и отражена динамика изменения положения Республике Беларусь на карте мирового богатства.

Ключевые слова: предпринимательская мотивация, бизнес, Республика Беларусь, экономическая психология, мировое богатство.

Важное значение играет поведение людей на рынке и их возможная мотивация. Экономические интересы и потребности на данном этапе социально-экономического развития являются определяющим фактором экономического роста практически любой страны. Экономическая среда оказывает влияние на мотивацию экономической деятельности, напрямую стимулирует развитие предпринимательства и создание бизнеса. Среди основных работ, находящихся на стыке междисциплинарных исследований экономического и психологического профиля можно отметить, к примеру, работы Акерлофа Дж., Крэнтона Р., Беккера Г., Норта Д., Кови С., Щербакова И., Бузгалина А., Ольсевич Ю. и ряда других ученых [1–2].

Изучая вопросы мотивации к предпринимательству среди населения, можно выделить ряд экономических факторов, оказывающих как положительное, так и отрицательное влияние на поведение потенциального субъекта хозяйствования: инфляционные ожидания, уровень благосостояния населения, экономическая стабильность, уровень развития конкуренции.

Для Республики Беларусь предпринимательская мотивация является важным стимулом регионального развития, в подтверждение данного факта, ПРООН акцентирует внимание на развитии бизнеса в отстающих районах и сельской местности как ключевом факторе экономического роста и финансирует ряд бизнес-инициатив [3].

Необходимо также отметить, что одним из стимулов развития предпринимательства является и международная оценка уровня благосостояния стран мира, осуществляемая Швейцарским банком Credit Suisse. В своем ежегодном Глобальном отчете о богатстве, публикуемом с 2010 года, наша страна заметно улучшила позиции: с 2011 года по 2018 год мы находились в категории стран с уровнем благосостояния до 5000 тыс. долларов на человека, однако в 2019 году мы достигли уровня 2010 года и попали в категорию от 5000 до 25000 тыс. долларов на человека, тем самым улучшив уровень благосостояния (таблица 1, рисунок 1).

Таблица 1 – Хронология уровня благосостояния Республики Беларусь

Год	Категория уровня благосостояния, тыс. долларов на человека
2010	от 5000 до 25000
2011	менее 5000
2012	менее 5000
2013	до 5000
2014	до 5000
2015	до 5000
2016	до 5000
2017	до 5000
2018	до 5000
2019	от 5000 до 25000

Примечание. – Источник: собственная разработка на основе [4].

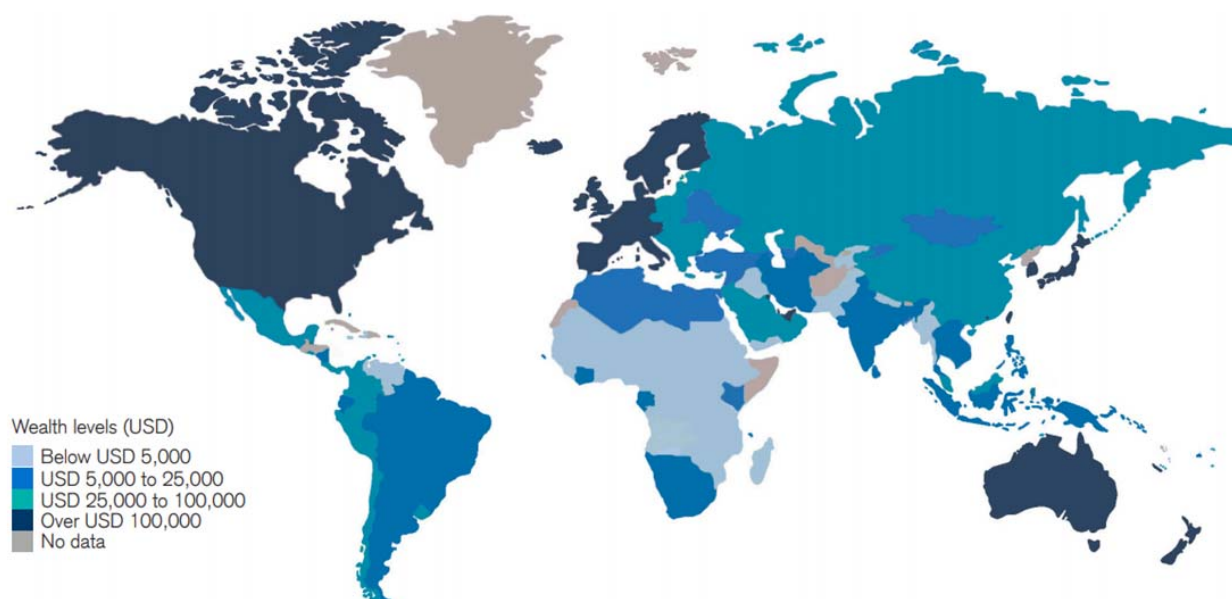


Рисунок 1 – Карта мирового богатства

Примечание. – Источник: [4].

Швейцарский банк оценивает финансовые и нефинансовые активы, а также размер государственного долга и выход на новый уровень благосостояния свидетельствует о потенциальном росте предпринимательской активности и возможности развития предпринимательства в Республике Беларусь.

Рассмотрим более подробно уровень развития предпринимательства в Республике Беларусь (таблица 2).

Как видно из таблицы 2, уровень развития предпринимательства в нашей стране недостаточно высокий, темпы роста положительные по большинству рассматриваемых показателей, однако не достаточны для того, чтобы предпринимательство стало одним из определяющих факторов эконо-

мического роста. Среди основных проблем можно отметить отрицательные темы прироста доли субъектов малого и среднего предпринимательства в валовой добавленной стоимости, валовом внутреннем продукте, резкое увеличение доли импортируемых товаров малым бизнесом и недостаточный рост экспорта.

В заключение отметим, что на данный момент актуальными остаются проблемы и взаимосвязи междисциплинарных исследований в области стимулирования предпринимательской деятельности на стыке экономики и психологии. Экономическая оценка психологии поведения может стать одним из потенциальных регуляторов экономики и определить направления дальнейшего экономического развития Республики Беларусь.

Таблица 2 – Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в основных макроэкономических показателях Республики Беларусь (в % к общереспубликанскому уровню)

Индикатор/год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2012
ВВП	26,2	25,1	24,5	23,4	23,6	24,6	24,6	93,89
Валовая добавленная стоимость	29,8	28,6	27,6	27	27,3	28,4	28,8	96,64
Средняя численность работников организаций и численность индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц	31,5	32,5	32,3	31,9	32,8	33,5	33,9	107,62
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	39,1	39,3	38,8	39,6	40	42,8	43,8	112,02
Оборот внешней торговли товарами	38,6	37,3	38,9	42,1	42,7	45,2	47,9	124,09
Экспорт товаров	41,5	37,6	41,8	48,4	45,7	47,2	51	122,89
Импорт товаров	35,6	37,1	36,2	36,5	40,2	43,5	45,3	127,25

Примечание. – Источник: собственная разработка на основе [5].

Список использованных источников

1. Кови, С. Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности / С. Р. Кови. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 374 с.
2. Щербаков, И. В. Мотивация экономической деятельности человека: направления повышения эффективности / И. В. Щербаков // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. № 64. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-ekonomicheskoy-deyatelnosti-cheloveka-napravleniya-povysheniya-effektivnosti>. – Дата доступа : 20.12.2019.
3. Как спасти отстающие регионы? Глава ПРООН в Беларуси о путях выхода из кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://neg.by/novosti/otkrytj/kak-spasti-otstayuschie-regiony?fbclid=IwAR158a-nxbslQ2hPrAP7n4gWtw1yM26D7z2SpORd1RZPfEuFSRiqcLGIWjI>. – Дата доступа : 10.12.2019.
4. The Global wealth report 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html>. – Дата доступа : 10.12.2019.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gob.by>. – Дата доступа : 20.12.2019.

Ageiko O. V., Rusak I. N.

**ENTREPRENEURIAL MOTIVATION
AND SMALL BUSINESS**

*Academy of Public Administration under the President
of the Republic of Belarus*

Summary. The article describes the main factors determining the economic behavior of people in the field of entrepreneurial activity, considers the rating of countries in terms of welfare, reflects the dynamics of changes in the position of the Republic of Belarus on the world wealth map.

Keywords: entrepreneurial motivation, business, Republic of Belarus, economic psychology, world wealth.

*Арынбаев Ж. Т., Ержанова Ш. Д.,
Асанова Н. А., Жамиева А., Сейдалиева Д. А.*

ВЛИЯНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НБКР НА ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

*Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына
Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева*

Аннотация. В данной статье охарактеризованы инструменты денежно-кредитного регулирования Банка Кыргызстана, оценено их влияние на показатели ликвидности кредитных организаций. Ликвидность – один из основных и наиболее сложных факторов, определяющих финансовое состояние и надежность банка.

Большую роль в регулировании сомовой ликвидности играют механизмы НБКР по формированию обязательных резервов, а также рефинансирования кредитных организаций

Уровень ликвидности банковского сектора оценивается, как правило, величиной избыточной ликвидности, состоящей из остатков на корреспондентских счетах кредитных организаций, депозитов кредитных организаций в Банке Кыргызстана, а также его задолженности по операциям обратного РЕПО.

Механизм усреднения обязательных резервов является наиболее доступным инструментом регулирования текущей ликвидности. Суть его заключается в том, что кредитная организация получает право не перечислять в НБКР часть обязательных резервов в размере определенной величины, но поддерживать определенный неснижаемый остаток на своем корсчете в Национальном банке.

Операции регулирования ликвидности можно разделить на изъятие ликвидности и поддержание ликвидности (рефинансирование). Операции по поддержанию ликвидности банковской системы совершаются на краткосрочный период (до 30 дней), операции по изъятию ликвидности – на более длительный период, который может составлять до 180 дней.

Данные операции не предполагают вмешательства Национального банка в процесс планирования и регулирования банками своей ликвидности в краткосрочном и долгосрочном периоде и не призваны исправлять структурные диспропорции балансов банков, вызванные проблемами долгосрочного характера.

Следовательно, более детально операции регулирования ликвидности банковской системы можно сгруппировать следующим образом:

- операции с постоянно доступными инструментами;
- операции на валютном рынке;

- операции на открытом рынке (аукционные, операции структурной/тонкой настройки).

Постоянно доступные инструменты отличаются от других тем, что банки в любой момент времени операционного дня могут воспользоваться ими по первому своему требованию без согласия Национального банка. К ним относятся: кредиты овернайт; внутридневные кредиты; кредиты последней инстанции. Все три инструмента используются для поддержания ликвидности

Как правило, кредитные организации активно используют возможности внутридневных кредитов и кредитов «овернайт» для поддержания мгновенной/текущей ликвидности.

Использование банками инструментов рефинансирования исключительно для целей регулирования ликвидности, установление Национальным банком процентных ставок по своим операциям таким образом, чтобы исключить со стороны банков заинтересованность в наращивании кредитной экспансии за счет постоянного краткосрочного рефинансирования в Национальном банке.

Рефинансирование банков является одним из инструментов, предназначенных для поддержания ликвидности коммерческих банков и сглаживания колебаний.

Национальный банк располагает следующими инструментами рефинансирования:

- «внутридневной» кредит, предоставляемый в национальной валюте на беспроцентной основе в течение операционного дня под залоговое обеспечение для повышения эффективности работы платежной системы;
- кредит «овернайт», предоставляемый в национальной валюте на сутки на платной основе под залоговое обеспечение для поддержания краткосрочной ликвидности банков;
- 7-дневный кредит предоставляется в национальной валюте на семь дней на платной основе

под залоговое обеспечение для поддержания краткосрочной ликвидности;

– кредитные аукционы для целей рефинансирования и поддержания ликвидности, проводимые в национальной валюте с целью предоставления коммерческим банкам кредитных ресурсов в национальной валюте на платной основе для поддержания ликвидности и кредитования отдельных отраслей экономики и регионов;

– кредит для поддержания ликвидности, предоставляемый на платной основе под залоговое обеспечение в целях защиты целостности банковской системы, поддержания ликвидности банка и защиты интересов вкладчиков;

– кредит, предоставляемый на платной основе под залоговое обеспечение международным организациям, создаваемым Кыргызской Республикой совместно с другими государствами в рамках ЕАЭС;

– кредит последней инстанции предоставляется в исключительных случаях коммерческим банкам, испытывающим серьезные финансовые проблемы.

Обеспеченность: операции по рефинансированию банков Национальным банком обеспечиваются высококачественным залогом, в качестве которого могут выступать ценные бумаги, включенные в Ломбардный список, и иностранная валюта, входящая в перечень валют, используемых при проведении Национальным банком операций по встречному размещению депозитов и сделок СВОП.

В настоящее время ставка по ломбардным кредитам НБКР сроком на один календарный день зафиксирована на уровне 5,75 %. А динамику ставки по кредиту «overnight» можно проследить в нижеприведенной таблице:

Таблица 1. Динамика ставок по кредиту «Овернайт»

Кредиты «Овернайт»	
Дата	Процентная ставка (%)
03.12.1998 г.	132,00
04.01.1999 г.	90,85
04.01.2001 г.	26,72
03.01.2002 г.	15,00
02.01.2003 г.	5,32
04.01.2004 г.	4,76
05.01.2005 г.	4,68
16.04.2008 г.	12,44
11.03.2009 г.	15,76
29.01.2010 г.	1,22
24.02.2011 г.	7,73
09.01.2012 г.	16,33
08.01.2013 г.	3,17
18.02.2014 г.	4,96

Окончание таблицы 1

Кредиты «Овернайт»	
Дата	Процентная ставка (%)
27.10.2014 г.	9,50
2015-2016 гг.	12,00
2017-2018 гг.	6,25
1 полугодие 2019 г.	6,00

Опыт поддержания ликвидности банков показывает, что возможность использования внутридневных кредитов позволяет им сократить остатки на корреспондентских и субсчетах и, следовательно, высвободить средства для других активных операций. Кроме того, оборачиваемость денежных средств на активно кредитруемых корреспондентских счетах значительно возрастает, что может свидетельствовать об ускорении расчетов в экономике

Кредиты НБКР предоставляются кредитным организациям – резидентам Кыргызской Республики, отвечающим определенным критериям, на условиях срочности, платности, возвратности и обеспеченности, на срок не более 180 календарных дней, а процентные ставки по ним устанавливаются нормативными актами НБКР.

Известно, что НБКР – кредитор последней инстанции, следовательно – овердрафт по корреспондентскому счету в НБКР не должен восприниматься как сопоставимая альтернатива другим инструментам привлечения денежных средств (например, межбанковские кредиты, межбанковские депозиты, счета Лоро, прочие долговые банковские обязательства, облигации). Банк в ежедневной деятельности должен осуществлять мониторинг и контроль состояния ликвидности корсчета/ корсчетов. Но даже этого мало, потому что мониторинг и контроль должны осуществляться не сами по себе, а быть инструментами для предвидения возможности возникновения нежелательного развития ситуации.

Конечно, некоторую часть пассивов банк может формировать и за счет ресурсов банков-резидентов и банков-нерезидентов, привлеченных на межбанковском рынке. При этом данные ресурсы могут носить как целевой характер и предоставляться на длительный срок, так и служить временным средством сокращения недостатка текущей ликвидности и предоставляться на срок до одного банковского дня. Преобладание первой категории ресурсов увеличивает расчетную ликвидность банка, второй – сокращает ее. Поэтому банк должен также рассчитать для себя безопасную сумму заимствования на межбанковском рынке на короткие сроки.

Таблица 2. Кредиты, выданные НБКР

	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Итого
Кредиты «Овернайт»					
2017 г.		50,0	538,2	13228,3	13816,5
2018 г.	10493,9	7608,4	–	–	18102,3
Кредитные аукционы					
2017 г.	500,0	4 130,0	180,0		4810,0
2018 г.	664,9	2335,1	–	–	3000,0
Кредиты на поддержание ликвидности					
2017 г.				538,3	538,3
2018 г.	–	141,4	430,2	–	571,7

Объем кредитов «овернайт», выданных за 2018 год, составил 18,1 млрд сомов, тогда как в 2017 году – 13,8 млрд сомов.

Национальным банком в 2018 году в целях содействия развитию экономики Кыргызской Республики и снижения процентных ставок по кредитам в рамках кредитных аукционов были предложены коммерческим банкам средства в размере 12,0 млрд сомов, при этом утвержденный объем по итогам аукционов составил 3,0 млрд сомов (в 2017 году – 4,8 млрд сомов). Данные средства были направлены коммерческими банками на кредитование проектов в регионах Кыргызской Республики, а также на реализацию проекта Правительства Кыргызской Республики «Финансирование сельского хозяйства».

Кроме того, для поддержки долгосрочного экономического роста Национальный банк предоставил за 2018 год кредиты в размере 300,0 млн сомов (в 2017 году – 72,5 млн сомов) международным организациям, создаваемым Кыргызской Республикой совместно с другими государствами в рамках ЕАЭС.

В 2018 году Национальным банком были выданы кредиты для поддержания ликвидности на общую сумму 571,7 млн сомов (в 2017 году – 538,3 млн сомов).

«Внутридневной» кредит, 7-дневный кредит, а также кредит последней инстанции в 2018 году коммерческим банкам не предоставлялись.

Операции на валютном рынке – очень часто используемый инструмент для изъятия и поддержания ликвидности банковской системы.

Аукционы прямых своп – это аукционы по обмену денежных средств в национальной валюте на эквивалентную сумму в иностранной валюте (доллар США и евро) с обязательством обратного обмена основных сумм и начисленных процентов по заранее оговоренным условиям. Целью проведения аукционов прямых своп является обеспечение банковской системы краткосрочной ликвидностью

в национальной валюте на срок до семи дней. Аукционы проводятся по инициативе НБКР.

Обратные своп-операции – это операции по обмену денежных средств в иностранной валюте (доллар США) на эквивалентную сумму в национальной валюте с обязательством обратного обмена основных сумм и начисленных процентов по заранее оговоренным условиям. Целью проведения обратных своп-операций является изъятие из банковской системы избыточной ликвидности в национальной валюте. Операции проводятся по инициативе Национального банка.

Аукционные операции являются основными и используются Национальным банком для регулирования ликвидности банковской системы. Причем цель проведения данных операций – регулирование ликвидности банковской системы на более долгосрочной основе. По операциям поддержания ликвидности период сделок может составлять 1–30 дней, по операциям изъятия ликвидности – 1–180 дней [2].

Аукционные операции на рынке включают:

- покупку и продажу государственных ценных бумаг на условиях РЕПО;
- депозитный аукцион;
- аукционы по продаже нот НБКР.

Аукционы по продаже нот НБКР – это государственные краткосрочные ценные бумаги, выпускаются в обращение НБКР на срок 7, 14, 28, 91 и 182 дня на еженедельных аукционах. Доходность определяется в зависимости от спроса и предложения со стороны коммерческих банков. Целью проведения аукционов нот является изъятие из банковской системы ликвидности в национальной валюте.

Операции РЕПО НБКР – это операции по покупке (прямое РЕПО)/продаже (обратное РЕПО) государственных ценных бумаг с обязательством их обратной продажи/покупки в определенную дату в будущем и по заранее оговоренной цене.

Целью проведения операций прямых РЕПО является временное предоставление банковской системе ликвидности в национальной валюте. Целью проведения операций обратных РЕПО является временное изъятие из банковской системы ликвидности в национальной валюте. НБКР объявляет минимальную процентную ставку при прямых РЕПО-операциях и максимальную процентную ставку при обратных РЕПО-операциях по принимаемым на операции РЕПО заявкам. Также операции РЕПО могут проводиться по фиксированной процентной ставке для всех участников. Операции РЕПО проводятся по инициативе НБКР.

Депозитные операции НБКР в национальной валюте – это инструмент, используемый с целью

изъятия избыточной ликвидности из банковской системы путем привлечения денежных средств в национальной валюте на срочные депозитные счета в НБКР на условиях возвратности, платности и срочности. НБКР объявляет максимальную процентную ставку при проведении депозитного аукциона. Также депозитные операции могут проводиться по фиксированной процентной ставке для всех участников. Депозитные операции проводятся по инициативе НБКР.

К операциям структурной настройки относятся покупка и продажа государственных ценных бумаг и ценных бумаг Национального банка на условиях «до погашения». Операции структурной настройки инициируются Национальным банком и проводятся с целью одновременного изъятия избытка ликвидности или одновременного вливания ликвидности для корректировки объема денежного предложения с учетом целевых ориентиров денежно-кредитной политики.

Как правило, объектом по таким сделкам являются государственные ценные бумаги. Причем Национальный банк может выступать стороной по сделке лишь на вторичном рынке ценных бумаг. Приобретение государственных ценных бумаг на условиях «до погашения» при первичном размещении недопустимо. Ставки по операциям структурной настройки ориентированы на уровень ставок по аукционным операциям на открытом рынке

и учитывают текущую конъюнктуру финансового рынка. Еще одним инструментом регулирования ликвидности банковской системы можно считать обязательные резервные требования.

Особенность данного инструмента заключается в том, что его применение не связано с совершением сделок на финансовом рынке. Регулирование ликвидности банковской системы посредством использования этого инструмента реализуется через механизм регулирования нормативов обязательных резервов.

Значение норматива ликвидности банковской системы 2018 году составило 67,0 процента при установленном для коммерческих банков нормативе на уровне не менее 45,0 процента. В целях предупреждения рисков действует дополнительный норматив мгновенной ликвидности (К3.3) для отдельных банков.

В заключение хотелось бы отметить еще раз, что и низкие значения ликвидности, и их избыточный уровень свидетельствуют о негативных тенденциях. В первом случае это неспособность обслуживать платежи, во втором - эффективно распоряжаться свободными ресурсами. Поэтому оптимальный уровень ликвидности банковской системы – одна из основ ее устойчивости. Задача банков в настоящее время – грамотно и эффективно управлять собственной ликвидностью, используя, в частности, инструменты, предлагаемые НБКР.

Список использованных источников

1. Вешкин Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. – М. : Магистр, 2007.
2. Банковское дело : учебник / Фин. академия при Прав-ве РФ, ред. О. И. Лаврушин. – М. : КноРус, 2007.
3. Васильев А. Ликвидность коммерческого банка // Деньги. – 2004.
4. Моисеев С. Р. Роль коридора процентных ставок Центрального Банка в управлении банковской ликвидности // Банковское дело. – 2008.
5. Годовой отчет НБКР 2018 г.
6. www.nbkr.kg
7. www.bankir.kg

*Arynbayev Zh. T., Yerzhanova Sh. D.,
Asanova N. A., Zhamiyeva A., Seydaliyeva D. A.*

**IMPACT OF NBKR MONETARY POLICY INSTRUMENTS
ON COMMERCIAL BANK LIQUIDITY**

*Kyrgyz National University J. Balasagyn,
Eurasian National University L. N. Gumilyov*

Summary. The instruments of monetary regulation of the Bank of Kyrgyzstan are characterized, their impact on the liquidity indicators of credit institutions is assessed. Liquidity is one of the main and most complex factors determining the financial condition and reliability of a bank.

*Мурзаibraим уулу Р., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Тлеубердиева С. С.*

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ

*Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына
Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева*

Аннотация. Кыргызстан стоит на пути стремительных изменений. Переход к цифровому формату различных областей жизнедеятельности, это своеобразный прорыв в будущее. Многие развитые страны мира давно применяют принципы цифровизации и эти плоды видны невооружённым глазом. Важнейшим аспектом будет являться успешный переход республики к цифровой экономике.

В эпоху индустриальной экономики рост производства характеризуется увеличением физического размера предприятия - увеличением количества оборудования, его мощностей, расширением штата и т. д. Рост не был бы возможен без существенного роста. Финансовые расходы, на которые были способны только старые игроки или новички с большими ресурсами. В настоящее время мир вступает в эру постиндустриальной цифровой экономики, которая радикально меняет ситуацию:

- Основным ресурсом становится информация, и этот источник от использования не иссякает;
- Торговые площади в Интернете не ограничены;
- Компании не нужно быть большой, чтоб успешно конкурировать;
- Один и тот же физический ресурс может быть использован бесконечное количество раз для предоставления различных услуг;
- Масштаб операционной деятельности ограничен только размерами Интернета;

Развитие цифровой экономики можно сравнить со строительством железных дорог в XIX в. или электрификацией в XX в. Цифровая экономика – это не отдельная отрасль, по сути, это основа, которая позволяет создавать качественно новые модели бизнеса, торговли, логистики, производства, изменяет формат образования, здравоохранения, госуправления, коммуникаций между людьми, а, следовательно, задает новую парадигму развития государства, экономики и всего общества.

Основная идея цифровой экономики заключается в том, что производство продуктов, услуг, обучение на протяжении всей жизни и инновации становятся возможными благодаря компьютеризированной передаче и обработке современной технологии в контексте глобализации рынка и устойчивого развития. В последние годы произошли изменения в формировании экономики стран, особенно в укреплении их экологической состав-

ляющей. Распространение интернета открывает возможности реализации циркулярных инноваций. Снижение стоимости сенсорных технологий и расширение сетей позволяют подключить каждый компонент, поступающий в производственный процесс. Данные, которые собираются через такие подключения, дают возможность узнать место происхождения продукта, способ производства и количество энергии, затраченной на его производство. Эти данные лежат в основе экономики замкнутого цикла. Получаемая на их основе информация дает предприятиям, городам и целым странам возможность более эффективно восстанавливать, создавать и перебазируть эти ресурсы. Таким образом, экономика замкнутого цикла и цифровизации защищает окружающую среду, создает рабочие места, и это сделает экономику Кыргызстана более устойчивой, а бизнес более конкурентоспособным.

Следует отметить, необходимость перехода на информационную экономику озвучил Всемирный банк в «Докладе о мировом развитии – 2016: цифровые дивиденды». Согласно докладу 40 % населения планеты имеют доступ к интернету, а мобильными телефонами владеют практически все семьи без исключения. Всемирный банк подчеркивает, что государства должны стремиться подключать к интернету всех граждан. Доступность через сеть не только услуг, товаров, но и образования для всех слоев населения позволит направить «цифровые дивиденды» государству, бизнесу и всем людям. В понятие дивидендов специалисты банка вкладывают как материальную прибыль, так и прозрачность государственного аппарата.

Для управления развитием цифровой экономики формируется так называемая «дорожная карта». Она рассчитана до 2024 года. Эта «дорожная карта» включает описание целей, ключевых вех и задач настоящей Программы, а также сроков их достижения. В настоящее время в мире, да и в Кыргызстане,

осуществляется экономический рост в основном за счет ресурсопотребления. Например, только около 14 % сырья, используемого в промышленности Германии, получают из процессов переработки отходов. Принимаются усилия повысить эту долю и использовать отходы безопаснее и экологичнее. Пока еще продолжается третья промышленная революция, начавшаяся во второй половине прошлого века с создания цифровых компьютеров и последующей эволюции информационных технологий. Она постепенно трансформируется в четвертую цифровую революцию, которая характеризуется слиянием технологий и размыванием граней между физическими, цифровыми и биологическими сферами. Впервые концепцию четвертой промышленной революции, или «Индустрии 4.0», сформулировали на Ганноверской выставке в 2011 году, определив её как внедрение «киберфизических систем» в заводские процессы. Предполагается, что эти системы будут объединяться в одну сеть, связываться друг с другом в режиме реального времени, самонастраиваться и учиться новым моделям поведения.

Цифровые технологии могут способствовать новым бизнес-моделям за счет возвращения снова на рынок активов, которые вышли из обращения, чтобы заработать второй, третий или даже четвертый доход. Скорость, с которой предприятия с цифровыми технологиями используют эти возможности, поражает. Компании создают в интернете социальные сети, которые позволяют людям продавать свою ненужную одежду и зарабатывать на этом десятки миллионов долларов через несколько месяцев после их открытия.

Для успешного функционирования бизнеса, в цифровой экономике необходимы три элемента или составные части: инфраструктура (доступ в интернет, программное обеспечение, телекоммуникации), электронный бизнес (ведение хозяйственной деятельности через компьютерные сети), электронная коммерция (торговля, дистрибуция товаров через интернет). Можно сказать, что это электронные бизнес-технологии, внутренние движущие силы. Но развитие цифровой экономики напрямую зависит от внедрения таких «внешних», передовых наукоемких технологий, как нано-технологии, биотехнологии, технологии энергетических систем, квантовые технологии и т.п. И наоборот, дальнейшее развитие ИКТ, включая: технологии облачных вычислений, технологии обработки больших данных, мобильные технологии, технологии интернета вещей, технологии геолокации, технологии распределенных сетей связи, дает импульс развитию наукоемких технологий в реальной «традиционной» экономике.

Кыргызстану стоит перенимать положительный зарубежный опыт, поскольку страна является аграрной и именно этот сектор смог бы вывести республику на высокий уровень развития. Однако это должно происходить не только в сельскохозяйственном секторе. Существуют гибридные технологии, которые сочетают цифровые возможности с точным производственным изготовлением. Например, трехмерная печать совершенствует логистику через развитие местного производства. Гибридные технологии имеют способность к самообучению, используя аналитику и датчики. Вообще, стоит отметить, что цифровые решения являются примером. Они могут обеспечить более эффективное использование ресурсов и повысить эффективность процессов. Они предоставляют знания о материалах и поведении, а также содействуют налаживанию партнерских отношений между различными заинтересованными сторонами.

Для того чтобы в полной мере использовать потенциал этих решений, необходимо повысить осведомленность об этих возможностях и устранить такие препятствия, как нехватка ресурсов, знаний и правовой определенности, которые в настоящее время препятствуют их использованию. Нужно оценить текущие инициативы по необходимой инфраструктуре для цифровизации и цифровой трансформации промышленности, а также предстоящие законодательные предложения по трансграничному потоку данных, онлайн-платформам и доступу к публичным данным и их повторному использованию с позиции экономики замкнутого цикла.

Цифровая экономика несет в себе огромные изменения для более чем 50 % различных отраслей экономики. Благодаря информационным технологиям современному производству все более становятся присущи высокие скорости и разнообразие оказания услуг и выпуска товаров. Для последних характерны быстрая разработка и появление новых продуктов и все более короткий срок их жизни. В части услуг цифровые технологии способны сделать решение типовых задач с большим объемом операций намного более дешевым, быстрым, удобным и без посредников, примером чего являются такие технологии, как заказ такси, электронная торговля, интернет-банкинг и др. Это вызвано тем, что информационные технологии и платформы кардинально меняют бизнес-модели, повышая их эффективность за счет устранения посредников и оптимизации. То есть для увеличения доходности во многих областях экономики посредников можно заменить автоматическими сетевыми сервисами (достаточно хорошо работающим сайтом или мобильным приложением).

Благодаря цифровым технологиям упрощается повседневная жизнь людей, сокращаются расстояния, меняются производственные отношения, устройство экономики и образования, развиваются информационные системы и сервисы, происходит глобализация.

Однако существует обратная сторона успеха, поскольку внедрение и развитие цифровой экономики влечет за собой риски, а именно:

1. Проникновение посторонних информационных технологий во все аспекты жизни и деятельности ограничивает суверенитет и повышает его уязвимость.

2. Возникает реальная опасность для национальной кибербезопасности: финансов, транспортной и энергетической инфраструктуры, управления экономикой, социального «инжиниринга».

Для полноценного существования и развития общества тоже возникают свои риски, такие как:

1. Существенно увеличивается количество людей, которые теряют работу из-за роботизации фирм и компаний. Исчезает по причине не востребованности большое количество нынешних специальностей. Снижение человеческих и кадровых возможностей.

2. Существенная часть людей, с большой долей вероятности не справится с новыми видами деятельности и работы в виду своей неподготовленности.

Для развития подрастающего поколения риски связаны с:

1. Доступ детей к компьютеру приводит к формированию у них машинного мышления (мо-

ментального, фрагментарного, поверхностного) в ущерб системному (многоплановому, целостному, комплексному). Исчезновение его из нашего обихода влечёт за собой проблемы оптимального решения каких-либо повседневных противоречий.

Духовно-нравственное развитие личности и общества тоже сталкивается с негативными проявлениями цифровой экономики:

1. Возникает угроза разрыва связи с реальным окружающим миром. Нынешнее, «компьютерное» поколение, не интересуется практически ничем, кроме гаджетов. Человек, со временем, замыкается лишь на коммуникации с искусственным интеллектом и через него же и строит общение с другими.

2. Возникает угроза утраты людьми способности сочувствовать, которая является главной целью и критерием развития личности.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы добавить, что цифровая экономика представляет собой динамично развивающуюся форму ведения хозяйственной деятельности информационного общества. Она повсеместно проникает и занимает уверенные позиции в реальном секторе экономики. Цифровая экономика стремительно меняет привычные формы и методы ведения хозяйственной жизни по всему миру. Однако не следует забывать, что наравне с положительными сторонами внедрения цифровой экономики имеется и глобальный пласт негативных влияний на жизнедеятельность человека и общества.

Список использованных источников

1. Сударушкина, И. В., Стефанова, Н. А. Цифровая экономика // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – № 1 (18). – С. 182–184.
2. Паньшин, Б. В. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития // Наука и инновации. – 2016. – № 3. – С. 17–20.
3. Дербенева Е. Н., Гусейнова А. Г. Слагаемые успеха цифровой экономики // Молодой ученый. – 2019. – № 25. – С. 195–197.
4. Бетелин В. Б. Цифровая экономика: навязанные приоритеты и реальные вызовы // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2017. – № 3–4. – С. 22–25.

*Murzaibraim uulu R., Moldokunov U. A.,
Asanova N. A., Tleuberdiev S. S.*

DIGITAL ECONOMY AS A NEW DEVELOPMENT MODEL

*Kyrgyz National University J. Balasagyn,
Eurasian National University L. N. Gumilyov*

Summary. Kyrgyzstan stands in the way of rapid change. The transition to the digital format of various areas of life, this is a kind of breakthrough into the future. Many developed countries of the world have long been applying the principles of digitalization and these fruits are visible to the naked eye. The most important aspect will be the successful transition of the republic to the digital economy.

*Мурзаibraим уулу Р., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Глеубердиева С. С., Кодашева Г. С.*

КОНСОЛИДАЦИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

*Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына
Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева*

Аннотация. В данной статье рассматривается слияние и поглощение в банковском секторе. В настоящее время консолидация в банковском секторе рассматривается через призму банковских слияний и поглощений, количество которых в условиях современного финансового рынка увеличивается с каждым годом. Рынок слияний и поглощений в целом становится все более цивилизованным, о чем свидетельствует сокращение числа недружественных поглощений. Консолидация в банковском секторе обусловлена общим ростом экономики страны, продолжающейся глобализацией финансовых рынков и дальнейшей интернационализацией бизнеса.

При осуществлении слияний и поглощений стороны таких сделок руководствуются определенными принципами, следуя которым они рассчитывают качественно повысить эффективность работы объединенного банка.

Основным мотивом консолидации в банковском секторе служит синергетический эффект, который проявляется в том, что показатели деятельности объединенной кредитной организации, образовавшейся в результате слияния или поглощения, количественно и качественно превышают простой суммарный результат отдельно работавших ее частей. Стремление к консолидации является общим как для кыргызских, так и для иностранных компаний и финансовых структур. Успешными примерами слияний можно назвать топ консалтинговых компаний – PWC, Ernst & Young, Deloitte. Синергетический эффект объясняется экономией на масштабе, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, а также укреплением позиций кредитных организаций в том или ином сегменте банковского рынка.

Диверсификация бизнеса – также одна из серьезных причин слияний и поглощений банков. Именно консолидация кредитных организаций позволяет заметно расширить региональную банковскую сеть, осуществить наиболее полную диверсификацию продуктового ряда, включая увеличение предложения банками небанковских продуктов и услуг. Например, если банк, специализирующийся на корпоративном финансировании, решает диверсифицировать свою деятельность на финансовом рынке, начав развивать розничное направление бизнеса, то для него гораздо дешевле может оказаться покупка соответствующего банка, чем организация собственной розничной сети с использованием стратегии органического роста. Именно стремление крупных банков расширить свою фи-

лиальную сеть (поскольку ее наличие сегодня является неременным условием для эффективного рефинансирования) является, по нашему мнению, основной причиной роста числа слияний и поглощений в банковском секторе.

Возможность использования избыточных ресурсов – также важный мотив слияния и поглощения на кредитном рынке. Например, региональный банк, расположенный в районе с достаточными финансовыми ресурсами, но с ограниченными по тем или иным причинам возможностями для их размещения, может быть интересен как объект поглощения, как источник пополнения ресурсной базы для крупного банка, оперирующего в национальном масштабе. Поглощение в данном случае может быть выгодно для обеих сторон: крупный банк увеличивает свою ресурсную базу, а региональный получает новые возможности для более эффективного размещения привлекаемых им средств.

Такой мотив слияний и поглощений, как разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения, для большинства банкиров является сейчас первоочередным. Действительно, покупка региональных банков сегодня обходится дешевле развития собственной филиальной сети. Окупаемость филиала составляет в среднем 2–3 года, поэтому с точки зрения оптимизации расходов целесообразнее купить уже действующий банк с соответствующей сбытовой сетью, клиентской базой и лицензией центрального банка, одновременно избежав бюрократических проволочек, связанных с созданием филиала. Кроме того, примером реализации данного стремления на практике может служить также покупка кредитной организацией собственной процессинговой компании.

Подчас консолидация бизнеса происходит и благодаря личным желаниям менеджеров той или иной кредитной организации.

В Кыргызстане официально объявлено о крупнейшей за последние годы сделке в финансовом секторе: «Бакай Банк» и «БТА Банк» успешно завершили переговоры о слиянии. НБ КР одобрил присоединение. Объединение завершится в начале 2020 года. Известно, что объединенный банк будет работать под брендом «Бакай Банка».

Поглощение не стало сюрпризом. Разговоры о том, что финорганизации планируют слияние, появились еще в середине марта текущего года.

Объединение банков – это хорошая новость как для регулятора, так и для клиентов. Нацбанку будет легче регулировать несколько крупных финансово-кредитных учреждений, чем множество мелких.

Объединения способствуют повышению эффективности комбанков и расширению спектра услуг, что в конечном итоге позволяет им более качественно удовлетворять растущий спрос на финансовые продукты и сервисы. Из факторов, толкающих их на этот шаг, можно выделить глобализацию банковских рынков, усиливающую конкуренцию.

Скорее всего, именно желание руководства «Бакай Банка» увеличить охват населения своими продуктами объясняет, почему он не просто купил акции «БТА», а пошел на объединение структур. Таким образом, «Бакай» расширит свою сеть филиалов и сберкасс вдвое: их будет более 170 по всей стране.

Клиентам выгоднее обслуживаться в крупных банках, потому что они более устойчивы. В данном случае два банка объединят свои лучшие практики, у них будет больше возможностей для разработки инновационных продуктов. Объединение «БТА» и «Бакай» при синхронизации работы двух команд, синергии, будут дополнять друг друга, взяв сильные стороны и избавившись от слабых. Еще это положительный сигнал для кредиторов, для них сокращаются риски, и они более активно начнут вкладывать в «Бакай Банк».

На рынке появляется более крупный игрок. Это дает возможность увеличить свои активы. Новый банк сможет привлекать больше дешевых денег. Все, что сегодня делается с точки зрения повышения конкуренции, это плюс для экономики и потребителей.

В Кыргызстане слишком много финансово-кредитных организаций, но это далеко не лучшим образом сказывается на рынке. Банковские продукты дорогие, для того чтобы ситуация выровнялась, необходимо появление на рынке крупных игроков, в том числе и международных финансовых институтов. Тогда у населения появятся дешевые кредиты, страхование, доступная ипотека под 2–3 % на 20 лет, также доступ к бизнес-кредитам под 5–6 %

для всех видов предпринимательства, не только для сельскохозяйственного сектора, как это происходит сегодня. Сегодня отдельные финорганизации пытаются укрупняться, – это задел на будущее, чтобы выдержать конкуренцию после того, как к нам придут международные банки.

Группа бизнесменов пытается предвидеть будущие события. Кыргызстан рано или поздно войдет в зону интересов международных фининститутов. Тогда в стране, скорее всего, останутся несколько крупных банка, которые выживут. В любом случае население от этого только выиграет.

Дело в том, что для содержания большой филиальной сети, имея при этом малый собственный капитал, маленький кредитный портфель, финансово-кредитным организациям приходится устанавливать высокие ставки по продуктам. Чистая маржа мелких банков составляет около 2–4 %, все остальное съедают удельные расходы.

Для максимизации финансовых результатов банкам необходимо сокращать расходы, а это возможно при консолидации бизнеса. Чем крупнее банк, тем меньше он съедает собственной прибыли, а значит вполне можно рассчитывать на снижения ставок по кредитам.

Важно отметить, что и до присоединения «БТА» к «Бакай Банку», они были далеко не в конце списка. По размеру уставного капитала «БТА» (2 млрд сомов) занимал 4-е место, «Бакай» (627.9 млн сомов) — 12-е из 24-х. А после слияния «Бакай Банк» станет одним из крупнейших в республике по величине уставного капитала, который составит 2.6 млрд сомов. И по праву войдет в топ-3 вместе с «Керемет Банком» (4.5 млрд сомов) и «Айыл Банком» (3.4 млрд сомов). Примечательно, что до этого в тройку лидеров входили только финансовые организации с госкапиталом.

Из плюсов для экономики страны можно ожидать дешевые кредиты для бизнеса и, как следствие, его развитие, а также повышение устойчивости банковского сектора, что, безусловно, позитивно для республики. Кроме того, существует вероятность прихода на рынок международных организаций. А приток иностранного капитала в свою очередь может расширить потенциал национального банковского сектора. К примеру, в мировой экономике слияния и поглощения являются основными способами реструктуризации финансового сектора и создания кредитных организаций с большим капиталом. И ухода с рынка потенциально слабых игроков.

Увеличение масштаба – наиболее частая цель национальных банковских слияний. Организаторы подобных слияний добиваются экономии за счет централизации ряда операций, таких как бухгал-

терский учет, финансовый контроль, управление персоналом и общее стратегическое управление. Но сложности, возникающие в процессе интеграции и дальнейшем управлении более крупной орга-

низацией, часто снижают положительный эффект. Сравнительную характеристику преимуществ и сложностей слияний и поглощений приведём в таблице 1.

Таблица 1.

Преимущества реализации стратегии за счёт слияния или поглощения	Сложности, связанные с реализацией стратегии расширения за счёт слияния или поглощения
1. Экономия времени при достижении поставленной цели	1. Сложности с оценкой компании-цели
2. Снижение издержек адаптации	2. Сопrotивление компании-цели
3. Снижение издержек конкуренции	3. Высокие финансовые расходы
4. Объединение ресурсов, позволяющих добиться дополнительных преимуществ	4. Проблемы объединения компании после проведения сделки слияния
5. Экономия на транзакционных издержках	5. Сложности с персоналом и организационной культурой

Однако затраты на реорганизацию можно рассматривать как вариант капиталовложений: имеются стартовые затраты и в будущем ожидается прибыль.

Минусы объединения состоят в том, что усложнится процедура санации. Помимо работы с проблемными активами нужно будет параллельно решать много вопросов по интеграции двух банков – их продуктовых линеек, ИТ-систем, оптимизации персонала. Это отдельная большая работа. С учетом того что банки крупные, это может занять год-полтора.

Качество клиентской базы и кредитных портфелей у мелких банков оставляет желать лучшего и ухудшать собственные показатели едва ли кто-то захочет, даже если предложение подразумевает большой дисконт.

Уровень аудита активов покупаемого банка в настоящее время подразумевает недопустимо высо-

кий риск прямых потерь по итогам сделки. Любое слияние необходимо чем-то оплачивать – будь то денежными средствами или акциями, что подразумевает отвлечение ликвидности либо расширение круга акционеров в остающейся или создающейся кредитной организации.

Итак, подводя итог сказанному, необходимо отметить, что в перспективе в Кыргызстане будут развиваться как слияния, так и поглощения.

Для успешного слияния или поглощения, заранее проводятся различные математические расчеты, делаются прогнозы о выгоде сделки, а также определяются мотивы подобных сделок. При этом стратегия выхода на новый рынок должна быть разработана и осуществляться на основе тщательной проработки возможных вариантов развития, а также изучения основных этапов реализации слияния или поглощения.

Список использованных источников

1. Баранов, А. В. Особенности слияний и поглощений в банковской системе / А. В. Баранов // Бизнес и банки. – 2013. – № 3 (739). – С. 5.
2. Журнал «Банковское дело», № 6, 2019 г., Андреев А. «Методы и источники финансирования сделок слияния и поглощения».
3. akchabar.kg.

*Murzaibraim uulu R., Moldokunov U. A.,
Asanova N. A., Tleuberdiev S. S., Kodasheva G. S.*

CONSOLIDATION IN THE BANKING SECTOR: PROS AND CONS

*Kyrgyz National University J. Balasagyn,
Eurasian National University L. N. Gumilyov*

Summary. This article discusses mergers and acquisitions in the banking sector. Currently, consolidation in the banking sector is being considered through the prism of bank mergers and acquisitions, the number of which is increasing every year in the current financial market. The mergers and acquisitions market as a whole is becoming increasingly civilized, as evidenced by the reduction in the number of unfriendly acquisitions. Consolidation in the banking sector is due to the general growth of the country’s economy, the continued globalization of financial markets and the further internationalization of business.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: КАЗАХСТАНСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Аннотация. В данной статье автором исследуется государственно-частное партнёрство – форма взаимодействия государства и бизнеса, которая активно внедряется в отечественной и зарубежной практике в последние десятилетия. Автор рассматривает опыт других стран выявляет характерные черты данной формы взаимодействия. В статье также приведен анализ зарубежного опыта и изучены основные направления развития ГЧП.

В последние десятилетия в глобальной экономике стало формироваться совершенно уникальное качество взаимодействия государства и бизнеса, как правило, называемое партнерством.

Формирование такого явления как партнерство, под которым подразумевают консолидацию усилий бизнеса и государства для достижения значимых для общества целей в значительной степени связано с современной концепцией «нового государственного управления» (New Public Management, NPM), направленной на сокращение государственных расходов по предоставлению общественных услуг.

Одновременно с этим, в формирующемся тандеме «государство-бизнес» возрастает роль частного сектора – как генератора инновационного развития общества.

В рамках такого партнерства частный бизнес привносит признанные в мировой практике современные системы менеджмента, в том числе крайне важные для инфраструктурных проектов: система менеджмента качества (СМК), система управления проектами (СУП), Риск-менеджмент, Управление персоналом.

Таким образом, в современных условиях инновационный альянс «государство – бизнес» становится мощным незаменимым инструментом современного рынка, увязывающим интересы государства, бизнеса и общества, позволяющим реализовывать общественно значимые проекты.

Этим и объясняются наблюдаемые в глобальной экономике процессы по консолидации возможностей бизнес сообщества и государственных структур в рамках концепции государственно-частного партнерства (ГЧП).

Термин «государственно-частное партнерство» появился впервые в Англии, ГЧП формировалось и развивалось в ходе создания стратегически важной для национальных экономик инфраструктуры в сфере тяжелой индустрии, энергетики, автомобильных и железных дорог, телекоммуникаций,

социально-значимых объектов, магистральных нефтегазопровов.

Концепция «государственно-частное партнерство» возникла в середине прошлого столетия и изначально обозначала совместное финансирование различного рода образовательных программ в рамках частно-государственного альянса. А в 60-х годах прошлого столетия стала применяться к широкому перечню различных совместных проектов, охватывающих широкий спектр отраслей народного хозяйства. Активное внедрение концепции ГЧП в отрасли экономики приходится на последнюю четверть прошлого века, когда данный механизм заметно шире стал использоваться для эффективной реализации проектов путем консолидации преимуществ различных форм собственности.

Заметный интерес к данному феномену возник в конце прошлого века, когда в Англии начала развиваться инновационная, по сути, новая концепция ГЧП – «частная финансовая инициатива». Суть британской концепции заключается в привлечении частных инвестиций для создания и крупных объектов национального масштаба, когда частный бизнес сам выполняет строительство в рамках госзаказа за счет собственных средств. В этом случае затраты частного инвестора компенсируются либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет государственного бюджета [1].

Инновационный характер такого подхода заключается в возможности совместного использования преимуществ различных форм собственности в рамках ГЧП с гарантированным сохранением полномочия участников партнерства.

В рамках такой формы партнерства инвестор, как правило, привлекается к дальнейшей эксплуатации и организации деятельности объекта, может даже войти в число собственников объекта.

В широкой интерпретации ГЧП – взаимовыгодное конструктивное взаимодействие власти и предпринимательского сообщества для реализации со-

вместных планов, касающихся различных аспектов общественной жизни страны.

Анализ опыта развитых стран, которые широко используют ГЧП в реализации инфраструктурных проектов, дает возможность выделить некоторые отличительные особенности ГЧП, характерные для данной схемы партнерства:

1) Совместные проекты разрабатываются согласно техническому заданию, где прописываются все требования к создаваемому объекту;

2) Для проектов ГЧП характерны длительные сроки реализации и финансируются за счет инвестиций бизнеса и средств бюджета;

3) Исполнитель проекта определяется на конкурсной основе;

4) Государство определяет цели, стоимость, сроки завершения проекта и осуществляет мониторинг за ходом его реализации;

5) Бизнес берет на себя реализацию всех этапов жизненного цикла проекта, включая разработку, финансирование, реализацию, управление проектом, а также строительство и эксплуатацию объекта;

6) Разделение рисков между участниками ГЧП прописывается в соглашении/договоре партнерства [3].

Важное значение государственно-частное взаимодействие имеет для развития региональной экономики, которая получит мощное инновационное развитие через внедрение ГЧП на местных рынках капитала, товаров и услуг.

Каждый участник ГЧП вносит свой вклад в совместный проект. Так бизнес участвует в финансировании проекта, привносит эффективное проектное управление на основе признанных в мире международных стандартов, умение оперативно принимать решения в условиях высоких рисков и неопределенности. Внедряются современные системы менеджмента, осуществляется трансферт наукоемких технологий, формируются инновационные формы организации производства, создаются конкурентоспособные на мировом рынке современные компании.

На сегодня в мировой практике существуют разнообразные формы ГЧП, которые классифицируются по некоторым характерным общим признакам.

Контрактное ГЧП заключается между госорганом и частной фирмой на выполнение некоторых общественно значимых видов деятельности. Данная форма ГЧП является для частного сектора привлекательным видом бизнеса, поскольку гарантируют ему устойчивый доход, а также возможные льготы и преференции.

Другой формой ГЧП является передача государственной собственности в аренду (лизинг) частно-

му сектору, в результате чего возникают арендные (лизинговые) отношения.

Еще одной формой ГЧП, получившей широкое распространение при осуществлении крупных инфраструктурных проектов являются концессии. Концессия – контрактные отношения между государством и частным бизнесом, возникающие в результате передачи частнику прав пользования государственной собственностью по контракту.

Одна из самых распространенных форм партнерства государства и частного бизнеса – совместные предприятия (СП), которые могут быть акционерными обществами, либо совместными предприятиями с долевым участием сторон.

В последние годы в Европейских странах (Испании, Франции, Италии, Греции, Ирландии, Австрии) наблюдается стремительный рост проектов с использованием механизма ГЧП. Основными направлениями применения таких проектов являются: строительство дорог/ мостов/ тоннелей (60 %), железнодорожное строительство.

В англо-саксонской группе стран (Великобритания, Ирландия, США), в общественной жизни которых в значительной мере доминируют инициатива и конкуренция, большинство социально значимых проектов выполняется частным сектором с номинальным участием государства. В этих странах ГЧП бурно растет, поскольку граждане активно поддерживают совместные проекты с ГЧП, которые дают ощутимые плоды и население это видит. Успешно реализуя социально-значимые проекты с использованием концепции партнерства, Великобритания, добилась прекрасных результатов в своем развитии, и закономерно является лидером во внедрении ГЧП в экономику. Примечательно, что правовая система этой страны разрешает использование концепции ГЧП для реализации проектов МСБ, на решение задач социального характера (образование, культура, наука, медицина).

Во Франции, где партнёрство государства и бизнеса образуется, как правило, преимущественно на основе концессионного договора, механизм ГЧП используется в основном для реализации крупных инфраструктурных проектов и не получил особого распространения для проектов МСБ.

ГЧП помимо англосаксонской группы стран и Франции применяется и в Германии, которая удачно осуществляет инфраструктурные проекты в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В Германии отводится первостепенная роль ИКТ, как локомотиву по трансформации индустриальной экономики страны в инновационную.

Роли государства и частного бизнеса в рамках ГЧП распределяются по следующей схеме: госу-

дарство создает условия для эффективного функционирования партнерских отношений государства и частного бизнеса путем принятия соответствующей законодательной базы и экономической политики стимулирования ГЧП, а частный сектор – обеспечивает внедрение этой технологии в экономику, в том числе во внешнеэкономических операциях, инвестирования в НИОКР в области ИКТ.

Под фактором бурного роста ГЧП в мировой практике развивающиеся страны также начинают постепенно применять ГЧП для реализации различных социально значимых проектов.

Положительные примеры сотрудничества частного бизнеса и государства, которое дает ощутимые преимущества особенно при реализации инфраструктурных, затронула и крупнейшую в мире китайскую экономику. В настоящее время ГЧП в Китайской народной республике широко практикуется

путем использования таких форм партнерства как концессии и контракты. Китай сегодня имеет огромный экономический потенциал для применения ГЧП в своих инфраструктурных проектах, без преувеличения гигантских масштабов.

Актуальность применения ГЧП возникает, в первую очередь в тех областях, где государство несет ответственность. Например, в странах «Большой семерки» на 1-м месте – здравоохранение, на 2-м месте – образование, на 3-м – автодороги.

В целом наблюдается такая закономерность использования проектов ГЧП: страны семерки в основном реализуют проекты в области здравоохранения, образования, медицины, науки. Другие страны Европы, которые не входят в большую семерку, страны с переходной экономикой, и развивающиеся страны реализуют проекты ГЧП по строительству дорог, тоннелей и мостов, аэропортов и тюрем.

Список использованных источников

1. Марков М. А. Исторический обзор форм частно-государственного финансирования // Научная сессия ГУАП: сборник докладов. СПб : ГУАП, 2009. № 3.
2. Гасанов М. А., Канов В. И. Кластер как структурный институт конкурентоспособности экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 4 (24).
3. Ксензов А. Л. Монография // Теоретические основы государственно-частного партнерства // Вестник Института экономики НАН РБ г. Минск.

Nakipova G. E., Shalabayeva A. Zh.

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP:
KAZAKHSTAN AND FOREIGN EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION**

Karaganda economic university of Kazpotrebsoyuz

Summary. In this article, the author explores public-private partnerships – a form of interaction between the state and business that has been actively introduced in domestic and foreign practice in recent decades. The author examines the experience of other countries and reveals the characteristic features of this form of interaction. The article also provides an analysis of foreign experience and explores the main directions of PPP development.

УДК 336.1

*Нурмукамбетова Ж. К., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Амренова Г. К., Молдакенова Е. К.*

ПЕНСИОННАЯ ЗАЩИТА И МЕХАНИЗМ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына
Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева*

Аннотация. Статья посвящена пенсионной защите и ее обеспечению в Кыргызстане, так как одними из составляющих частей системы социальной защиты являются пенсионное защита.

Одним из компонентов системы социального обеспечения является пенсионное обеспечение, обязательное социальное обеспечение и услуги.

В соответствии с Законом «О государственном пенсионном социальном страховании» право на пенсионное обеспечение доступно застрахованным гражданам Кыргызской Республики, иностранным гражданам и лицам без гражданства, проживающим в республике, которые на основании и на условиях вносят взносы в государственное пенсионное социальное страхование. предусмотрено Законом КР «О государственном социальном страховании».

В 1997 году в пенсионное законодательство Кыргызской Республики был внесен ряд существенных изменений:

- постепенное повышение пенсионного возраста с 60 до 63 лет для мужчин и с 55 до 58 лет для женщин;
- отменён ряд льгот, в частности, досрочного выхода на пенсию для представителей определенных профессий и групп населения;
- трехкомпонентная пенсионная система: гарантированная базовая пенсия для каждого пенсионера с достаточным опытом работы; пенсии в соответствии с трудовым вкладом работника, рассчитанные в процентах от средней заработной платы до 1996 года; индивидуальные пенсионные взносы, накопленные на счету пенсионера.

За период с момента начала пенсионной реформы появились положительные результаты: была введена система персонифицированной регистрации граждан с целью усиления стимулирующей роли страховых взносов.

В 2010 году Правительство республики приняло шаги по дальнейшему реформированию системы условно накопительного пенсионного обеспечения. С 1 января 2010 года в Кыргызстане накопительная составляющая в размере 2 % от взноса работника была введена в действующую систему с условными накопительными пенсионными счетами, ранее увеличив ее с 8 % до 10 %.

Накопительный компонент в структуре существующей пенсионной системы был призван снизить зависимость пенсионной системы от возможных демографических проблем в будущем и повысить привлекательность пенсионной системы.

После введения накопительного компонента пенсионная система Кыргызской Республики состоит из трех компонентов:

- государственная обязательная солидарная пенсионная система;
- обязательный накопительный компонент;
- добровольная индивидуальная накопительная система.

Первый компонент состоит из солидарной пенсионной системы, которая включает в себя основную часть пенсии, первую и вторую страховые части пенсии.

Второй компонент является обязательным для граждан Кыргызской Республики, работающих в организованном секторе (в государственных учреждениях, частных компаниях различных правовых форм). Граждане платят страховые взносы за накопление в размере 2 % от заработной платы.

Третий, «добровольный», накопительный компонент включает в себя схему добровольного индивидуального финансирования.

Обязательное государственное пенсионное страхование сегодня является основой действующей пенсионной системы и представлено в форме условно накопительной пенсионной системы. С учетом прав граждан на пенсионное страхование, заработанных до введения персонифицированного учета, а также накопленных взносов на индивидуальные страховые счета после введения персонифицированного учета.

В соответствии с действующим пенсионным законодательством Кыргызской Республики граждане Кыргызской Республики, иностранные граждане и лица без гражданства, проживающие в стране, выплачивающие взносы, имеют право на получение пенсий. Назначаются следующие виды пенсий:

Таблица 1. Характеристики пенсионных институтов в Кыргызской Республике

Характеристики	Базовая часть пенсии	Страховая часть пенсии	Накопительная часть пенсии	Добровольная накопленная часть
Принципы организации	Социальная поддержка	Солидарный принцип и личная ответственность работника	Личная ответственность работника	Личная ответственность работника
Финансовые источники и условия назначения пенсии	Трансферты из республиканского бюджета	Обязательные взносы работодателей и работников	Обязательные взносы работников	Добровольные взносы работников
Порядок исчисления размеров пенсий	Единый размер зависит от стажа работы. Пересматривается в зависимости от роста средней заработной платы по республике.	Дифференцированная величина зависит от объема накопленных пенсионных прав и продолжительности дожития.	Дифференцированная величина зависит от объема накопленных капитализированных взносов, инвестиционного дохода и периода дожития.	Дифференцированная величина зависит от выбранного работником пенсионного плана.

- по возрасту;
- по инвалидности;
- по случаю потери кормильца.

Законодательное право на получение пенсии принадлежит лицам, достигшим соответствующего пенсионного возраста, если они имеют необходимый стаж работы. С 1 июля 2008 года мужчины по достижении 63 лет и женщины – 58 лет имеют право на пенсию по старости. Предполагаемый период страхования пенсии по старости на общих основаниях составляет: для мужчин – 25 лет, для женщин – 20 лет. Кроме того, действующее пенсионное законодательство предусматривает возможность досрочного выхода на пенсию, если есть необходимый опыт работы.

Общая пенсия, выплачиваемая из системы государственного социального пенсионного страхования, состоит из совместной и нескольких (базовой и страховой пенсий) и накопительной частей, за исключением пенсии по случаю потери кормильца, которая состоит из базовой и страховой частей пенсий. Основную часть пенсии составляет та часть пенсии, которая гарантируется государством лицам, имеющим стаж работы (для мужчин – 25 лет, для женщин – 20 лет) государственного пенсионного социального страхования, установленный пенсионным законодательством. Основная часть пенсии индексируется с ростом заработной платы.

По данным Национального статистического комитета, в Кыргызстане ежегодно увеличивается число людей старше трудоспособного возраста из-за перехода к пенсионному возрасту поколения 1950-х годов, которое является более многочисленным, чем военное поколение. Только за последние пять лет численность населения этой возрастной группы в целом по республике увеличилась почти на 91 тысячу человек, или на 22 %.

В начале 2019 года в Кыргызстане проживало около 500 000 граждан старше трудоспособного возраста, или почти каждый восьмой житель республики. Число мужчин старше трудоспособного возраста (63 года и старше) составило около 150 000 человек, или 4,7% мужского населения, а число женщин (58 лет и старше) – более 349 000 человек, или 10,8 % женское население. Причем количество женщин в этой возрастной группе превысило количество мужчин на 200 000 человек, или в 2,3 раза.

Большинство жителей старше трудоспособного возраста – женщины, поскольку их продолжительность жизни выше, чем у мужчин. В 2018 году ожидаемая продолжительность жизни для мужчин составляла 67,4 года, для женщин – 75,6 года. Разрыв в ожидаемой продолжительности жизни связан с различиями в уровне половой смертности: смертность мужчин примерно в полтора раза выше, чем смертность женщин. Вероятность дожить до пенсионного возраста составляет около 90 процентов для женщин и 70 процентов для мужчин. Следует также учитывать, что пенсионный возраст женщин наступает на пять лет раньше (для мужчин – в 63 года, для женщин – в 58 лет). Современные 60-летние женщины, вероятно, будут жить в среднем около 20 лет, мужчины – 14 лет.

Согласно возрастной классификации ООН, если доля людей в возрасте 65 лет и старше в общей численности населения ниже 4 %, то население такой страны считается молодым, если в диапазоне от 4 % до 7 % население на пороге старости, если выше 7 %, это старое население.

Население Кыргызстана постепенно приближается к порогу старости: в начале 2019 года 301 тысяча или 4,7 % кыргызстанцев были в возрасте 65 лет и старше. Тем не менее, этот показатель значитель-

но ниже, чем в других странах СНГ (в 2018 году показатель для Азербайджана составляет 6,8 %, Казахстана – 7,3 %, Армении – 11,9 %, России – 14,6 %, Белоруссии – 15,2 %). Согласно прогнозу ООН, в Кыргызстане эта тенденция проявится примерно к 2030 году, когда доля пожилых людей в возрасте 65 лет и старше приблизится к 7 %.

На конец 2018 года в Социальном фонде и других министерствах и ведомствах было зарегистрировано около 694,8 тысячи пенсионеров, из которых 510,8 тысячи человек, или около 74 %, были получателями пенсий по старости.

Средний размер пенсий в Кыргызстане на конец 2019 года составляет 5820 сомов, что в 1,36 раза превышает бюджет прожиточного минимума для пенсионеров (4 282,99 сома), около 2 % пенсионеров получают пенсию в размере до 2 тысяч сомов. Кроме того, в Кыргызстане 9 человек получают пенсию свыше 80 тысяч сомов.

Доля пенсионных расходов в 2018 году составила около 85 % и по сравнению с 2014 годом увеличилась на 1,5%.

На повышение пенсий в 2020 году предусмотрено 829 миллионов сомов.

Одной из актуальных проблем действующей пенсионной системы Кыргызской Республики является высокий уровень трудовой миграции работающего населения. По разным оценкам, более 10 % всего населения Кыргызской Республики сейчас работает и проживает в других странах. И, следовательно, их доход не регистрируется никоим образом, они не делают взносы в систему государственного социального страхования в настоящее время и не смогут получать пенсию в будущем. Подавляющее большинство трудовых мигрантов из Кыргызской Республики используют неофициальные каналы выезда и находятся в нелегальных положениях в принимающих странах. Основные миграционные потоки из республики направлены на постсоветское пространство. Большинство трудовых мигрантов, проработав определенный период в других странах, возвращаются на родину, не достигнув пенсионного возраста страны, где они работали. И страховые взносы, выплачиваемые ими во время их пребывания в этих странах, остаются в пенсионных фондах этих стран, а период деятельности в других странах не учитывается в опыте страхования в Кыргызской Республике.

Список использованных источников

1. Асизбаев Р. Э. Пенсионное страхование как приоритетное направление социально-экономической политики в Кыргызской Республике. – Б., 2008 г. – С. 123.
2. Барина Т. П. Перестройка системы социальной защиты населения в условиях перехода к рыночным отношениям. Экономика Кыргызстана: реалии и перспективы // Научно-практ. семинар. – Б., 2001.
3. Саякбаева А. А. Социальная защита населения. Теория, практика, проблемы и решения. – Бишкек : КНУ им. Ж. Баласагына, 2006. – С. 225.
4. <http://www.stat.kg/> Национальный статистический комитет КР.
5. <http://socfond.kg/> Социальный фонд КР.

*Nurmukambetova J. K., Moldakynov U. A.,
Asanova N. A., Amrenova G. K., Moldakenova E. K.*

**PENSION PROTECTION AND THE MECHANISM OF ITS PROVISION
IN THE KYRGYZ REPUBLIC**

*Kyrgyz National University J. Balasagyn,
Eurasian National University L. N. Gumilyov*

Summary. The article is devoted to pension protection and its provision in Kyrgyzstan, since pension protection is one of the components of the social protection system.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТОВ

Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына
Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева

Аннотация. В статье рассматриваются особенности современного банковского кредитования, анализируются причины неплатежей. Приведены предложения по обеспечению своевременного и полного погашения банковских кредитов.

Риск невозврата кредита существует объективно в современных условиях. Поэтому потребность в совершенствовании форм обеспечения возвратности кредитов необходимо в настоящее время. Растет объем невозвращенных займов в кредитном секторе с увеличением объема кредитования в экономике Кыргызской Республики.

Нередко заканчивается резким сокращением их объемов и последующими шоками для финансового и реального сектора экономики чрезмерное наращивание кредита. По данным МВФ, за последние 30 лет 75 % кредитных бумов в развивающихся экономиках сопровождались банковскими кризисами, а 85 % девальвациями национальных валют.

Актуальный на сегодняшний день характер носит совершенствование форм обеспечения возвратности кредита. Обеспечение возврата кредита – это целенаправленная и сложная деятельность банка, так как обеспечение возврата кредита в общем в себя включает систему организованных экономических и правовых мер, составляющих особый механизм, который определяет способы выдачи кредитов, источники и сроки, а также способы их погашения.

Объем кредитного портфеля коммерческих банков Кыргызской Республики на конец 2018 года составил 127,9 млрд сомов, увеличившись с начала года на 18,1 процента. Из них кредиты в национальной валюте выросли на 18,1 процента и составили 79,4 млрд сомов, в иностранной валюте – на 18,0 процента и составили 48,5 млрд в сомовом эквиваленте. Погашение кредита за счет средств заемщика представляет собой добровольное выполнение клиентом перед банком своих платежных обязательств. Они зафиксированы в кредитном договоре. Средневзвешенная процентная ставка по вновь выданным кредитам в национальной валюте за 2018 год составила 19,51 процента, в иностранной валюте ставки по кредитам снизились до 9,71 процента. По итогам декабря 2018 года доля просроченных кредитов в кредитном портфеле с начала года снизилась на 0,4 п.п., составив 1,8 процента. Уровень долларизации кредитного портфеля коммерческих банков по итогам декабря 2018 года составил 37,9 процента, почти не изменившись по сравнению с началом года.

В кредитном портфеле банковской системы в целом доля классифицированных кредитов по со-

Классификация активов, забалансовых обязательств и кредитов клиентам
(проценты, если не указано иное)

Категория	Активы и забалансовые обязательства		Кредиты клиентам	
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
Всего неклассифицированные	92,2	92,7	91,2	92,4
<i>в том числе:</i>				
Нормальные	57,7	62,7	35,8	46,4
Удовлетворительные	18,9	15,0	29,8	21,7
Под наблюдением	15,5	15,0	25,6	24,3
Всего классифицированные	7,8	7,3	8,8	7,6
<i>в том числе:</i>				
Субстандартные	3,5	3,8	3,4	3,3
Сомнительные	1,7	1,0	2,5	1,4
Потери	2,6	2,5	2,9	2,9
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

стоянию на 31 декабря 2018 года составила 7,5 процента или 9,6 млрд сомов (на конец 2017 года – 7,6 процента или 8,2 млрд сомов).

Резкое снижение доходов населения из-за экономических трудностей на производствах, в результате которых предприятия либо закрываются, либо сокращают штаты своих сотрудников, при этом резко уменьшая оставшимся заработную плату является самой очевидной. Причины невозврата долгов разные. Иногда невозвраты связаны напрямую с финансовой безграмотностью заемщиков. Желая получить кредит на покупку того или иного продукта, они неправильно оценивают свои финансовые возможности. При этом многие граждане заблуждаются и думают, что его долг будет прощен, аннулирован. Но это не так, ведь возврат долга – это обязанность заемщика, а уклонение от уплаты является преступлением. Многие банки с целью максимального возврата своих денег и в то же время для сохранения лояльных отношений с клиентами (чтобы в будущем, когда экономическая ситуация изменится к лучшему, им не потерять своих клиентов), идут на встречу своим заемщикам.

Сотрудники банков стараются донести до населения, как правильно действовать, если человек потерял работу и не может заплатить по кредиту. Они разъясняют, что первое, что он должен сделать – это максимально быстро и открыто обсудить ситуацию с банком (лучше в письменном виде, чтобы не возникло недопонимания). При этом требуется доказать документально, что они попали в трудное финансовое положение не по своей воле. Если банк видит, что клиент сам желает выйти из этой трудной ситуации, то он поможет найти для обеих сторон приемлемый вариант – реструктурировать долг, взимая только процентные платежи, изменить график платежа, уменьшить сумму ежемесячных платежей, либо снизить величину аннуитентного платежа и увеличить срок кредита, – это зависит от перспектив должника найти работу.

Большой рост рынка потребительского кредитования привлек большое количество мошенников и является еще одной причиной невозвратов. Неко-

торые банки оценивают их долю в общем кредитном объеме в 20–25 %. Потенциальный заемщик умышленно искажает персональные данные с целью получения кредита. Мошенники могут действовать достаточно умно: выплатить один кредит, второй взять на более крупную сумму и потом исчезнуть. Также серьезной угрозой для банков является мошенничество, совершаемое преступной группой лиц.

По мнению аналитиков, в невозврате кредитов виноваты, как банки, заинтересованные в увеличении кредитных портфелей, так и заемщики, которые слишком оптимистично смотрят на свои финансовые возможности. В настоящее же время проблема качества кредитных портфелей волнует всех, как регулятора, так и акционеров, и менеджмент банка.

Впрочем, преувеличивать свои финансовые возможности им помогают сами банки, многие из которых долгое время не раскрывали истинные размеры платежей. Кроме процентных ставок банк получает еще и комиссию, а ее размеры прямо зависят от оборотов. Чтобы опередить конкурентов, им приходится пренебрегать рисками и предоставлять кредиты тем, кто вряд ли может по ним расплатиться. Как показали последствия кризиса, имущество, которое передавалось в залог, зачастую не соответствовало ни отчетам об его оценке, ни нормативным требованиям Центрального банка.

При этом, несмотря на наличие и функционирование системы мониторинга состояния заложенного имущества, поступающая информация о нем либо была ненадлежащего качества, либо в силу различных причин кредитными менеджерами не использовалась.

Таким образом, в настоящее время банкам не только приходится восстанавливать темпы кредитования и выводить их на докризисный уровень, но и исправлять допущенные ошибки, связанные с обеспечением возврата ранее выданных ссуд.

В банковской практике наиболее распространенным видом обеспечения является залог. В таблице автором представлены основные виды залога с учетом их ликвидности и привлекательности для банка.

Таблица 1. Виды залогового имущества

№ п/п	Вид залогового имущества	Ставка дисконта, %	Привлекательность для банка	Привлекательность для заемщика
1	Недвижимость	<20	↑	↓
2	Ценные бумаги	10–30		
3	Готовая продукция	20–30		
4	Оборудование	40–50		
5	Имущественные права на строящуюся недвижимость	50–60		
6	Товары в обороте	> 60	min	min

Следует отметить, что в последнее время банки повысили требования к качеству обеспечения кредитов, в том числе залогу. Тем самым они усиливают гарантийные обязательства залогодателя и пытаются защитить свой бизнес от возможных рисков.

При этом кредитные организации вводят для заемщиков следующие дополнительные условия кредитования (одно или несколько):

- более высокие, чем рыночные, проценты по кредиту;
- повышенное дисконтирование стоимости залогового имущества;
- хеджирование рисков путем заключения кредитного договора в твердой валюте;
- требование дополнительного поручительства (своим имуществом) предпринимателя – заемщика банка.

Оборудование как разновидность залога менее предпочтительно для банков, но им приходится брать его в залог тогда, когда отсутствует другой вид обеспечения. Здесь основная проблема заключается в том, что огромная доля заложенного оборудования сильно изношена, а по отдельным его видам амортизация доходит до 100 %.

Для заемщика такие дополнительные условия зачастую невыполнимы и являются основанием для отказа от кредита. В итоге корпоративные клиенты обходятся собственными средствами или прибегают к внешним займам, а банки теряют прибыль, сокращая кредитные портфели.

Естественно, что в экономически нестабильной ситуации фундаментальные материальные активы дольше и надежнее сохраняют свою ценность. В этом смысле недвижимое имущество остается одним из наиболее привлекательных объектов, принимаемых банками в обеспечение выдаваемых кредитов.

Из этого следует, что уже изначально такое оборудование не могло приниматься в залог. Однако если предприятие показывало в отчете прибыль, а бизнес-план кредитуемой сделки был более-менее приемлем, то в нарушение всех нормативов банки принимали подобное оборудование в залог и выдавали кредиты.

Вместе с тем при залоге изношенного оборудования всегда возникает вопрос: какова справедливая текущая стоимость этого актива, при том что балансовая его стоимость зачастую равна нулю.

В связи с этим оценщик вынужден проводить обширные исследования в поисках сравнительной стоимости его аналогов либо оценивать технологическую линию как часть бизнеса, вычленив из нее долю дохода, генерируемую этим оборудованием.

Еще более усложняется процесс оценки залогового оборудования, если оно уникальное и прямых

аналогов у него нет. Все это приводит к тому, что при необходимости реализации банком этого вида залога в будущем оно признается ломом с соответствующей стоимостью, из которой еще надо вычесть затраты на демонтаж и транспортировку.

Следующая проблема состоит в том, что почти каждое предприятие имеет не один, а несколько кредитов. Поэтому и кредиторов, как правило, несколько, а предприятие как имущественный комплекс находится у них в залоге по частям: у одного может быть здание, у другого – технологическая линия, а у третьего – еще какой-либо актив.

Также нередка ситуация, особенно когда, части одной и той же технологической линии могли быть заложены в нескольких банках. В таком случае кредиторам всегда сложно договориться о справедливой стоимости имущества, а тем более продать его по частям при невозврате кредитов. Еще более усугубляется эта проблема в случае банкротства предприятия-заемщика.

В настоящее время банки стоят перед дилеммой: с одной стороны, сейчас не самое удачное время для активных продаж почти во всех отраслях, а с другой – стремительно дешевеют предметы залога.

Иногда удается реализовать активы, которые интересны тем или иным промышленным группам, для того чтобы закончить некую вертикально интегрированную цепочку в своем холдинге или же поглотить конкурента. Но в целом поиск инвесторов сегодня крайне затруднен, поскольку они нацелены на покупку качественных и дешевых активов без дополнительного обременения.

В кредитных организациях по-прежнему остро стоит вопрос недостатка профессионалов в области управления проблемной задолженностью. Большинство департаментов по работе с проблемными долгами в банках создаются либо из бывших сотрудников кредитных отделов, либо из юристов, не обладающих специальными навыками.

В то же время проблема «плохих» долгов ни в коей мере не должна сдерживать процесс кредитования реального сектора экономики, так как основное предназначение коммерческих банков – посредничество в кредите.

Для этого необходимо решить задачу возникшего замкнутого круга, когда, с одной стороны, рост просроченной задолженности заставляет банки наращивать резервы и снижать объемы кредитования, а с другой – недостаток финансирования за счет банковских кредитов приводит к снижению объемов производства и ухудшению финансового положения предприятий. В итоге даже предприятия перспективных отраслей превращаются в потенциально проблемных заемщиков.

В этих условиях с целью минимизации рисков коммерческим банкам необходимо постоянно осуществлять мониторинг кредитного портфеля и предоставленного заемщиками обеспечения. Сейчас недостаточно раз в квартал проверять залоги, собирать и анализировать квартальные балансы предприятия, необходимо ежемесячное и даже еженедельное наблюдение.

Вместе с тем следует признать, что по разным оценкам до 30 % реструктуризированной задолженности банкам придется списать как безнадежную.

В рамках антикризисной стратегии управления проблемной задолженностью банков можно рассмотреть систему мер, направленных на повышение эффективности возвратного процесса в секторе банковского кредитования. Реализация методов стратегического управления, грамотное и своевременное применение предлагаемых мер может привести к существенному снижению доли просроченных и проблемных кредитов.

Меры, принимаемые банком, могут быть превентивными (на этапе одобрения выдачи кредита) и текущими (в отношении действующих кредитов). Меры, которые улучшают качество кредитного портфеля банка. Это во-первых, при рассмотрении вопроса о выдаче кредита, наряду с традиционным финансово-экономическим анализом, крайне

желательно проведение психологического анализа заемщика (руководства предприятия-заемщика). В указанных случаях целесообразно принимать во внимание оба фактора: и обеспеченность кредита, и платежеспособность (ликвидность) заемщика.

Кредитный инспектор опирается большей частью на анализ производственно-финансового (социально-бытового) положения потенциального заемщика и ничтожно мало времени уделяет психологическому собеседованию/анализу, поскольку в дальнейшем при обслуживании долга большее, если не решающее, значение имеет именно «человеческий фактор». Целесообразно при подаче клиентом заявления на получение кредита, в целях определения благонадежности и морального здоровья заемщика, проводить собеседование с участием психолога. Во-вторых, в случае выдачи кредита под залог ценных бумаг размер ссуды часто ограничивается оценочной стоимостью залога, но не финансовыми потоками (доходом) заемщика. Когда заемщик испытывает финансовые трудности, ему не из чего погашать основной долг по кредиту, проценты и штрафы, вследствие чего кредит погашается посредством реализации залога, т. е. продажи ценных бумаг, а клиент пополняет список потенциально неблагонадежных заемщиков.

Список использованных источников

1. Хаметов Р., Миронова О. Обеспечение исполнения обязательств: договорные способы, 2015.
2. Смулов А. М., Нурзат О. А. Проблемная задолженность: понятие, основные признаки и меры повышения эффективности возврата проблемных кредитов, 2015.
3. Гранов П. Г. и др. Риски в современном менеджменте. – М. : Аланс, 2014.
4. Чиркова М. Оценка залога как способа обеспечения возвратности кредита, 2014.
5. Тавасиев А. М. Банковское дело: технологии и управление. – М. : Юнити, 2007. – 547 с.
6. www.nbkr.kg сайт Национального банка Кыргызской Республики.

Toktomambetova B. D., Asanova N. A., Tleuberdiyeva S. S.

WAYS TO IMPROVE THE FORMS OF CREDIT REPAYMENT

*Kyrgyz National University J. Balasagyn,
Eurasian National University L. N. Gumilyov*

Summary. The article discusses the features of modern bank lending, analyzes the causes of non-payment. There are proposals to ensure the timely and full repayment of bank loans.

*Эсенгельди кызы А., Молдакунов У. А.,
Асанова Н. А., Сапаралиева Г. С.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына
Евразийский Национальный университет им. Л. Н. Гумилева*

Аннотация. Особого внимания со стороны государства в условиях экономической нестабильности и ограниченности ресурсов заслуживает изучение вопросов качества финансирования всех компонентов человеческого капитала, основополагающим и важнейшим из которых всегда является здоровье общества. В связи с этим необходимость оценки эффективности финансирования расходов на здравоохранение выходит на первый план. В статье рассматривается эффективность финансирования здравоохранения в КР.

Тремя основными источниками финансирования системы здравоохранения Кыргызской Республики являются: государственные средства (бюджет и обязательное медицинское страхование), частные расходы домохозяйств (главным образом в форме личных платежей) и внешние средства, поступающие от международных организаций по развитию.

В процессе реформирования системы финансирования здравоохранения разделение функций поставщика и покупателя был создан Фонд обязательного медицинского страхования, выполняющего роль «единого плательщика» за медицинские услуги, оказываемые в рамках Программы государственных гарантий по обеспечению граждан медицинской-санитарной помощью (далее ППГ). Ответственность за закупку медицинских услуг закреплена за ФОМС, который выступает в качестве единого плательщика в государственной системе здравоохранения и объединяет как бюджетные средства, так и средства ОМС.

В данной статье рассмотрим итоги трех циклов реформы финансирования здравоохранения в Кыргызстане в рамках трех национальных стратегий здравоохранения, реализованных за последние 10 лет.

В рамках первой Национальной стратегии в области здравоохранения, получившей название Манас, в 2001–2005 гг. были проведены реформы и достигнуто положительное воздействие на цели финансирования здравоохранения, заключающееся в улучшении финансовой защиты 40 % беднейших слоев населения и повышении эффективности и справедливости в предоставлении услуг. Стратегия позволила достичь этих результатов благодаря сочетанию и координации мер по финансированию и предоставлению услуг.

Вторая Национальная стратегия (2006–2010 гг.), получившая название Манас таалими, последовала

успешно внедрялась на основе достигнутых ранее успехов. Эта вторая стратегия была направлена на мобилизацию большего объема ресурсов на здравоохранение и стабилизацию бюджета с использованием целевого показателя увеличения доли общих государственных расходов на здравоохранение не менее 13 %. Хотя эта стратегия позволила увеличить государственное финансирование с 10,5 % государственных расходов в 2005 году до 13 % в 2010 году, воздействие этих бюджетных ассигнований было ослаблено из-за неблагоприятной макроэкономической ситуации в 2008–2009 гг., которая привела к снижению реальной стоимости государственных затрат в целом. В обзорах результатов второй программы отмечается замедление темпов ее реализации в последние годы в условиях политической и экономической нестабильности.

Третья стратегия в секторе здравоохранения – Ден соолук (2011–2018 гг.), ориентированная на качество услуг, – осуществлялась медленно и практически не привела к росту показателей качества, улучшению результатов здравоохранения и достижению финансовых целей. Достигнут определенный прогресс в реализации некоторых финансовых стратегий, в частности, в аккумулировании дополнительных финансовых средств из специализированных программ города Бишкек и Министерства здравоохранения (Минздрава), а также в 2016 году в Фонде обязательного медицинского страхования (ФОМС), и в деле принятия новых законов и правил для формирования и исполнения бюджета ФОМС в 2017 году.

По ряду финансовых показателей в период с 2000 по 2006 год наблюдалась тенденция к улучшению положения дел в рамках программы Манас, за которой последовало ухудшение ситуации примерно в 2009 году, а затем некоторое улучшение к 2014 году. Имеются признаки того, что это улучшение

в большей степени связано с сокращением уровня бедности (с 40 % до 25 % домохозяйств в период 2007–2017 гг. с учетом национального уровня бедности) и ростом доходов домохозяйств, чем с работой системы здравоохранения. Ухудшение финансовой защиты с 2006 года обусловлено высокими и растущими размерами выплат из кармана (далее ВИК) на лекарственные средства, в частности, амбулаторные лекарственные средства и изделия медицинского назначения.

Размеры ВИК за лекарственные средства, изделия медицинского назначения и услуги персонала

также выросли и в больничной системе. В период с 2006 по 2013 год дефицит финансирования стационарной помощи, восполняемый за счет неформальных платежей, увеличился с 25 % до 35 % расходов, которые теоретически должны покрываться за счет ПТГ.

Ставки сооплаты не корректировались регулярно и не поспевали за инфляцией или ростом реальной заработной платы; этот фактор наряду с непродуманным расширением льгот привел к снижению доходов от сооплаты за услуги больниц с 7 % до 4 % от общих расходов больниц

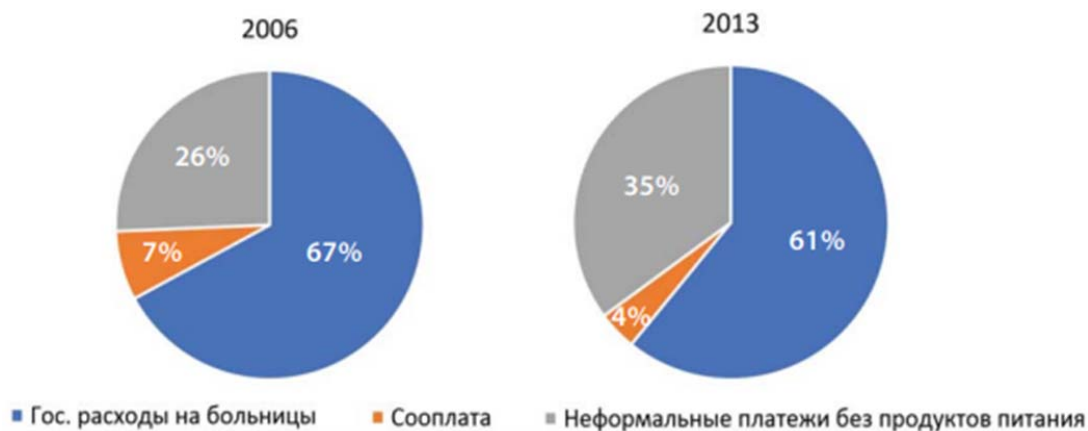


Рис. 1. Растущий финансовый дефицит, восполняемый за счет неформальных платежей

По сравнению с 2009 годом большая доля домохозяйств в 2014 году сообщили, что им трудно или очень трудно оплачивать расходы на здравоохранение и что для оплаты медицинского обслуживания они чаще используют стратегии приспособления (например, использование сбережений, сокращение потребления и т. д.). Имеющиеся данные также показывают, что в случае болезни более половины населения занимается самолечением, а не обращается к врачам, что приводит к высоким размерам наличной оплаты лекарств, отпускаемых без рецепта.

В период реализации программы Манас таалими в 2008–2009 гг. слабая мобилизация ресурсов была обусловлена воздействием глобального финансового кризиса, а в 2010 году – политической нестабильностью. Политическая стабилизация и более высокие (но все еще неустойчивые) темпы экономического роста привели к увеличению бюджетных ассигнований на здравоохранение в 2012–2013 гг. Тем не менее, мобилизация ресурсов из республиканского бюджета в период окончания программы Ден соолук оставалась на прежнем уровне. Это проявляется в тенденции к выравниванию реальных расходов на здравоохранение на душу населения

с 2012 года и в доле общих государственных расходов на здравоохранение, которая снизилась с 14,8 % от общих государственных расходов на здравоохранение в 2013 году до 13,0–13,2 %, начиная с 2015 года. В этот же период доля бюджетного финансирования других приоритетных секторов в Кыргызстане, таких как образование, за этот период неуклонно возрастала (бюджет сектора образования вырос с 16 % до 24 % с 2010 по 2016 год по сравнению с 13 % в секторе здравоохранения в 2010 и 2016 годах).

Во всем мире по мере роста экономики стран, как это происходит в экономике Кыргызстана, государства обычно выделяют большую долю ВВП на механизмы совместного финансирования здравоохранения. В Кыргызстане Минфин использует нестандартную меру (согласованную с партнерами в области развития) для достижения 13 % целевого показателя расходов на здравоохранение, который включает инвестиционные расходы. Однако это не является хорошим показателем изменений с точки зрения адекватности финансирования ПТГ и Дополнительного пакета обязательного медицинского страхования, и других текущих расходов на здравоохранение и оказание услуг.

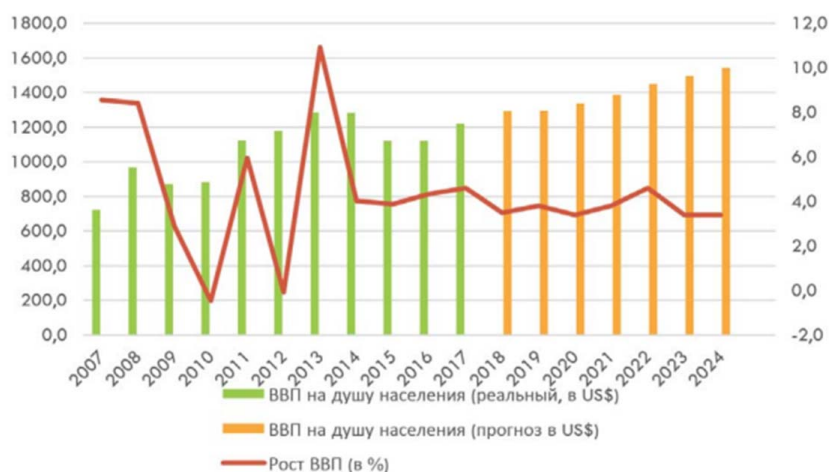


Рис. 2. Неустойчивый ВВП на душу населения (реальный на 2006–2017 гг.; по оценкам в 2018 г.; прогноз на 2019–2024 гг.)

2011–2016 гг. Кыргызстан потратил на здравоохранение в общей сложности, согласно данным портала Открытый бюджет, 71 млрд 125 млн сомов. Из них на приобретение медикаментов и изделий медицинского назначения за все это время было направлено 2 млрд 756 млн 488 сомов, что составляла 3.88 %. Более 10 % всех расходов пришлось на заработную плату медицинским работникам – 7 млрд 350 млн сомов.

Самая крупная статья расходов, согласно данным портала Открытый бюджет, сформулирована как «Расходы, представленные единой статьёй в системе здравоохранения», которая была профинансирована на общую сумму 54 млрд 718 млн 757 сомов – это почти 77 % всех расходов. Согласно бюджетной классификации Минфина, это средства программы по государственному базовому меди-

цинскому страхованию граждан в системе Единого плательщика и общественного здравоохранения, то есть средства, выделяемые Фонду обязательного медицинского страхования (ФОМС).

Расходы самого главного органа в этой области – Министерства здравоохранения – составили за указанный период 16 млрд 400.3 млн сомов.

Бюджет еще одного ведомства, напрямую занимающегося здоровьем населения, Фонда обязательного медицинского страхования, с 2011 года по 2016 г. составил 47 млрд 127.9 млн сомов.

Расходы республиканского бюджета на здравоохранение в 2017 году составили 15 901,8 млн сом., что в 37 раз больше, чем в 2000 году, в то время как расходы местных бюджетов на здравоохранение, напротив, за аналогичный период сократились в 3,5 раза, составив в 2017 году 246 705,4 тыс. сом.



Рис. 3. Расходы республиканского и местных бюджетов на здравоохранение в Кыргызской Республике за 1990–2017 годы (тыс. сом)

Удельный вес расходов государственного бюджета на здравоохранение в общем объеме расходов за 1990–2017 годы выявил его снижение на 0,3 %, тогда как удельный вес расходов на здравоохранение в республиканском бюджете вырос на 8 %. Удельный вес расходов на здравоохранение в местных бюджетах в 2017 году составил всего 1,3 % против 26,5 % в 1990 году.

2018 году из государственного бюджета было выделено на финансирование здравоохранения 13 069,836 млн. сом, общие затраты составили 13 608,63 млн. сом.

Замедление прогресса в течение последних 10 лет объясняется рядом нерешенных вопросов в области финансирования здравоохранения, управления и дополнительных нефинансовых стратегий.

Основные причины замедления прогресса:

1. Высокие и быстрорастущие расходы на лекарства – с точки зрения как роста цен, так и объемов, это является основной непосредственной причиной роста наличных расходов на покупку лекарственных средств.

2. В рамках разработки бюджета здравоохранения выделяются недостаточные ресурсы на обеспечение лекарственными средствами и предоставление услуг первичной медико-санитарной помощи.

3. Мобилизация ресурсов на здравоохранение ослабла, поскольку «целевой показатель» доли общих государственных расходов на здравоохранение на уровне 13 %, как представляется, теперь интер-

претируется как «верхний», а не «минимальный» предел.

4. Слабо налажен сбор взносов на обязательное медицинское страхование.

5. До сих пор отмечается значительная неэффективность услуг, предоставляемых в больницах.

Анализ уроков, извлеченных из предыдущих национальных стратегий, показывает, что потенциал реализации очень ограничен, а процесс реализации, требующий координации между ведомствами, очень трудно поддерживать в условиях Кыргызстана. Тут могли бы помочь интегрированные средства технической поддержки, но недостаточный потенциал центральных офисов Минздрава и ФОМС для использования технической помощи в многочисленных проектах и тематических областях также является сдерживающим фактором. Это указывает на необходимость еще более строгого определения приоритетности действий по финансированию здравоохранения в рамках стратегии, чем это делалось в прошлом, особенно в отношении компонентов, требующих межведомственной координации. Определение приоритетов будет сосредоточено на выборе действий в рамках стратегии, которые совмещают в себе более высокую степень осуществимости (т. е., являются менее требовательными к потенциалу) и большее воздействие на достижение конечных целей стратегии (т. е. улучшение здоровья, справедливость, финансовая защита, устойчивость).

Список использованных источников

1. Оценка программы реформирования сектора здравоохранения «Манас» (1996–2005 гг.): Реструктуризация системы предоставления медицинских услуг. Проект анализа политики здравоохранения «Манас». Документ исследования политики № 30. Бишкек: Центр анализа политики здравоохранения; 2005 г.
2. Ибраимова А., Акказиева Б., Ибраимов А., Манжиева Э., Речел Б. Кыргызстан: обзор системы здравоохранения. Системы здравоохранения: время перемен. Том 13. Европейская обсерватория по системам и политике здравоохранения. Копенгаген: Европейское региональное бюро Всемирной организации здравоохранения; 2011 г.
3. Совместный ежегодный обзор программы «Ден соолук». Резюме совместных ежегодных обзоров за 2015, 2016 и 2017 годы. Правительство Кыргызстана и партнеры в области развития. Бишкек: Правительство Кыргызстана.
4. Статистический анализ охраны здоровья населения и ее финансирования. Акылбекова Н. И. Автореферат. КНУ, 2019 г.

*Esengeldi kyzy A., Moldokunov U. A.,
Asanova N. A., Saparaliyeva G. S.*

**HEALTH FINANCING EFFECTIVENESS
IN THE KYRGYZ REPUBLIC**

*Kyrgyz National University J. Balasagyn,
Eurasian National University L. N. Gumilyov*

Summary. Particular attention from the state in the conditions of economic instability and limited resources deserves the study of the quality of financing of all components of human capital, the fundamental and most important of which is always the health of society. In this regard, the need to assess the effectiveness of financing health care costs comes to the fore.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ LEGAL SCIENCES

УДК 347.4

Гаврилов В. Н., Аветисян Р. Т.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Саратовская государственная юридическая академия

Аннотация. Настоящая работа посвящена агентскому договору, разработке предложений по его совершенствованию. На основании исследования норм международных Конвенций, а также законодательства Республики Беларусь, Франции и Германии были разработаны предложения по внедрению в ГК РФ правил, позволяющих агентам осуществлять только фактические действия по агентским соглашениям, а также установить обязанность принципала уплатить агенту вознаграждение после прекращения договора за сделки, которые были заключены благодаря деятельности агента.

Ключевые слова: агентский договор, агент, принципал, смешанный договор, поименованный договор, агентское вознаграждение.

В современном мире происходят процессы глобализации экономического пространства, активно развиваются новые отраслевые рынки, что требует колоссальных усилий со стороны участников предпринимательской деятельности. Сфера развлечений, в том числе и культурно-творческая деятельность, настолько усложнились, что они являются отдельным крупным сектором экономики с многомиллиардным оборотом денежных средств¹. При таком положении дел, особая роль отводится посредническим услугам, целью которых является поддержание деловой активности. Так, к примеру, все безналичные денежные средства, фактически, хранятся на счете финансового посредника².

Агентский договор является одним из распространенных на практике примером оказания посреднических услуг. Однако, такой договор требует создания адекватного правового пространства,

в рамках которого должны действовать как субъекты предпринимательской деятельности, так и агенты. Данные субъекты должны знать точные границы своих прав и обязанностей.

В Российской Федерации агентский договор урегулирован нормами гл. 52 Гражданского Кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ)³.

Сущность агентского договора заключается в том, что агент по поручению и в интересах принципала занимается определенной деятельностью, которая влечет за собой появление имущественных и юридических последствий для последнего⁴.

Одним из преимуществ агентского договора является возможность совершения агентом не только юридических действий в пользу принципала, но еще и фактических. К примеру, в сфере шоу-бизнеса, профессиональной спортивной деятельности, киноиндустрии роль и полномочия агентов и агентств настолько велики, что они выполняют практически всю организационную работу (поиск продюсеров, ведение переговоров со спортивными

¹ Бутова Е. А. Договор агентирования в системе договоров на оказание услуг // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2012. № 2-1. С. 151.

² Гаврилов В. Н., Рафиков Р. М. Криптовалюта как объект гражданских прав в законодательстве России и ряда зарубежных государств // Вестник экономики, права и социологии. Казань. 2019. № 1. С. 48.

³ Часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 18 марта 2019) // СЗ РФ: 1996. № 5. Ст. 410; 2019. № 12. Ст. 1224.

⁴ Григорьев Т. Ю. Доктрина «нераскрытого» принципала и принцип «открытости» представительства и агентирования // Право и экономика. 2017. № 7 (353). С. 48.

клубами, подыскание роли для актеров, подготовка принцепала к деловым встречам и т. д.). Также форма агентского соглашения распространена в оформлении отношений между риелторами и клиентами, а также юристов для исполнения поручений клиента в иных сферах⁵.

Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее – ГК РБ) не содержит понятия «агентский договор». Однако, в силу п. 1 ч. 2 ст. 7 ГК РБ допускается заключение договоров, которые не предусмотрены Кодексом, при условии, что они не противоречат ему⁶. Помимо этого, в п. 2 ст. 391 ГК РБ предусмотрена возможность заключения смешанного договора, который содержит в себе элементы различных договоров⁷.

Понятие «смешанный договор» предполагает включение в рамках одного договора всех необходимых условий различных типов договоров. В противном случае, когда один договор включает только части необходимых условий разных договоров, его следует считать *sui generis*⁸.

Однако, вопрос о юридической квалификации смешанных договоров довольно сложен. На практике часто возникают проблемы, связанные с разграничением тех или иных договоров (к примеру, комиссии, поручения или действия в чужом интересе без поручения). А если же элементы данных договоров включены еще и в состав смешанного договора, то его применение приобретает еще более сложный характер. Получается, что стороны подменяют один договор другим, что может повлечь увеличение числа споров. Как отмечает Н. Г. Станкевич, при заключении смешанных договоров необходимо заранее решить вопрос о соотношении положений отдельных элементов договоров, которые составляют его содержание⁹.

Таким образом, гражданское законодательство РК допускает заключение агентского договора в форме смешанного договора, как это было предусмотрено еще в советские времена. Представляется, что агентский договор в силу своей все большей распространенности и особой значимости должен стать поименованным договором в ГК РБ. Это позволит снизить количество споров, которые свя-

заны с заключением более сложной конструкции в форме смешанного договора.

Еще одним аргументом для выделения агентского договора в качестве поименованного в ГК РБ является тот факт, что в иных отраслях права уже используются термины «агент», «агентский договор», «субагентский договор». К примеру, в Республике Беларусь принята форма агентского соглашения между Министерством финансов и акционерным коммерческим банком, которая утверждена приказом Минэкономки, МИД, Минфином Нацбанка Республики Беларусь от 30 июля 1999 г. № 15/84/205/14.1 г.¹⁰ В ней указано, что банк-агент не имеет права передавать выполнение своих функций агента другому лицу без разрешения эмитента. Однако, гражданское законодательство РК до сих пор не имеет четкого понятия агентского договора.

Как уже было отмечено выше, предметом агентского договора в РФ являются действия, влекущие юридические последствия, так и иные действия, которые могут и не принести желаемого результата. Чаще всего они носят длящийся характер. Примерами иных действий являются оказание консультационных или информационных услуг, подготовка определенной документации, сбор денежных средств, реклама товаров.

Однако, на практике возникает вопрос, а может ли быть предметом агентского договора совершение агентом лишь фактических действий. Из анализа норм гл. 52 ГК РФ следует сделать вывод, что должна быть определенная связь между совершаемыми юридическими и фактическими действиями. Однако, на практике возникают ситуации, когда агент совершает только фактические действия, и получается, что они проходят вне рамок агентского договора.

Именно поэтому необходимо обратиться к источникам международного права и национального законодательства ряда зарубежных стран.

Так, в абз. 2 ст. 1 Гаагской конвенции о праве, применимом к агентским соглашениям 1978 г., указано, что агент может заниматься посреднической деятельностью в переговорах, то есть его действия могут носить фактический характер¹¹.

В Женевской конвенции о представительстве при международной купле-продаже товаров

⁵ Гражданское право: Учебник. В 3 т. / Под ред. С. А. Степанова. Т. 2. М. : Екатеринбург, 2011. С. 201.

⁶ Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-З // Кодексы Республики Беларусь. URL: <http://xp---7sbakgchdukjdc8auvwj.xn--90ais/> (дата обращения: 18.05.2020).

⁷ Аналогичные нормы мы можем найти в ст. 8 и 421 ГК РФ.

⁸ Овейко С. В. Непоименованные и смешанные договоры // Вестник Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь. 2010. № 5. С. 51.

⁹ Станкевич Н. Г. Смешанные договоры в практике предпринимательства // Право Беларуси. 2004. № 23. С. 48.

¹⁰ Форма агентского соглашения между Министерством финансов и акционерным коммерческим банком, утвержденной приказом Минэкономки, МИД, Минфина Нацбанка Республики Беларусь от 30 июля 1999 года № 15/84/205/14.1 г. // URL: <http://www.obrazec.allrightsreserved.ru/baza01/blan0020.htm> (дата обращения: 18.05.2020).

¹¹ Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М. : Статут, 2002. С. 438.

1983 г., в п. 1 ст. 1 закреплено, что агент действует за счет другого лица в целях заключения договора купли-продажи с третьим лицом¹². Для выполнения своих обязанностей агент совершает действия юридического характера, а также фактического, которые необходимы для заключения договора. Однако, по смыслу данной статьи фактические действия также переплетены с юридическими, то есть рассматривать их в отдельности в качестве предмета договора не представляется возможным.

Россия не присоединилась ни к Гаагской, ни к Женевской конвенциям. В то же время, уже было отмечено, что агентский договор активно применяется в сфере международной торговли. Поэтому нельзя не упомянуть о самом востребованном документе негосударственной унификации – Принципах международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 г., которые считаются наиболее авторитетным источником в данной области.

В ст. 2.2.1 Принципов УНИДРУА указано, что представитель, который имеет полномочия для заключения коммерческого договора, имеет также право на совершение иных действий, которые необходимы для его заключения. При этом, в данной статье предусмотрена важная оговорка: нормы данной статьи не применяются к посредникам, чья деятельность сводится только к представлению контрагентов и ведению переговоров, чьи действия не носят обязательного характера для представляемого. Таким образом, нормы российского законодательства об агентском договоре и принципы УНИДРУА о представителе совпадают.

Также следует упомянуть о Руководстве по составлению коммерческих агентских контрактов 1983 г.¹³ (далее – Руководство) и Типовом коммерческом агентском контракте 2002 г.¹⁴ (далее – Типовой контракт). Данные документы определяют объем полномочий агента, которые указывают на то, что агент имеет право выступать в качестве посредника, то есть заниматься деятельностью по подбору контрагентов, вести переговоры и т.п. В ст. 3.3 Руководства указано, что договором агент должен быть прямо уполномочен на заключение сделок.

Такая конструкция договора, представляется, наиболее оптимальной в условиях современной экономики. Агентский договор – это, в первую очередь, коммерческий договор, поэтому рамки его использования должны быть максимально

широкими. В Российской Федерации агентский договор имеет ряд ограничений, которые делают невозможным его применение в тех областях, где необходимо фактическое содействие со стороны агента. В ГК РФ необходимо прямо указать на то, что агент имеет право выполнять не только юридические, но и фактические действия по поручению принципала.

Наличие прямого указания на совершение лишь фактических действий в агентском договоре позволит на практике также избежать ситуаций, когда вместо агентского договора заключается договор на оказание информационных услуг, хотя исполнитель, по сути, выполняет роль агента: участвует в переговорах, собирает данные и т. д., которые в будущем необходимы для заключения договора, но уже без участия агента. Основное отличие заключается в том, что агент обязан предоставить отчет о проделанной работе, тогда как исполнитель может выдать собранную информацию за сведения, которые и так носят открытый характер, не предоставляя при этом никаких отчетов. В данном случае, принципалу выгоднее заключать именно агентский договор, так как при невыполнении или ненадлежащем исполнении обязательств агентом, он сможет успешно защитить свои права, ссылаясь на положения ст. 1008 ГК РФ.

Деятельность коммерческих агентов во Франции урегулирована нормами Французского торгового кодекса 2000 г. (далее – ФТК)¹⁵. Согласно ст. L134-1 ФТК такой агент обязан вести переговоры и заключать договоры от имени субъектов предпринимательской деятельности.

Получается, что агент может заключать договор только от имени принципала. Такое положение дел связано с тем, что во Франции договор комиссии имеет более широкие пределы применения, а агентский договор рассматривается в качестве совершенно иной формы взаимодействия, тогда как в России агентский договор является специфическим симбиозом договора комиссии и договора поручения. При этом, во Франции особое внимание уделяется именно совершению фактических действий агентом, а уже затем – юридических.

Однако, анализируя нормы французского законодательства, следует подчеркнуть, что во Франции существует Коммерческий кодекс, тогда как в России его нет. Агентский договор в ФТК рассматривается в качестве типичного договора в сфере предпринимательской деятельности. Именно поэ-

¹² Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М. : Статут, 2002. С. 480.

¹³ Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. Публикация № 410. Пер. с англ. М., 1996. С. 37.

¹⁴ Типовой коммерческий агентский контракт МТП. Публикация № 644. 2-е изд. На рус. и англ. яз. М., 2005. С. 51.

¹⁵ Коммерческий кодекс Франции / пер. с фр. В. Н. Захватаева. М. : Волтерс Клувер, 2008. С. 780.

тому, правовые конструкции агентского договора, а также договора комиссии и договора поручения в ФТК выглядят совершенно иначе, чем в ГК РФ. Представляется, что российскому законодателю следует детально изучить нормы французского законодательства при внесении изменений в агентский договор.

Нормативное регулирование агентского договора в России имеет свои особенности. У принципа по агентскому договору существует обязанность уплатить агенту вознаграждение. В ст. 1006 ГК РФ указано что, в случае отсутствия размера вознаграждения в договоре, он может быть определен в соответствии с п. 3 ст. 424 ГК РФ, т.е. по рыночной цене. По общему правилу, оплата вознаграждения производится в течение недели с момента предоставления агентом отчета за прошедший период.

Однако, в ГК РФ отсутствуют нормы о выплате вознаграждения агенту после прекращения агентского договора при определенных условиях.

К примеру, в § 89b Германского торгового уложения (далее – ГТУ)¹⁶ указано, что агент получает вознаграждение после прекращения агентского соглашения в случаях:

1) когда агент значительно расширил клиентскую базу принципалу или оборот заключаемых операций с имеющимися клиентами, что принесло принципалу значительную прибыль;

2) когда выплата вознаграждения является справедливой при учете всех условий. Вознаграждение определяется размером комиссионных, которые связаны с заключением сделок с такими клиентами.

Типовой контракт и Руководство также предусматривают возможность получения агентом полного или сокращенного вознаграждения. Руководство также предоставляет агенту гарантии на получение периодических выплат.

Так, в п. 10n Руководства предусмотрено, что агент также может претендовать на выплату специального вознаграждения, если он принимает на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом (делькредере). В п.1 ст. 991 ГК РФ, посвященной вознаграждению комиссионера, также зафиксировано данное правило.

В российском законодательстве отсутствуют нормы, предусматривающие возможность получения после расторжения договора агентского вознаграждения за те сделки, которые были заключены принципалом благодаря действиям агента. Представляется, что необходимо закрепить положение о необходимости выплаты такого вознаграждения агенту, используя опыт германского законодателя. Это позволит наиболее полно обеспечить защиту интересов агента.

Таким образом, агентский договор является одним из самых активно используемых договоров в мире. При этом, в большинстве стран агентский договор регулируется нормами международного права или положениями Коммерческих кодексов. В России нормы об агентском договоре закреплены лишь в ГК РФ, а его конструкция нуждается в преобразованиях. Так, необходимо указать, что агент имеет право совершать как юридические, так и исключительно фактические действия, необходимые для исполнения поручения принципала, а также установить обязанность принципала уплатить агенту вознаграждение после прекращения договора за сделки, которые были заключены благодаря действиям агента.

¹⁶ The Handelsgesetzbuch (HGB, in English Commercial Code) // Federal Ministry of Justice and Consumer Protection. URL: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_hgb/ (дата обращения: 18.05.2020).

Список использованных источников

1. Бутова Е. А. Договор агентирования в системе договоров на оказание услуг // Известия Юго-Западного государственного университета Серия: История и право. 2012. № 2-1. С. 149–155.
2. Гаврилов В. Н., Рафиков Р. М. Криптовалюта как объект гражданских прав в законодательстве России и ряда зарубежных государств // Вестник экономики, права и социологии. Казань. 2019. № 1. С. 45–53.
3. Часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 18 марта 2019) // СЗ РФ: 1996. № 5. Ст. 410; 2019. № 12. Ст. 1224.
4. Григорьев Т. Ю. Доктрина «нераскрытого» принципала и принцип «открытости» представительства и агентирования // Право и экономика. 2017. № 7 (353). С. 43–53.
5. Гражданское право: Учебник. В 3 т. / Под ред. С. А. Степанова. Т. 2. М. : Екатеринбург, 2011. 361 с.
6. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-3 // Кодексы Республики Беларусь. URL: <http://xn----7sbakgchdukjdc8auvwj.xn--90ais/> (дата обращения: 18.05.2020).
7. Овсейко С. В. Непоименованные и смешанные договоры // Вестник Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь. 2010. № 5. С. 46–55.
8. Станкевич Н. Г. Смешанные договоры в практике предпринимательства // Право Беларуси. 2004. № 23. С. 44–52.

-
9. Форма агентского соглашения между Министерством финансов и акционерным коммерческим банком, утвержденной приказом Минэкономики, МИД, Минфина Нацбанка Республики Беларусь от 30 июля 1999 года № 15/84/205/14.1 г. // URL: <http://www.obrazec.allrightsreserved.ru/baza01/blan0020.htm> (дата обращения: 18.05.2020).
 10. Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М.: Статут, 2002. 584 с.
 11. Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. Публикация № 410. Пер. с англ. М., 1996. С. 31–40.
 12. Типовой коммерческий агентский контракт МТП. Публикация № 644. 2-е изд. на рус. и англ. яз. М., 2005. С. 47–55.
 13. Коммерческий кодекс Франции / пер. с фр. В. Н. Захватаева. М.: Волтерс Клувер, 2008. 1269 с.
 14. The Handelsgesetzbuch (HGB, in English Commercial Code) // Federal Ministry of Justice and Consumer Protection. URL: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_hgb/ (дата обращения: 18.05.2020).

Gavrilov V. N., Avetisyan R. T.

**COMPARATIVE ANALYSIS OF THE AGENCY AGREEMENT
UNDER THE LAWS OF THE RUSSIAN FEDERATION
AND THE REPUBLIC OF BELARUS**

Saratov State Law Academy

Summary. The rules of the Civil Code of the Russian Federation on an agency contract are considered. This work is devoted to the study of the rules on the agency contract, the development of proposals for its improvement. Based on the study, proposals were developed to introduce rules in the Civil Code of the Russian Federation that allow agents to carry out only actual actions under agency agreements, as well as establish the obligation of the principal to pay the agent a fee after termination of the contract under certain conditions.

Keywords: agency agreement, agent, principal, mixed agreement, named agreement, agency fee.

УДК 347.41

*Гаврилов В. Н., Прохоров Н. А., Шахнавазов А. А.***АНАЛИЗ СМАРТ-КОНТРАКТОВ КАК ОБЪЕКТОВ
ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ***ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»*

Аннотация. В статье проведено исследование юридической сущности смарт-контрактов как одной из составляющих цифровых финансовых активов. Выявлены правовые предпосылки появления смарт-контрактов, а также их преимущества и недостатки. Особое внимание уделено сравнению положения смарт-контрактов в законодательстве России и Белоруссии и иных государств. Авторами сделан вывод о некоторых разногласиях в толковании смарт-контрактов законодателями Российской Федерации и Республики Беларусь, а также об их передовой роли для развития цифровых прав.

Ключевые слова: смарт-контракт, цифровые права, цифровые финансовые активы, договор.

Введение. Эпоха высоких информационных технологий и глобализации экономических процессов постоянно порождает новые виды общественных отношений, которые, соответствуя потребностям современных рыночных систем, становятся все более востребованными и актуальными. Такие понятия, как криптовалюта, блокчейн, токен, майнинг и многие другие интересуют не только простых обывателей, но и законодателей большинства развитых и развивающихся государств мира. Вопросы об использовании и признании таких цифровых финансовых активов на суверенной территории волнуют юристов различных отраслей права в последние годы. И тут мнения о юридическом статусе технологически развитых отношений все-разно расходятся, ориентируясь на государственные интересы. На примере регулирования такого вида цифрового финансового актива как криптовалюта в зарубежных странах можно прийти к такому умозаключению, что законодателем может быть вовсе или частично запрещён оборот цифровых финансовых прав и активов (Вьетнам, Эквадор, Китай), либо же такие активы отнесены к объектам гражданских прав различной природы (США, Япония, Беларусь) [1]. В данной работе нас будут интересовать страны со вторым правовым режимом, где уже приняты или есть точная перспектива принятия нормативно-правовых актов о цифровых финансовых активах.

Стоит подчеркнуть правовые предпосылки для появления цифровых финансовых прав и активов, одной из которых стала подписанная в 1980 году Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров [2] и опубликованный Международной торговой палатой в 1990 году «Инкотермс» – Международные правила толкования торговых терминов [3]. В ст. 13 первого международного договора сказано о возможности закрепле-

ния за телеграфными сообщениями и сообщениями по телетайпу статуса простой письменной формы сделки, что позднее было дополнено отдельными статьями второго источника, в которых подчеркивалась значимость договорных отношений и обмена документами, осуществляемых с использованием средств компьютерной связи, а также взаимного признания сторонами договора электронной формы сделки.

Основная часть. Одним из результатов повсеместного развития цифровых рыночных технологий и поддержки такого прогресса международными соглашениями на правовом уровне стали, так называемые, смарт-контракты, юридическая природа которых и признание на законодательном уровне являются предметом обсуждения правоведов различных стран с момента первого упоминания о них американским криптографом Ником Сабо в 1996 году. Он дал определение смарт-контракту как компьютерному протоколу, который на основе использования математических алгоритмов самостоятельно проводит сделки и осуществляет контроль за их исполнением [4]. Также хотелось бы выделить два основных вида таких смарт-контрактов: первый – это полностью автоматизированная сделка, вся информация о которой и программный код находится только на электронных носителях; и второй вид – это частично автоматизированный контракт, лишь фрагмент которого отражается с помощью цифровых технологий, а все остальное закрепляется в традиционном тексте на бумажных носителях. В современных законодательствах суверенных государств смарт-контракты понимаются по-разному и толкование их сущности может существенно различаться по сравнению с оригинальным понятием, что мы и хотели бы проанализировать в данной статье.

Как новый объект законодательного регулирования, смарт-контракт конечно же имеет опреде-

лённые плюсы и минусы, которые соответственно дают ему преимущество или же принижают его положение в сравнении с традиционными гражданско-правовыми договорами. Основные из них мы постараемся сейчас перечислить.

Первый плюс смарт-контрактов – это прозрачный процесс деятельности (например, в среде блокчейн), а именно возможность субъектов самостоятельно контролировать все этапы исполнения контракта и удостовериться, что другой участник договорных отношений выполнил свои обязательства. Более того, математический алгоритм контракта отбрасывает субъективные факторы и условия, учитывая лишь то, что было заранее прописано и непосредственно влияет на процесс исполнения сделки, а это также упрощает наблюдение за смарт-контрактом.

Второе – это ускорение самого процесса совершения и исполнения сделок и сокращение затрат на заключение смарт-контракта благодаря исключению из договорных отношений лишних посредников (даже вплоть до таких основополагающих субъектов, как банковских организаций) и упрощению текстов договоров для их четкого исполнения в рамках компьютерного алгоритма на определенной платформе.

В-третьих, существует реальная возможность сформировать, так называемый, «аудиторский след» (последовательность действий) участников договорных правоотношений, а также полную информацию о них посредством верификации и механизма принуждения к исполнению условий по смарт-контракту. Это существенно упростит возможность контроля как для лиц, участвующих в сделке, так и для основного субъекта государственного финансового контроля – налоговых органов [5].

И четвертое преимущество заключается в том, что условия и данные смарт-контракта защищены от третьих лиц. Это стало возможным благодаря изолированности смарт-контракта от внешнего воздействия, в том числе – вмешательства в формирование, заключение или исполнения договорных отношений.

Недостатки же смарт-контрактов выражаются, во-первых, в невозможности вложить в математический алгоритм программы сложного текста договора, который может включать в себя дополнительные условия, существенные для сторон, различные допущения и другое.

Во-вторых, это сложность, связанная со внедрением технологии смарт-контрактов в привычную (и достаточно костную) финансовую среду. Также необходимо подчеркнуть связанное с этим большое количество затрат, необходимых для закупки оборудова-

ния и обучения персонала, найма специалистов для достаточного понимания программного кода смарт-контракта и составления надежного договора, соответствующего потребностям определенной сферы финансовой деятельности.

В-третьих – это уязвимость смарт-контракта, как и любой современной цифровой технологии, которая выражается в том, что устройство или носитель информации с данными о смарт-контракте может быть взломан или утерян в результате действий злоумышленников или же по неосторожности (в том числе и необученности персонала). Но и в такой ситуации есть возможность избежать больших потерь, если часть смарт-контракта выражена на бумажном носителе, или же существует копия договора, выраженная в тексте, а не посредством программного кода.

Далее мы бы хотели остановиться и подробнее проанализировать правовое состояние смарт-контрактов в России и Белоруссии и их значение для гражданского законодательства, ведь два данных государства близки по территории и менталитету, а также наиболее схожи по истории развития современного права: наши страны буквально несколько десятилетий назад сосуществовали в едином социалистическом блоке, и на данный момент скреплены договором Содружества Независимых Государств. Более того, наш выбор пал именно на республику Беларусь из-за того, что это первое в мире государство, которое признало смарт-контракт на законодательном уровне, что уже делает ее передовым государством в области цифровых финансовых прав и активов. До этого лишь в США – в таких штатах, как Аризона, Невада и некоторых других были приняты локальные нормативные акты, регулирующие отношения, связанные со смарт-контрактами, но без поддержки на федеральном уровне [6]. В данном случае российскому законодателю и правоприменителю стоит обратиться к наработанному за это время бесценному опыту белорусских коллег при работе с нашими законопроектами, уже обсуждаемыми Государственной Думой РФ, а также при решении некоторых вопросов будущего применения схожих нормативно-правовых актов на практике.

Начать основную часть нашей работы хотелось бы с анализа правовой регламентации и закрепленного понятия смарт-контрактов в белорусском законодательстве, начало развитию которого было положено 28.03.2018 – с момента вступления в силу Декрета Президента Республики Беларусь № 8 «О развитии цифровой экономики» [7], являющимся не иначе как инновационным экспериментом по легализации сделок в цифровом мире. В п. 9 Приложения 1 к вышеупомянутому Декрету дается

конкретизированное понятие смарт-контракта как программного кода, рассчитанного на функционирование в едином установленном реестре блоков транзакций или в какой-либо иной распределенной информационной системе в целях совершения или исполнения (либо совершения и одновременно исполнения) сделок в автоматизированной форме. Также в данном Приложении указывается на то, что существует возможность совершения и иных юридически значимых действий посредством использования смарт-контрактов. Если выразить то же понятие более простыми словами, то процесс заключения смарт-контракта – это последовательность заранее определенных сторонами действий, которые начинают последовательно осуществляться при наступлении каких-либо обговоренных обстоятельств и (или) событий.

Необходимо подчеркнуть, что в отношении смарт-контрактов в Республике Беларусь установлено существенное ограничение, которое подчеркивает экспериментальный статус данного нововведения. А именно в пп. 5.3 п. 5 вышеупомянутого Декрета существует указание на исчерпывающий круг субъектов, которым разрешено использовать смарт-контракты как средство осуществления разрешенных операций со сделками – это резиденты Парка высоких технологий (особой экономической зоны со специальной юрисдикцией). В этой же норме прописана важная догма, которая при завершении экспериментальной части введения в законодательство смарт-контрактов несомненно, по нашему мнению, найдет свое выражение и в гражданском кодексе Белоруссии — это указание на то, что лицо, обратившееся при совершении сделки к смарт-контракту, считается надлежаще уведомленным о всех его условиях (в том числе и тех, что выражены программным кодом), если не будет доказано иное.

Также нельзя не упомянуть и подписанный 18.04.2019 Президентом Республики Беларусь Указ № 148 «О цифровых банковских технологиях» [8], где в пп.1.13 п.1 был расширен круг субъектов, которые при реализации различной финансовой деятельности допускаются к осуществлению операций посредством смарт-контракта между собой, гражданами и юридическими лицами – это Национальный Банк Республики Беларусь и участники межбанковской системы идентификации.

Принятие такого Указа является логическим развитием законодательства о цифровых финансовых технологиях, ведь вышеупомянутые финансовые организации, принимающие участие в валютном контроле, должны иметь техническую возможность при заключении сделки с использованием смарт-контракта понимать его содержание, прове-

рить его достоверность и целостность в соответствии с законом. А такая перспектива выражается в обеспечении субъектов необходимым программным обеспечением и специалистами в данной сфере, что позволит «прочитать» специальный программный код. Тут необходимо заострить внимание на том, что смарт-контракт – это соглашение, не идентичное простому договору в электронной форме, так как условия в нем не выражаются словами, как на бумажном носителе, а излагаются с помощью специального программного кода, что и подчеркивается в Приложении. Простой служащий финансовой организации не сможет понять и перевести «язык» смарт-контракта, именно поэтому и нужно специальное обеспечение как на законодательном, так и технических уровнях.

Несмотря на то, что Беларусь на данный момент на шаг впереди по уровню развития законодательства о цифровых финансовых активах благодаря уже действующим вышеописанным нормативно-правовым актам, российские коллеги не отстают и стараются также соответствовать современным условиям финансового рынка. В декабре 2017 года Минфином РФ на рассмотрение Государственной Думы был представлен перспективный проект Федерального закона № 419059-7 «О цифровых финансовых активах», которого на данный момент ждет стадия рассмотрения во втором чтении после успешного преодоления первого чтения 22 мая 2018 года [9]. Данный законопроект был разработан в соответствии с личным поручением Президента РФ в результате совещания по вопросу использования цифровых технологий в сфере финансов. Кроме закрепления понятий широко распространенных цифровых финансовых активов, создаваемых путем использования определенных технологий и связанных с ними прав и обязанностей, данный Проект утверждает легальное для российского права понятие смарт-контракта как договора, созданного и функционирующего в электронной форме, исполнение прав и обязательств по которому осуществляется посредством автоматического совершения цифровых транзакций в распределенном реестре цифровых транзакций. Также указывается, что такое совершение автоматических действий должно подчиняться строго определенной последовательности и только при наступлении прописанных в договоре обстоятельствах.

Более того, Федеральным законом от 18 марта 2019 № 34-ФЗ [10] в Гражданский кодекс Российской Федерации [11] были внесены существенные изменения, благодаря которым была подготовлена определенная «правовая почва» для дальнейшего развития цифрового финансового законодатель-

ства и успешного будущего ассимилирования вышеупомянутого законопроекта, а в совокупности эти акты должны дополнять друг друга. Данные изменения направлены на уточнение, что волеизъявление лица, совершенное с помощью электронных и иных технических средств, приравнивается к простой письменной форме сделки. В данном случае необходимо лишь, чтобы совершенных лицом действий в соответствии с условиями принятия волеизъявления или из сложившегося в определенной сфере деятельности обычая было достаточно для выражения такой воли.

Вместе с тем, в ст. 309 ГК РФ было введено важное для смарт-контрактов положение о том, что если исполнение сделки было совершено посредством использования компьютерной программы, то этот факт не может оспариваться сторонами (исключение составляют случаи вмешательства в действие программы). В данном случае после входа субъектов сделки в систему программы (например, смарт-контракта) дальнейшие их действия подчиняются четко прописанному на языке программирования математическому алгоритму. И лишь с наступлением указанных в соглашении обстоятельств запускается действие программного кода, который проверяет все условия и исполняет свою цифровую «обязанность», вследствие чего «покупатель» автоматически получает тот или иной нужный ему объект. И в данном случае нельзя проигнорировать аналогичную норму в Гражданском Кодексе Республики Беларусь [12], где в ст. 161 указана возможность осуществления сделки в электронном виде посредством технических средств и компьютерных программ (т.е. существует перспектива осуществления сделки посредством того же самого смарт-контракта).

Необходимо сказать, что Республика Беларусь и Российская Федерация являются передовыми странами, которые всерьез занялись признанием смарт-контрактов на законодательном уровне. В других странах, к примеру, в Украине, парламент, ограничившись урегулированием электронных контрактов (Закон Украины от 03.09.2015 № 675-VIII «Об электронной коммерции» [13], Закон Украины от 22.05.2003 № 852-IV «Об электронной цифровой подписи» [14]), не стал распространять правовой статус на смарт-контракты. В некоторых других развитых странах, например, Великобритании и Испании, данный вопрос так же не раз поднимался, но дискуссии по поводу правового регулирования смарт-контрактов заканчивались, не принося существенных результатов. В то же время правительством КНР, несмотря на некоторые запреты в области цифровых финансовых активов,

поддерживаются исследования компаний в области технологий блокчейн, что в будущем может повлиять и на развитие смарт-контрактов, в том числе и их правового статуса в этой стране [15].

Заключение. В результате проведенного выше правового анализа, можно прийти к выводу, что по сравнению с белорусским законодательством о цифровых финансовых технологиях, в идентичных российских нормативно-правовых актах для правоведов не дается в полной мере толкования смарт-контракта как программного кода. Это можно вывести на основе сравнения двух понятий, установленных в белорусском Декрете и российском законопроекте: белорусский законодатель прямо указал на то, что смарт-контракт – это программный код, что наиболее близко подходит под описание, сформулированное основоположником такого контракта криптографом Ником Сабо. В то же время их российские коллеги более размыто охарактеризовали смарт-контракт, определив его лишь как договор, почти без указания на его программную суть.

Более того, российские законодатели не рассматривают такую важную роль смарт-контракта как обеспечительного способа надлежащего исполнения обязательства – ведь смарт-контракт не может считаться сделкой в привычной гражданскому праву форме. Это программное обеспечение, которое посредством определенного набора символов языка программирования автономно подтверждает факт наступления заранее прописанных обстоятельств и (или) событий и задействует определенный алгоритм, претворяя тем самым условия сделки между двумя субъектами. Способом обеспечения надлежащего исполнения в данном случае в соответствии со ст. 329 ГК РФ могут быть: неустойка, залог, задаток, независимая гарантия (по ст. 310 ГК РФ – банковская гарантия) и другое. Тем самым для юристов в финансовой сфере смарт-контракт становится очень удобным техническим способом обеспечения надлежащего исполнения обязательства [16].

В результате анализа смарт-контракта в техническом плане и его состояния в законодательстве стран России и Белоруссии, мы сделали вывод, что, хотя между принятыми нормативно-правовыми актами двух братских государств и есть различия, но в общих положениях они схожи и имеют единые правовые начала и даже некоторые идентичные нормы (к примеру, ст. 309 ГК РФ и ст. 161 ГК РБ). Более того, вышеупомянутые принятые и принимаемые законы символизируют о начале новой эры правового регулирования цифровых финансовых активов и в принципе цифровых прав. Смарт-контракты, которые по сути можно называть «умны-

ми контрактами» из-за их удобного функционала и технологически нового действия, могут вполне вписаться в правовую сферу и стать довольно распространенным явлением, способствуя экономическому развитию двух братских держав и сокращая

затраты ресурсов и времени граждан. Более того, внедрение смарт-контрактов поднимает престиж государств, подтверждая тем самым технологический уровень развития и возможность конкуренции на мировом рынке цифровых финансовых активов.

Список использованных источников

1. Гаврилов Владимир Николаевич, Рафиков Руслан Михайлович Криптовалюта как объект гражданских прав в законодательстве России и ряда зарубежных государств // ВЭПС. 2019. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyuta-kak-obekt-grazhdanskih-prav-v-zakonodatelstve-rossii-i-ryada-zarubezhnyh-gosudarstv> (дата обращения: 06.02.2020).
2. «Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (заключена в г. Вене 11.04.1980).
3. «Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» (публикация Международной торговой палаты 1990 г., N 460).
4. Szabo, N. Smart contracts / N. Szabo // Phonetic Sciences. URL: http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/smart_contracts_2.html (дата обращения: 07.02.2020).
5. Сафаревич Д. З. «Профессионально об актуальном: Смарт-контракты в современных реалиях» // URL: <http://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2020/january/44569/> (дата обращения: 07.02.2020).
6. БЕЛТА – Новости Беларуси // URL:<https://www.belta.by/economics/view/belarus-pervoj-v-mire-zakonodatelno-zakrepila-smart-kontrakt-281784-2017/> (дата обращения: 07.02.2020).
7. Декрет Президента Республики Беларусь № 8 «О развитии цифровой экономики» (подписан 21 декабря 2017 г.).
8. Указ Президента Республики Беларусь № 148 «О цифровых банковских технологиях» (подписан 18 апреля 2019 г.).
9. Законопроект № 419059-7 «О цифровых финансовых активах» // СОЗД ГАС «Законотворчество». URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/419059-7> (дата обращения: 07.02.2020).
10. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» от 18.03.2019 N 34-ФЗ (последняя редакция) // Собрание законодательства РФ – 2019. – № 12. Ст. 1224.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая. (ред. от 18.07.2019) // Собрание законодательства РФ – 1994. – № 22. Ст. 2457.
12. Гражданский кодекс Республики Беларусь, 7 декабря 1998 года с измен. и доп.: от 16 мая 2017 г. № 226-3.
13. Закон Украины «Об электронной коммерции» от 03.09.2015 № 675-VIII // Kodeksy.com.ua. URL: https://kodeksy.com.ua/ka/ob_elektronnoj_kommertsii.htm (дата обращения: 07.02.2020).
14. Закон Украины «Об электронной цифровой подписи» от 22.05.2003 № 852-IV// Kodeksy.com.ua. URL: https://kodeksy.com.ua/ka/ob_elektronnoj_tsifrovoj_podpisi.htm (дата обращения: 07.02.2020).
15. Лещенко Д., Коваленко С. «СМАРТ-КОНТАКТ» // Юридическая практика. URL: <https://pravo.ua/articles/smart-kontakt/>(дата обращения: 07.02.2020).
16. Дядькин Дмитрий Сергеевич, Усольцев Юрий Михайлович, Усольцева Наталья Андреевна Смарт-контракты в России: перспективы законодательного регулирования // Universum: экономика и юриспруденция. 2018. №5 (50). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/smart-kontrakty-v-rossii-perspektivy-zakonodatel'nogo-regulirovaniya> (дата обращения: 08.02.2020).

Gavrilov V. N., Prokhorov N. A., Shakhnavazov A. A.

**ANALYSIS OF SMART CONTRACTS AS OBJECTS
OF CIVIL RIGHTS IN THE LEGISLATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS
AND THE RUSSIAN FEDERATION**

Saratov State Academy of Law

Summary. The article studies the legal nature of smart contracts as one of the components of digital financial assets. The legal prerequisites for the emergence of smart contracts are identified, as well as their advantages and disadvantages. Particular attention is paid to comparing the provisions of smart contracts in the legislation of Russia and Belarus and other states. The authors concluded that there are some disagreements in the interpretation of smart contracts by the legislators of the Russian Federation and the Republic of Belarus, as well as their advanced role in the development of digital rights.

Keywords: smart contract, digital rights, digital financial assets, contract.

КРУГЛЫЙ СТОЛ

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

ROUND TABLE

FUNCTIONAL PECULIARITIES OF ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE FRAMEWORK OF FOREIGN ECONOMIC POLICY IMPLEMENTATION

УДК 339.982

Абухович Ю. К.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЛИЯНИЯ ЭПИДЕМИЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация. Статья посвящена изучению проблемы влияния крупномасштабных вспышек заболеваний и последствий, вызванных трудно прогнозируемым развитием эпидемий на мировую экономику.

Ключевые слова: эпидемия, вирус, неопределенность, экономические потери, мировая экономика, «черный лебедь».

Немногие стихийные бедствия угрожают большей гибелью людей, экономическими потрясениями и социальными беспорядками, чем крупномасштабные вспышки заболеваний. Неопределенность, которая сопровождает появление эпидемических заболеваний, вносит сумятицу в мировую торговлю, нарушает работу цепочек поставок, наносит удар по котировкам акций и вынуждает принимать непростые решения в условиях дефицита информации.

В докладе Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) приводится информация об анализе 1 483 случаев эпидемий в 172 странах в период с 2011 по 2018 годы [1]. За последние десятилетия мир столкнулся с рядом заболеваний регионального и глобального масштаба, таких как грипп, тяжелый острый респираторный синдром (SARS), ближневосточный респираторный синдром (MERS), Эбола, Зика, чума, желтая лихорадка и ряд других, которые являются предвестниками новой эры заболеваний, вспышки которых характеризуются, как внезапные, сложно управляемые, быстро распро-

страняются и не имеют эффективных средств для предотвращения распространения эпидемий.

Несмотря на то, что тяжелые эпидемии возникают не часто, последствия от них оказывают негативное влияние на мировую экономику в течение следующих десятилетий. В пересчете на каждый год (включая годы, когда эпидемий не было) экономисты оценили потери от эпидемий в 0,7 % мирового ВВП, что сравнимо с ожидаемыми потерями от глобального потепления (0,2–2 % ВВП) [2].

Крупнейшими эпидемиями современности, с точки зрения социальных и экономических потерь, можно назвать:

– вирус атипичной пневмонии (SARS, ТОРС) – по данным ВОЗ, за время эпидемии в 2002–2003 годах общее число заболевших в 37 странах мира достигло 8 тыс. 437 человек, из них умерли более 800. Экономические потери составили 40 млрд дол. США;

– вирус H1N1 (свиной грипп), значительная вспышка которого произошла в 2009–2010 годах. По данным ВОЗ, тогда пандемия охватила 30 % на-

селения Земли в 214 странах, умерли более 18 тыс. человек. Экономические потери составили 55 млрд дол. США;

– болезнь, вызванная вирусом Эбола (БВВЭ). Наибольшее количество жизней унесла эпидемия в 2013–2016 годах, охватившая Гвинею, Сьерра-Ле-

оне и Либерию. По данным ВОЗ, с начала этой эпидемии заразились около 30 тыс. человек, умерли 11,3 тыс. человек. Экономические и социальные последствия от вспышки Эболы в Западной Африке в 2014–2016 годах составили в денежном выражении 53 млрд дол. США [3] [1].



Рисунок – Примерные потери от эпидемий / пандемий 2001–2017 гг. (млрд долл. США)

Источник ВОЗ, 2019.

Анализ влияния эпидемий на экономику показал два вида возможного ущерба:

– непосредственный (карантинные мероприятия, лечение, ликвидация последствий).

Внезапные вспышки неизвестных ранее заболеваний, снижают эффективность всей системы здравоохранения, затрудняя доступ к медицинским услугам пациентам с другими заболеваниями. Поиск эффективных механизмов борьбы с инфекцией приводит к значительным (непредусмотренным) затратам денежных средств и экономических ресурсов. Негативные воздействия на экономику особенно ощутимы в государствах с неразвитой системой здравоохранения, отсутствием доверия к службам здравоохранения, связаны с определенными культурными и религиозными аспектами, а, иногда, в условиях продолжающихся вооруженных конфликтов. Все перечисленные причины значительно осложняют готовность к вспышкам заболеваний и возможность адекватного реагирования на них;

– опосредованный (разрыв хозяйственных связей, спад производства, снижение темпов развития экономики).

В докладе Всемирного банка в июне 2019 года (за полгода до вспышки коронавируса) было высказано опасение, что в случае возникновения гло-

бальной пандемии гриппа, сходной с масштабами и опасностью эпидемии 1918 года, потери современной экономики составят 3 трлн дол. США, или до 4,8 % валового внутреннего продукта. Смоделированная экспертами Всемирного банка ситуация показывает, что ежегодные затраты на глобальную пандемию гриппа будут означать, что ВВП Южной Азии снизится на 2 % (53 млрд дол. США), а ВВП стран Африки к югу от Сахары – на 1,7 % (28 млрд дол. США), что эквивалентно уровню среднего темпа экономического роста этих государств [4]. Уязвимость мировой экономики увеличивается в результате того, что возникающие эпидемии трудно контролировать в условиях сложных гуманитарных ситуаций, а также в результате обострения экологических, политических, экономических и социальных тенденций, включая глобализацию экономики, изменение климата, рост и миграцию населения, урбанизацию, развитие туризма, национальные и международные военные и политические конфликты.

После заявления ВОЗ о том, что эпидемия коронавируса является угрозой всемирного значения, Международный валютный фонд (МВФ) признал, что эпидемия повлияет на всю глобальную экономику.



Рисунок – Прогнозируемая уязвимость государств к экономическим потерям в результате пандемии (потеря ВВП в %)

Источник – МБРР: Международный банк реконструкции и развития.

По итогам торгов 27 февраля американский индекс Dow Jones упал сразу на 1200 пунктов, потеряв в общей сложности 4,4 %; это самое резкое падение по пунктам в истории. Индекс S&P 500 также потерял 4,4 %, а Nasdaq – 4,6 %. Лондонский FTSE закончил торги на 3,5 % ниже, а японский Nikkei упал более чем на 2 %. Недельные потери на рынках в США и Европе стали самыми серьезными с 2008 года, когда разразился мировой финансовый кризис. Всего же за последние дни акции компаний по всему миру снизились в цене на 3,6 трлн дол. США. Крупнейшие мировые корпорации, в том числе Microsoft и Rio Tinto (третья в мире горно-металлургическая компания), предупреждают, что не смогут выполнить свои планы по продажам. Facebook заявил, что отменяет конференцию разработчиков программного обеспечения, которая должна была состояться в мае [5].

Цены на нефть Brent упали примерно на 10 долл. США за баррель с середины января на фоне опасений инвесторов, связанных с коронавирусом. Прогноз по средней цене в 2020 году Economist Intelligence Unit [EIU] уже снизила – с 65 до 63 долл. США за баррель. В случае расширения эпидемии средняя цена барреля Brent может опуститься ещё на 3–5 долл. США, прогнозирует EIU [6].

Эпидемии и пандемии разрушают торговлю и туризм, которые являются основными движу-

щими силами мировой экономики. Швейцария отменила женеvский автосалон, на который должны были приехать свыше 600 тысяч человек. Во Франции отменен парижский полумарафон, в котором планировали принять участие 44 тысячи спортсменов, не состоится выставка инвестиций в недвижимость в Каннах. Из-за обострения ситуации с коронавирусом в Германии организаторы крупнейшей в мире туристической ярмарки ITB приняли решение об отказе от ее проведения. В японских городах Токио и Осака отменили апрельский фестиваль цветения и любования сакурой – традиционно на это мероприятие приезжают миллионы туристов. В Хьюстоне (США) отменили энергетическую конференцию, в которой должны были принять участие делегаты из 80 стран, включая руководителей крупнейших энергетических компаний и министров энергетики.

Таким образом, несмотря на то, что окончательные выводы о последствиях эпидемии коронавируса пока делать рано, ситуацию уже называют «черным лебедем» – трудно прогнозируемым явлением, которое может привести к гораздо более серьезным последствиям в экономике, чем мировой финансовый кризис 2008–2009 годов, т. к. в отличие от ипотечного кризиса в США, никто не прогнозировал начало потенциально разрушительной эпидемии.

Список использованных источников

1. A World At Risk [Electronic resource]. – GPMB. – Mode of access : https://apps.who.int/gpmb/assets/annual_report/GPMB_annualreport_2019.pdf3. – Date of access : 29.02.2020.
2. Если эпидемия затянется, мир ждет новая Великая депрессия [Электронный ресурс]. – Meduza. – Режим доступа : <https://meduza.io/feature/2020/02/01/ne-zatyagivat-esli-epidemiya-zatyanetsya-mir-zhdet-novaya-velikaya-depressiya-no-dazhe-esli-vse-budet-ne-tak-ploho-koronavirus-vse-ravno-povliyaet-na-mirovuyu-ekonomiku>. – Дата доступа : 29.02.2020.
3. Самые опасные инфекции в истории человечества [Электронный ресурс]. – ТАСС. – Режим доступа : <https://tass.ru/info/7602085>. – Дата доступа : 29.02.2020.
4. Pandemic Preparedness Financing – Status Update [Electronic resource]. – World Bank Group. – Mode of access : https://apps.who.int/gpmb/assets/thematic_papers/tr-4.pdf. – Date of access : 29.02.2020.
5. Вспышка коронавируса обрушила рынки. Эксперты говорят об угрозе мировой экономике [Электронный ресурс]. – Би-би-си. – Режим доступа : <https://www.bbc.com/russian/news-51669179>. – Дата доступа : 29.02.2020.
6. Коронавирус заразил экономику. Аналитики ухудшили прогноз по темпам роста Китая [Электронный ресурс]. – Forbes. – Режим доступа : <https://www.forbes.ru/biznes/392983-koronavirus-zarazil-ekonomiku-analitiki-uhudshili-prognoz-po-tempam-rosta-kitaya>. – Дата доступа : 29.02.2020.

Abukhovitch Y.

**ECONOMIC AND SOCIAL CONSEQUENCES OF THE IMPACT
OF EPIDEMICS ON THE DEVELOPMENT
OF THE GLOBAL ECONOMY**

*Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus, Minsk*

Summary. The article is devoted to the study of the problem of the impact of large-scale outbreaks of diseases and the consequences caused by the difficultly predicted development of epidemics on the world economy.

Keywords: epidemic, virus, uncertainty, economic losses, world economy, the «black swan».

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ЕАЭС В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ, ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, СПОРТА И ТУРИЗМА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ-ПРАКТИКОВ

*Белорусский государственный экономический университет, г. Минск
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск*

Аннотация. Для обеспечения условий функционирования и развития Евразийского экономического союза уже недостаточно реализовывать принятые программы и разработанные прогнозы. Необходимо дополнять интеграцию новыми направлениями, которые бы использовали имеющийся интеграционный потенциал. В связи с этим в числе предложений, направленных на дальнейшее развитие ЕАЭС, значится и вовлечение в «орбиту» интеграции новых направлений путем включения сфер образования и науки, здравоохранения, спорта, туризма, нацеленное на реализацию договоренностей в рамках ЕАЭС и раскрытие интеграционного потенциала ЕАЭС. Перспективам расширения экономического сотрудничества в рамках ЕАЭС в сферах образования и науки, здравоохранения, спорта, туризма по итогам анализа позиций руководителей государственных органов управления Беларуси, лидеров бизнеса, групп влияния, мнений экспертов и посвящена данная статья.

Ключевые слова: ЕАЭС, интеграция, сотрудничество, органы государственного управления, бизнес, эксперты.

На международной арене Беларусь проводит многовекторную внешнюю политику, наиболее полно соответствующую целям национального развития. Активное участие во всемирных и региональных международных организациях – это одна из традиционных форм осуществления внешней политики. Республика Беларусь является членом целого ряда интеграционных объединений на постсоветском пространстве – СНГ, ОДКБ и ЕАЭС, строит Союзное государство с Россией.

Участие Республики Беларусь в работе универсальных и специализированных, глобальных и региональных международных организаций и интеграционных объединений является важнейшим компонентом интеграции республики в мировое сообщество.

Одним из важнейших направлений осуществления внешней политики – это взаимодействие с Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС): международной организацией региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью и учрежденной Договором о Евразийском экономическом союзе [1]. Является крупнейшей в мире организацией по охвату территории (20,3 млн кв. км) и наиболее интенсивно развивающимся интеграционным объединением на постсоветском пространстве.

Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года предусматривает достижение следующих целей:

1) создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения;

2) стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках ЕАЭС;

3) всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [2].

Для обеспечения условий функционирования и развития Евразийского экономического союза, выработки предложений в сфере экономической интеграции в рамках ЕАЭС, подготовлен Доклад о реализации основных направлений интеграции в рамках ЕАЭС, в котором на основе анализа ситуации и оценки выполнения достигнутых договоренностей в рамках ЕАЭС, выработаны предложения по углублению интеграционных процессов и определению стратегического вектора перспективного развития Союза [3].

Наравне с достижением установленных целей и решением поставленных задач, необходимо активно дополнять интеграцию новыми направлениями, подключать перспективные кооперационные проекты, имеющие интеграционный потенциал. В связи с этим в числе предложений, направленных на дальнейшее развитие ЕАЭС, предложено расширение областей экономического сотрудничества путем включения сфер образования и науки, здравоохранения, спорта, туризма, нацеленное на реализацию договоренностей в рамках ЕАЭС и раскрытие интеграционного потенциала ЕАЭС [4].

Для определения перспектив развития интеграционного сотрудничества по данному направлению, т. е. включению перечисленных сфер (образование и наука, здравоохранение, спорт, туризм) в контексте достижения целей Союза и совершенствования

права Союза, были проанализированы позиции руководителей органов государственного управления Республики Беларусь (государства – члена ЕАЭС), лидеров бизнеса, групп влияния, мнений экспертов на предмет расширения экономического сотрудничества в рамках ЕАЭС в области образования и науки, здравоохранения, спорта, туризма, т. е. собраны и обобщены экспертные мнения о преимуществах, проблемных точках и перспективах интеграции в указанных выше сферах с точки зрения Республики Беларусь.

В ходе исследования позиций руководителей органов государственного управления Беларуси, лидеров бизнеса, групп влияния, мнений экспертов на предмет расширения экономического сотрудничества в рамках ЕАЭС в сферах образования и науки, здравоохранения, спорта, туризма, проводились следующие мероприятия:

1) выбраны и проанализированы открытые источники информации на предмет изучения позиции правительства Республики Беларусь, лидеров общественного мнения и экспертов о перспективах расширения экономического сотрудничества в рамках ЕАЭС в сферах образование и наука, здравоохранение, спорт, туризм;

2) проведены опросы в указанных выше сферах с не менее 20-ю представителями экспертного и научного сообществ, представителями органов государственной власти, представителями бизнеса и групп влияния. При этом не менее 3-х из них относятся к 4-м сферам (образование и наука, здравоохранение, физкультура и спорт, туризм). Структура опрашиваемых включает не менее 4 специалистов по областям деятельности – органы государственной власти; бизнес; экспертное и научное сообщество;

3) собранная информация систематизирована в виде сводной таблицы, соответствующей пунктам анкеты, а также описана структуры опрошенных.

В ходе проводимого исследования с целью обобщения и систематизации полученной информации применялись следующие методы:

– анализ открытых источников информации, в том числе газет, журналов, публикаций в сети Интернет;

– интервью (письменные или устные, очные или дистанционные) и/или фокус-группы с представителями экспертного и научного сообществ, органов государственной власти и представителей бизнеса, групп влияния в соответствии с предлагаемой анкетой;

– графический в виде систематизации в табличном виде полученной информации и обсуждений с экспертами.

Для проведения интервью была составлена анкета, которая содержала перечень вопросов, позволяющий выявить позиции представителей органов государственной и местной власти Беларуси, лидеров бизнеса, групп влияния, мнений экспертов на предмет расширения экономического сотрудничества в рамках ЕАЭС в сферах образования и науки, здравоохранения, спорта, туризма.

Перечень вопросов:

1. Как Вы оцениваете уровень развития рассматриваемой сферы деятельности в Вашей стране по сравнению с другими государствами ЕАЭС

2. Относительные преимущества Вашей страны в рассматриваемой сфере деятельности

3. Основные сдерживающие факторы для развития рассматриваемой сферы деятельности в Вашей стране

4. Основные недостатки нормативного регулирования рассматриваемой сферы деятельности в Вашей стране

5. С организациями из каких стран ЕАЭС Вы сейчас сотрудничаете?

6. В чем выражается Ваше сотрудничество с организациями из других стран ЕАЭС?

7. Какие сложности возникают при сотрудничестве с организациями из других стран ЕАЭС?

8. В какие страны ЕАЭС Вам было бы интересно расширить свой бизнес или иную профессиональную работу?

9. В чем может выражаться такое расширение Вашей деятельности?

10. Что сейчас препятствует расширению Вашего бизнеса или иной профессиональной работы в другие страны ЕАЭС?

11. Граждане каких стран ЕАЭС (помимо Вашей собственной) наиболее интересны Вам в качестве потенциальных работников?

12. Что мешает привлечению граждан других стран ЕАЭС к работе в Вашей организации?

Прочие соображения по перспективам интеграции в рамках ЕАЭС.

Ниже приводится обработанная и обобщенная информация по полученным результатам в ходе опроса.

По вопросу – Как Вы оцениваете уровень развития рассматриваемой сферы деятельности в Беларуси по сравнению с другими государствами ЕАЭС – фактически все респонденты по всем сферам указали на «Примерно на среднем уровне по государствам ЕАЭС».

По вопросу – Основные сдерживающие факторы для развития рассматриваемой сферы деятельности в Беларуси, по всем сферам были получены следующие ответы:

- небольшой размер внутреннего рынка;
- недостатки нормативного регулирования;
- кадровый дефицит;
- неразвитость рыночных институтов, в т. ч. института частной собственности.

По вопросу – Относительные преимущества Беларуси в рассматриваемой сфере деятельности – ответы различны в зависимости от сферы деятельности.

В области образования: Одним из преимуществ является слабо отформатированное на современный лад школьное образование, что дает хорошую базовую подготовку абитуриентов. Умеренная стоимость обучения в вузах; междисциплинарный подход к обучению, фундаментальность образования. Наличие экспертного потенциала, отсутствие конфликтов, высокий научный потенциал, относительная дешевизна и безопасность проживания.

В области науки: Сохранившийся кадровый потенциал. Высокий образовательный потенциал. Принятие мер по формированию относительно благоприятных правовых и экономических условий для развития высокотехнологичного предпринимательства (Парк высоких технологий). Стабильность и безопасность. Хорошее географическое положение. Дружеские отношения со странами.

В области здравоохранения: Экспорт услуг в страны ЕС. Высокий уровень профессионализма в сфере нутрициологии. Высококвалифицированный персонал, материально-техническое обеспечение. Соотношение цены и качества предоставляемых медицинских услуг, гостеприимное отношение к иностранным пациентам.

В области спорта: Значительное внимание развитию отдельных видов спорта. Развитая спортивная инфраструктура. Безвизовый въезд.

В области туризма: Развитая инфраструктура. Логистика. Природные ресурсы. Культурное наследие. Стабильность туристических операторов. Наличие более развитого государственного сектора.

По вопросу – Основные недостатки нормативного регулирования рассматриваемой сферы деятельности в Беларуси, были указаны на чрезмерные законодательные ограничения.

По вопросу – В чем выражается сотрудничество белорусских организаций с организациями из других стран ЕАЭС? – ответы касались проведения совместных проектов; проведения и участия в тематических мероприятиях; формирования единых договорно-правовых основ сотрудничества и т. д.

По вопросу – Какие сложности возникают при сотрудничестве белорусских организаций с организациями из других стран ЕАЭС? – ответы различны в зависимости от сферы деятельности.

В области образования: Нескоординированность действий соответствующих органов государств. Отсутствие необходимой нормативно-правовой базы. Административные барьеры при принятии управленческих решений. Не всегда есть прямые перелеты, дорогие переговоры по телефону в роуминге.

В области науки: Активное лоббирование местных поставщиков, недостаток информации о тенденциях развития профессиональной сферы. Начисление и уплата НДС. В настоящее время единое научное, научно-техническое и инновационное пространство стран ЕАЭС лишь начинает формироваться. Различная нормативно-правовая база, недостаточно гармонизировано законодательство.

В области здравоохранения: Найм сотрудников, разные требования в законодательстве по осуществлению одного и того же вида деятельности. Сложность в законодательных ограничениях по обороту БАДов в РБ приводит к перетоку наших сотрудников в Россию. Сложность информирования иностранцев об оказываемых услугах. Трудности выхода на зарубежные рынки, в т. ч. из-за большой конкуренции Российских медицинских центров и работы фондов и операторов исключительно с Российскими компаниями.

В области спорта: Разный уровень физической подготовки, разные правила в других клубах, нехватка финансовых ресурсов.

В области туризма: Значительное доминирование со стороны России. Разные законодательные и нормативные базы.

По вопросу – Прочие соображения по перспективам интеграции в рамках ЕАЭС – белорусские эксперты высказали свое мнение.

В области образования: В настоящее время нет видимой и понятной стратегии интеграции, информацию о совместных проектах по ЕАЭС практически не найти, о ней если и знают, то только «свой» круг, практически отсутствуют совместные мероприятия и финансовая поддержка, в отличие от проекта ЕС «Восточное партнерство».

Формирование эффективной системы управления, обеспечивающей повышение инвестиционной привлекательности науки, высокую отдачу инвестиций в эту сферу, рост результативности и востребованности научных достижений, перспективных технологий.

Расширение возможностей для выявления и поддержки талантливой молодежи, выстраивания успешной карьеры в сфере образования и науки.

Создание условий для проведения научных исследований, соответствующих современным принципам организации и поддержки, лучшим мировым практикам.

Содействие формированию модели международного научно-технического сотрудничества и международной интеграции в области исследований и технологического развития, позволяющей защитить идентичность отечественной науки, национальные интересы в условиях глобализации и интернационализации исследовательских работ, повысить эффективность деятельности в сфере образования и науки за счет взаимовыгодного взаимодействия, в том числе в рамках межгосударственных объединений.

Развитие инструментов стимулирования деятельности в сфере образования и науки, включая технологические платформы.

Усилить сотрудничество и взаимодействие, рассмотреть возможность новых форм сотрудничества между вузами.

В области спорта: В Беларуси заключены меморандумы о сотрудничестве с Россией и Арменией. С Кыргызстаном и Казахстаном возможно со-

трудничество в виде использования их спортивных баз для проведения тренировочных сборов в горах.

В области науки: Выделение финансовых источников для совместных НИР. Обмен специалистами. Стажировки для перспективных специалистов. В целом, для обеспечения конкурентоспособности Беларуси в рамках ЕАЭС необходимо «раскрепостить» инициативу граждан в республике.

В договоре о ЕАЭС отсутствует статья о научно-техническом сотрудничестве. При включении такого раздела возможна активизация интеграционных процессов в научно-технической и инновационной сферах в рамках ЕАЭС.

В области здравоохранения: Гармонизация законодательства в сфере найма персонала, лицензирования, господдержки и финансирования данного сектора экономики. Создание единой законодательной базы по товарной категории функциональное питание и биологически активные добавки. Как в России: аптеки и различные магазины.

Список использованных источников

1. Договор о Евразийском экономическом союзе: Подписан в г. Астане 29.05.2014 (ред. от 15.03.2018) – 2018. – Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 17.11.2018. – 3/3595.
2. Интеграционный эффект: что Беларусь получает от участия в Евразийском союзе / «Рамблер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://news.rambler.ru/other/42277454/?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink. – Дата доступа : 14.03.2020.
3. Доклад о реализации основных направлений интеграции в рамках Евразийского экономического союза / Евразийская экономическая комиссия. – 2018 год. – Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%20%D0%BE%20%D1%80%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D0%BE%D1%81%D0%BD%D0%BE-%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D0%BD%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8-2018.pdf>. – Дата доступа : 14.03.2020.
4. Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического союза / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа : http://old.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/95be23f8-449c-4d7a-853f-60f36b901fc6/deklaraciya_061218.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=95be23f8-449c-4d7a-853f-60f36b901fc6. – Дата доступа : 14.03.2020.

Bukhsvets T. V., Garkavaya V. G., Rusak I. N.

DEVELOPMENT PROSPECTS FOR INTEGRATION COOPERATION IN FRAMEWORK OF EURASIAN ECONOMIC UNION IN EDUCATION, SCIENCE AND HEALTH, SPORTS AND TOURISM FROM PRACTICAL POINT OF VIEW

*Belarus state economic university
Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus*

Summary. To ensure the conditions for the functioning and development of the Eurasian Economic Union, it is no longer enough to implement the adopted programs and developed forecasts. It is necessary to supplement integration with new directions that would use the existing integration potential. In this regard, the proposals aimed at the further development of the EAEU include the inclusion of new directions in the «orbit» of integration through the inclusion of the fields of education and science, healthcare, sports, tourism, aimed at implementing agreements within the EAEU and revealing the EAEU's integration potential. This article is devoted to the prospects for expanding economic cooperation within the EAEU in the fields of education and science, healthcare, sports, and tourism based on the analysis of the positions of heads of state government bodies of Belarus, business leaders, influence groups, and expert opinions.

Keywords: EAEU, integration, cooperation, government, business, experts.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР СОЗДАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные аспекты формирования конкурентных преимуществ организаций на основе создания и использования объектов интеллектуальной собственности. Результаты коммерциализации объектов интеллектуальной собственности обусловлены выбором стратегии их использования. Автор анализирует особенности защиты интеллектуальной собственности и определяет направления развития коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: повышение конкурентоспособности; объекты интеллектуальной собственности; защита интеллектуальной собственности; виды патентной стратегии; лицензирование интеллектуальной собственности.

При расширении внешнеэкономической деятельности организаций важной задачей является защита конкурентных преимуществ, в том числе сформированных на основе использования интеллектуальной собственности.

Повышение конкурентоспособности продуктов на основе инноваций базируется на спросе на инновационные продукты более высокого качества при сокращенных сроках разработки, производства, дистрибьюции. Коммерциализация инноваций позволяет успешно продавать их результаты в виде продуктов (новых товаров или материальных благ) и (или) интеллектуальной собственности. Внедрение инноваций позволяет увеличить долю рынка, стоимость акций, снизить срок окупаемости инвестиций, увеличивать годовой доход.

Преимуществами организаций, внедряющих базисные инновации, являются временная монополия на рынке на основе защиты интеллектуальной собственности, опережение доступа к дефицитным ресурсам, что позволяет создать бренд, закрепить конкурентные преимущества. Организации, внедряющие комбинаторные, модифицирующие инновации, также могут использовать возможности производства новых продуктов. В ряде случаев успех новых технологий и продуктов определяется не уникальностью, а хорошими перспективами для коммерциализации. Для уникальных инновационных предложений при производстве и продвижении на рынках новых продуктов существует больше возможностей в увеличении нормы прибыли и установлении более высоких цен, чем у конкурентов. Защита интеллектуальной собственности дает владельцу возможность не позволять конкурентам ее использовать в течение определенного периода времени, что может стать фактором создания конкурентных преимуществ.

В условиях активного научно-технологического развития и формирования индустрии 4.0 на основе

цифровизации технологий и производств значение и роль интеллектуального капитала организации стремительно возрастает. Интеллектуальный капитал является бизнес-активом организации и представляет собой совокупность интеллектуальных ресурсов, которые используются для производства продуктов и получения прибыли, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Интеллектуальные ресурсы можно рассматривать как совокупность научно-технических и бизнес-знаний, к которым относятся человеческий капитал, интеллектуальная собственность (производительные интеллектуальные активы), организационный капитал (в том числе, информационные ресурсы, различные формы инноваций), потребительский капитал.

Интеллектуальную собственность можно представить как широкое категориальное описание набора нематериальных активов, принадлежащих организации и охраняемых ею на основе правовых мер от внешнего использования или реализации без согласия. В каждой стране формируется своя правовая система, определяющая возможности охраны объектов интеллектуальной собственности. Можно выделить евразийскую, европейскую и североамериканскую модели, специфику которых необходимо учитывать в развитии внешнеэкономической деятельности белорусским организациям. В условиях глобализации уделяется значительное внимание гармонизации правовых актов, расширяется сотрудничество на международном уровне, ведущую роль в котором играет ВОИС.

Развитие мирохозяйственных связей, расширение внешнеэкономической деятельности организаций обуславливает необходимость активной защиты интеллектуальной собственности как составной части конкурентных преимуществ. В 2018 г. в мире насчитывалось около 14 млн действующих патентов. Наибольшее число действующих патентов было зарегистрировано в США

(3,1 млн), Китае (2,4 млн), Японии (2,1 млн). Из 49,3 млн зарегистрированных действующих в мире торговых марок, наибольшее количество представлено в Китае (19,6 млн), США (2,4 млн), Индии (1,9 млн), Японии (1,9 млн). Лидером по количеству промышленных образцов, имеющих действующую регистрацию, является Китай (40,4 % от мирового количества), страна лидирует и по количеству полезных моделей (93 % от мирового количества) [1, 2].

В Беларуси в 2018 г. зарегистрировано 625 патентов на изобретения (на имя национальных заявителей – 524), на промышленные образцы – 180 (на имя национальных заявителей – 84), на полезные модели – 293 (на имя национальных заявителей – 242). Товарных знаков и знаков обслуживания зарегистрировано в количестве 7051 (на имя национальных заявителей – 1157), из них по процедуре Мадридского соглашения – 5161. Зарегистрировано 688 договоров о передаче прав на объекты промышленной собственности (в том числе 354 лицензионных договора, 239 договоров уступки, 93 договора франчайзинга, 2 договора залога). На начало 2019 г. на Бирже интеллектуальной собственности было размещено 673 изобретения и коммерческих предложения [3].

Сравнивая мировые тенденции в области защиты интеллектуальной собственности и в Республике Беларусь, можно сделать вывод, что ее потенциал с точки зрения повышения конкурентоспособности белорусских организаций на основе охраны объектов интеллектуальной собственности используется не в полной мере.

В Республике Беларусь сформированы концептуальные основы системы защиты интеллектуальной собственности, к которым относятся нормативная правовая база, отражающая концепцию правового регулирования данной сферы деятельности, сформированный круг организаций, специализирующихся на обеспечении защиты данных, имеющих значительный опыт в данной области. Эффективность и соразмерность предпринимаемых мер позволяет обеспечить защиту данных в соответствии с требованиями действующих правовых и технических нормативных актов.

В структуре нормативной правовой базы Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности можно выделить основные блоки нормативных правовых актов: о международном сотрудничестве в данной сфере, включая СНГ, кодифицированные нормативные правовые акты, законы и другие нормативные правовые акты, регулирующие вопросы охраны объектов интеллектуальной собственности, в том числе о компетенции

органов государственной власти в данной сфере и о доступе к информации.

В ст. 980 Гражданского кодекса Республики Беларусь (ГК) определены группы объектов интеллектуальной собственности; 1) результаты интеллектуальной деятельности; 2) средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг; 3) другие результаты интеллектуальной деятельности [4]. Объекты интеллектуальной собственности включают две группы: промышленную собственность и объекты авторского и смежных прав.

В законодательстве промышленная собственность определена как часть интеллектуальной собственности, используемая субъектами хозяйствования с целью получения прибыли. В Беларуси в качестве объектов промышленной собственности выделены: изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; географические указания; другие объекты промышленной собственности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в случаях, предусмотренных законодательством (ст. 998 ГК). Права на изобретение, полезную модель и промышленный образец охраняются при условии выдачи патента (ст. 100 ГК) [4].

Заявитель может подать патентную заявку в национальной патентной системе, возможно использование права подачи международной патентной заявки по процедуре РСТ в соответствии с международным Договором о патентной кооперации, что позволяет обеспечить охрану в более чем 150 странах мира [5]. При осуществлении организацией внешнеэкономической деятельности такой подход позволяет обеспечить защиту конкурентных преимуществ на основе охраны патентами в течение всего периода их действия.

В международной практике существуют отличия в подходах к критериям выделения интеллектуальной собственности. Например, в США выделяют следующие основные группы: патенты, авторские права (копирайт), торговые марки, коммерческая тайна (торговые секреты). Патенты подразделяются на пять категорий: машины или объект с движущимися частями, процесс или способ производства, продукты, состав материала, новое использование или усовершенствование первых четырех. Выделяют следующие виды патентов: патенты на использование, патенты на разработку, патенты на растение, патенты на метод ведения бизнеса [6].

Наивысшей степенью защищенности обладают патенты, в отношении других объектов она является более низкой.

Интеллектуальная собственность может являться источником дополнительного дохода организации в результате продажи объектов интеллектуальной собственности или права пользования ими, коммерциализации продуктов, охраняемых правами интеллектуальной собственности. В результате повышается конкурентоспособность организации на основе увеличения ее доли на рынке роста прибыли, обеспечивается рост стоимости организации, инвестиционная привлекательность.

Выделяют три метода оценки интеллектуальной собственности: стоимостную, рыночную и доходную. Стоимостная оценка (на основе затрат) базируется на определении стоимости создания интеллектуальной собственности и стоимости ее воссоздания в настоящем периоде времени. Рыночная оценка интеллектуальной собственности включает оценку сопоставимых рыночных операций по продаже или покупке аналогичных активов. Доходная оценка представляет собой оценку потока полученных и ожидаемых в будущих периодах доходов в результате использования интеллектуальной собственности. Эти методы могут применяться одновременно в комбинированном подходе для достижения окончательной оценки.

Определение интеллектуальной собственности, а также выбор и использование способов ее коммерциализации в результате определяет стратегию интеллектуальной собственности организации, включая патентную стратегию.

Сведения, составляющие секрет производства (ноу-хау), охраняются в режиме коммерческой тайны в случае, если они имеют коммерческую ценность для их обладателя в силу неизвестности третьим лицам, не являются объектами исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и не отнесены в установленном порядке к государственным секретам. Режим коммерческой тайны считается установленным после определения состава сведений, подлежащих охране в режиме коммерческой тайны, и принятия лицом, правомерно обладающим такими сведениями, совокупности мер, необходимых для обеспечения их конфиденциальности (ст. 1010 ГК, пункт 2 ст. 140 ГК) [4, 7].

В современных условиях риски для интеллектуальной собственности организаций значительно выше, чем риски в отношении нематериальных активов, так как эти риски связаны с человеческим фактором (сотрудники, партнеры, конкуренты, окружающая среда). Мобильность рабочей силы

и текучесть кадров являются одним из факторов, влияющих на формирование и сохранение конкурентных преимуществ. Репутация торговой марки может быть подвержена воздействию внутренних и внешних факторов. Эффективные бизнес-модели заимствуются конкурентами. Использование внешних источников технологий для производства новых продуктов и технологий повышают уязвимость организаций.

Защита продуктов, производимых организациями, осуществляется с помощью комплекса средств (патента, торговой марки, авторского права, коммерческой тайны и др.). Исследования мирового опыта деятельности ряда эффективно развивающихся организаций позволяют отметить, что стратегия завоевания новых рынков включает в себя обоснование и реализацию успешной патентной стратегии. На данном этапе экономического развития патенты рассматриваются не только как источники издержек организации, но и как право собственности, позволяющее реализовать эффективную стратегию защиты интеллектуальной собственности и обеспечить возможность последующей коммерциализации имеющихся разработок на основе лицензирования. Эффективная патентная стратегия позволяет организации обеспечить временную монополию (преимущества лидера в коммерциализации инновационных разработок, защитить базовые разработки и технологии, установить цены, позволяющие компенсировать издержки на НИОКР), увеличить доход и прибыль, повысить конкурентоспособность.

Можно выделить следующие основные виды патентной стратегии:

- а) стратегия агрессивной патентной защиты (агрессивная патентная стратегия);
- б) стратегия безбарьерного предоставления лицензий на объекты интеллектуальной собственности;
- в) стратегия снижения барьеров с целью использования лицензий на объекты интеллектуальной собственности для коалиций организаций;
- г) стратегия партнерских отношений в использовании объектов интеллектуальной собственности, включая перекрестное лицензирование;
- д) стратегия, базирующаяся на режиме коммерческой тайны использования объектов интеллектуальной собственности;
- е) стратегия покупки лицензий для использования имеющихся на рынке патентов [6].

Агрессивная патентная стратегия основана на создании «патентной стены», т. е. барьеров из взаимосвязанных патентов, защищающих ряд характеристик производимых продуктов и возможных способов применения инновационных продуктов

и технологий. Ее использование позволяет сохранять конкурентные преимущества на определенном этапе деятельности. Держатели патентов на основные технологии обеспечивают укрепление своих позиций получением дополнительных патентов, связанных с производством конкретных продуктов и использованием технологий. Нужно учитывать, что организации-конкуренты могут использовать другие альтернативные технологии и разработки для производства аналогичных продуктов, и тогда патент на основную технологию теряет ценность.

Стратегия безбарьерного предоставления лицензий на объекты интеллектуальной собственности используется организациями, для которых покупка и продажа объектов интеллектуальной собственности является основным видом деятельности.

Стратегия снижения барьеров для использования лицензий на объекты интеллектуальной собственности для коалиций организаций позволяет внедрять разработанные продукты и технологии широким кругом организаций, использовать их в качестве базовых для разработки стандартов, увеличивать доход и прибыль за счет эффекта масштаба производства и продаж, разработки следующих поколений продуктов. Эффективным также является перекрестное лицензирование, что позволяет более широко использовать объекты интеллектуальной собственности кругом компаний-партнеров и снижать затраты на НИОКР и охрану объектов.

Для небольших организаций ситуация является более сложной, так как патентная защита дополнительных разработок, позволяющих использовать эффективно базовый патент, является дорогостоящей. Это приводит к продаже лицензий на использование базового патента конкурентами по более низкой цене. Право обладания патентом, позволяющее через суд отстаивать свои права в отношении нарушителей, использующих данный патент, связано с дополнительными расходами, поэтому в ряде случаев производители предпочитают использовать режим коммерческой тайны. В некоторых случаях небольшие организации, обладающие значимыми патентами, обеспечивают их коммерциализацию на основе партнерских взаимоотношений с крупными компаниями. В отдельных ситуациях коммерциализация технологий предшествует патентной защите.

При анализе осуществимости бизнес-концепции выявляются ее возможности и преимущества, исходя из которой определяются объекты интеллектуальной собственности, подлежащие патентованию.

При высоких затратах на НИОКР и необходимости защиты своего продукта от конкурентов организации, как правило, обеспечивают патентную защиту инновационных разработок. В случае, если организация не имеет средств на поддержание патентов или не считает это целесообразным, она теряет право патентной защиты.

Изобретения могут не патентоваться и защищаться коммерческой тайной при низких затратах организации на НИОКР, высокой стоимости защиты патента, отсутствии значимых конкурентов и необходимости ускоренного завоевания ниш рынка, продвижения своей торговой марки и создания бренда. Также, если организация не имеет возможности создать прочный патентный барьер для защиты своего продукта от конкурентов, она может отказаться от патентной защиты и затрат на ее обеспечение и формировать конкурентные преимущества за счет инновационных характеристик продукта.

Стратегия покупки лицензий с целью использования имеющихся на рынке патентов базируется на внедрении продолжающих инноваций на основе покупки и лицензионного использования имеющихся патентов. Данная стратегия в ряде случаев позволяет организациям получать стабильный доход, снижая риски, связанные с использованием радикальных инноваций и их патентной защитой.

Лицензирование интеллектуальной собственности рассматривается как возможность диверсификации источников доходов с 80-х гг. XX века и представляет собой важное направление патентной стратегии. Рост затрат организаций на НИОКР и производство продуктов, необходимость обеспечения окупаемости вложений, нестабильность экономических процессов и рыночных условий привели к тому, что многие организации используют продажу лицензий на использование объектов интеллектуальной собственности в качестве дополнительных источников дохода и прибыли. Предоставление лицензий на использование объектов интеллектуальной собственности ускоряет внедрение инноваций, их распространение в широком масштабе, расширяет инновационное поле и способствует появлению новых продуктов и технологий. К тому же, в современных условиях ряд стран, экономика которых основана на промышленном базисе, в своем развитии зависят от возможности использовать новые и высокие технологии, разработанные за рубежом. Развитие цифровой экономики приводит к тому, что лицензирование широко используется в секторе информационных технологий, что снижает затраты на

каналы связи и др. в продвижении инновационных продуктов на рынках.

Приобретение лицензии лицензиатом создает для него возможность получения преимуществ в создании дополнительной добавленной стоимости производимых продуктов или повышения эффективности используемых процессов.

Лицензионное соглашение представляет собой партнерство между лицензиаром, владельцем прав на интеллектуальную собственность, и лицензиатом, уполномоченным использовать такие права, в обмен на согласованный платеж (платежи).

Можно выделить следующие особенности лицензионных договоров:

- передача лицензиаром лицензиату объектов интеллектуальной собственности;
- сохранение прав собственности на предмет лицензионного соглашения;
- срочный характер лицензионного договора;
- территориальный характер действия лицензионного договора;
- особенности расчетов между лицензиаром и лицензиатом;
- особенности условий.

По виду объекта лицензии выделяют патентные и беспатентные лицензии. Лицензионные соглашения по объектам интеллектуальной собственности могут быть разделены на три основные группы:

Соглашение о технической лицензии;

Соглашение о лицензии на товарный знак и франшизу;

Соглашение о лицензии на авторское право.

Объем предоставляемых прав при лицензировании может быть различен (неисключительные или простые права; исключительные права; полные права, чистые права). Организация может использовать различные по содержанию лицензии: возвратные, перекрестные, открытые, сублицензии [8, с. 196–198]. В некоторых странах в отдельных ситуациях может применяться принудительное лицензирование.

Лицензиар заинтересован в том, чтобы определить подходящих держателей лицензий, так как лицензиат должен иметь необходимые ресурсы для использования лицензии и коммерциализации права на объект интеллектуальной собственности. Оценка объекта интеллектуальной собственности, представленного для лицензирования, имеет большое значение, учитывая долговременность соглашения и возможные последствия для лицензиата и лицензиара.

Стоимость лицензионного соглашения определяют ряд факторов:

• Длительность жизненного цикла объекта интеллектуальной собственности, в течение которого она может служить источником доходов организации;

• Потенциал объекта интеллектуальной собственности в обеспечении конкурентных преимуществ организации;

• Особенности государственного регулирования и экономической политики страны (стран), которые могут оказать воздействие на рыночное использование объекта интеллектуальной собственности;

• Изменения на рынках, которые могут снизить стоимость объекта интеллектуальной собственности.

Для определения цены лицензии используются два основных метода, базирующиеся на размере прибыли лицензиата или на базе роялти.

Цена лицензионного соглашения является результатом переговоров между лицензиаром и лицензиатом. Лицензия подтверждает права, которые предоставляются держателю лицензии. Если лицензия является эксклюзивной, ее цена может возрасти. Определяется минимальная сумма отчислений, которая должна выплачиваться ежегодно для продолжения лицензионного соглашения и сумма выплат за использование лицензии (в зависимости от прибыли). Лицензионные соглашения рассматриваются как партнерство, поэтому партнерам необходимо удостовериться в том, что заключенный договор является выгодным для обеих сторон, заключении его так, чтобы ценность возрастала и для лицензирующего, и для получателя лицензии.

Лицензиату требуется вложить часть своего капитала и окупить издержки на получение прибыли, не считая разумной награды за риск от возврата на вложенный капитал.

При расчете цены лицензии учитывается ряд показателей:

Цена лицензии = (Капитальные затраты + Вложения в исследования и разработки) \times (ROI – Взвешенные средние издержки капитала) + выплата по лицензионному соглашению).

где ROI – возврат на вложения капитала.

Для большинства видов экономической деятельности установлены такие размеры отчислений, от которых потенциальные держатели лицензий не могут уклониться, если хотят приобрести лицензии. Ставки составляют от 2–3 % до 15 % в зависимости от вида экономической деятельности. Доходы от изобретения, полученные до выплаты налогов, как правило, распределяются следующим образом: 25 % получает изобретатель, 25 % – разработчик, 25 % – организация, выпускающая инновационный продукт (оказывающее услуги) и 25 % – органи-

зации, реализующие произведенный продукт. Сопоставляя размер отчислений, размер рынка и его капитализации, рекомендуется выполнить приблизительную оценку, какой стоимости может достичь инновационный продукт (технология).

Можно выделить следующие факторы, влияющие на стоимость лицензии для получателя:

Стоимость капитала;

Уровень риска;

Сущность и охват защиты интеллектуальной собственности;

Вид и размер рынка;

Стадия разработки инновационного продукта;

Значимость продукта;

Диапазон областей применения продукта;

Патентоспособность продукта;

Время запаздывания принятия продуктов потребителем;

Наличие и содержание конкурирующих продуктов;

Объем капитальных вложений, которые требуются на разработку и коммерциализацию продуктов.

Упрощенные методы определения цены лицензии применяются при предварительных расчетах. Цена лицензии может приниматься в размере: 25 % от валовой прибыли, которая может быть получена в результате использования лицензии; 5 % от объема продаж, который может быть получен в результате использования лицензии. Учитываются затраты на НИОКР, принимая во внимание необходимость возврата средств, затраченных на исследование и разработки при получении объекта интеллектуальной собственности.

В лицензионной торговле применяются три вида выплаты вознаграждения за лицензии:

1. Периодические платежи на базе роялти;

2. Паушальные платежи (определенная и зафиксированная в лицензионном договоре сумма денежных средств);

3. Комбинированные платежи (сочетание единовременных платежей с периодическими платежами на базе роялти) [8, с. 205–207].

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Объекты интеллектуальной собственности являются важным фактором в создании конкурентных преимуществ организации, так как позволяют

обеспечить защиту результатов инновационной деятельности, монопольную позицию на рынке на этой основе и использовать период защиты для расширения объемов продаж продуктов на рынках, формирования и закрепления бренда.

2. Защита интеллектуальной собственности в условиях глобализации, расширения объемов внешнеэкономической деятельности является эффективным инструментом, что подтверждает опыт стран, лидирующих в экономическом развитии. Потенциал белорусских организаций на данном этапе используется не в полной мере, что обуславливает необходимость активизации коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

3. Несмотря на некоторые отличия в национальных системах защиты объектов интеллектуальной собственности, в современных условиях в Республике Беларусь сформирована возможность использования эффективных международных инструментов, применяемых в системах защиты интеллектуальной собственности, включая промышленную собственность и объекты авторского и смежных прав.

4. Выбор стратегии интеллектуальной собственности должен базироваться на анализе возможностей повышения экономической эффективности деятельности организации на основе использования объектов интеллектуальной собственности с учетом рисков, возникающих в этом процессе. Содержание стратегии определяет набор наиболее эффективных для конкретной ситуации инструментов, используемых для защиты и коммерциализации интеллектуальной собственности.

5. Лицензирование интеллектуальной собственности представляет собой возможность диверсификации источников доходов организации в случаях, когда ресурсы организации ограничены, и это сужает возможности коммерциализации ею объектов интеллектуальной собственности.

6. Оценка объектов интеллектуальной собственности является важным этапом в процессе их коммерциализации. Методологическое обеспечение данных процессов является актуальным для белорусских организаций. Дальнейшее совершенствование деятельности в данной области возможно на основе изучения и адаптации передового международного опыта.

Список использованных источников

1. Facts and Figures 2019 [Electronic resource] / World Intellectual Property Organization, 2019. – Mode of access : https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2019.pdf. – Date of access : 20.02.2020.
2. World Intellectual Property Report 2019 [Electronic resource]: The Geography of Innovation: Local Hotspots, Global Networks / World Intellectual Property Organization Colombettes, 2005. – Mode of access : https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_944_2019.pdf. – Date of access : 24.02.2020.

-
3. Годовой отчет 2018 [Электронный ресурс] / Национальный центр интеллектуальной собственности. – Режим доступа : <https://ncip.by/upload/iblock/f7c/f7ce05126ad70a491c4b00b38ab6f70a.pdf>. – Дата доступа : 24.02.2020.
4. Гражданский кодекс Респ. Беларусь [Электронный ресурс] : 07 декабря 1998 г. № 218-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь, 31 дек. 2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
5. РСТ – международная патентная система [Электронный ресурс] / Всемирная организация интеллектуальной собственности, 2020. – Режим доступа : <http://www.wipo.int/pct/ru/>. – Дата доступа : 24.02.2020.
6. Allen, K. R. Bringing New Technology to Market / K. R. Allen. – New Jersey Pearson Education, 2003. – 454 p.
7. Коммерческие тайны [Электронный ресурс] / Всемирная организация интеллектуальной собственности, 2020. – Режим доступа : <https://www.wipo.int/trademarks/ru/>. – Дата доступа : 24.02.2020.
8. Вашко, И. М. Экономика инноваций: пособие / И. М. Вашко, А. Д. Луцевич, Г. З. Суша. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2015. – 338 с.

Vashko I. M.

**INTELLECTUAL PROPERTY OF THE ORGANIZATION AS A FACTOR
OF CREATING COMPETITIVE ADVANTAGES**

*Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus*

Summary. The article discusses the current aspects of the formation of competitive advantages of organizations based on the creation and use of intellectual property. The results of the commercialization of intellectual property are determined by the choice of strategy for its use. The author analyzes the features of intellectual property protection and determines the directions of development of commercialization of intellectual property.

Key words: increasing competitiveness; intellectual property objects; intellectual property protection; types of patent strategies; intellectual property licensing.

Макарецькая Т. Д.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация. Целью статьи является определение перспектив использования технологии Blockchain во внешнеэкономической деятельности организации. Выявлены преимущества данной технологии на основе смарт контрактов. Сформулированы предложения по развития технологии Blockchain в Республике Беларусь.

Ключевые слова: Технология Blockchain, приватные Blockchain, внешнеэкономическая деятельность, цифровая экономика, смарт контракты, регистрация сделок.

Технология Blockchain возникла в результате значительных недостатков функционирования традиционных банковских институтов. Сюда относятся, в первую очередь, оперативность международных денежных переводов и значительный размер взимаемых банками комиссионных.

Технология Blockchain дает возможность исключить любых посредников, а значит, быстрее и дешевле осуществлять денежные переводы. Другими словами, выполняет те же функции, что и банки, но делает это надежнее, дешевле и оперативнее. Она не позволяет взломать систему, потому что нельзя располагать возможностью одновременного доступа к хранилищу данных на каждом компьютере всех участников сети. Перевод денежных средств (криптовалюты) осуществляется на основе применения ключей, обеспечивающих доступ к криптовалюте. Вследствие использования такого алгоритма функционирования Blockchain осуществляет функцию ведения учета операций по переводу денежных средств, которую ранее осуществляли банковские учреждения.

Так как доступ к хранящейся информации не возможен без наличия необходимых соответствующих ключей, между пользователями, желающими провести транзакцию, устанавливаются доверительные отношения и подтверждается подлинность личности. Такие принципы работы Blockchain позволяют ему осуществлять банковские функции, производить аутентификацию личности с целью защиты данных и пресечения несанкционированного доступа, регистрировать финансовые операции. При этом выполнять эти операции быстрее и точнее, чем банки.

Сегодня технология Blockchain входит в десятку наиболее перспективных. Около четверти компаний во всем мире готовы использовать данную технологию в ближайший год, а ее массовое внедрение, по данным экспертов, осуществится в течение 7–10 лет [1].

Впервые технология была применена в 2009 г., когда на ее основе был создан Bitcoin. Являясь одновременно защищенным и открытым, активнее всего Blockchain применяется в финансах и выполняет такие банковские функции, как регистрация сделок; заключение контрактов; подтверждение личности пользователя на стадии идентификации.

Обмен денежными средствами и документами осуществляется без участия каких-либо посредников в лице нотариусов или банков, позволяя непосредственно обмениваться данными. При этом сами участники сделки проверяют подлинность операций в сети.

На основе технологии Blockchain могут заключаться особые соглашения – смарт контракты (умные контракты). С их помощью процесс подписания договоров становится проще, так как все зависит от программного кода. Смарт контракты могут быть выполнены только при условии, если обе стороны принимают условия и используют свои ключи, что обуславливает автоматизацию и достоверность исполнения договорных отношений.

Сегодня технологию распределенного реестра применяют банки и корпорации, что позволяет удешевить и упростить осуществление различных финансовых операций. Технология Blockchain позволяет избавить пользователя от посредничества централизованных финансовых учреждений, поскольку выполняет функции, характерные для финансовых услуг. Сюда относится регистрация сделок, подтверждение подлинности личности и заключение контрактов. При этом значительно повышается эффективность таких услуг. В результате за счет меньшего приложения усилий пользователь получает улучшенный результат.

Сама по себе технология Blockchain применима в различных областях жизнедеятельности общества, так как является универсальной. Особую

актуальность она приобретает для организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Имеются ввиду приватные Blockchain. Они создаются специально для устойчивого развития бизнеса, являются централизованными, закрытыми и направленными на реализацию бизнес-идей. Поддержку и контроль приватных Blockchain осуществляют разработчики. Для того, чтобы стать пользователем приватного Blockchain, необходимо выполнить набор требований, получить адрес закрытой сети и приглашение, поэтому создавать новые блоки могут только сертифицированные пользователи.

Такая сеть позволяет хранить закрытую информацию о платежных документах, финансовых отчетах, цифровых подписях, договорах и др. Каждый пользователь на основе своего доступа и своих прав имеет возможность просматривать эту информацию, делать записи или редактировать их.

Изложенное свидетельствует, что технология Blockchain позволяет обеспечить безопасное и надежное взаимодействие партнеров при реализации коммерческих сделок.

Особую актуальность использование данной технологии имеет при осуществлении организациями внешнеэкономической деятельности. Всемирная торговая организация (ВТО) проанализировала перспективы использования технологии Blockchain, отразив результаты своего исследования в докладе «Может ли блокчейн революционизировать мировую торговлю?» [2]. По мнению экспертов, технология распределенного реестра имеет революционный характер. По выполненным прогнозам, к 2030 г. ежегодный объем транзакций на основе технологии Blockchain составит около 3 трлн долларов.

В целом, в отчете ВТО определены возможности применения данной технологии в торговле, таможенном оформлении грузов, логистических схемах и перевозках. Использование технологии Blockchain позволит существенно снизить торговые издержки путем автоматизации и увеличения прозрачности процессов. Это относится в первую очередь к таким аспектам международной торговли, как финансовое посредничество, потери на валютных курсах, эффективная координация сотрудничества и др.

Так, торговые операции не эффективны вследствие того, что они используют бумажной документооборот. Это приводит к увеличению сроков транспортировки грузов и вовлечению в процесс большого количества людей.

По данным The Boston Consulting Group, для финансирования торговой сделки необходимо вов-

лечение 20 организаций, 10–20 документов и около 5000 разнообразных. При этом только 1 % этих данных имеет значимость для сделки. В результате документооборот по сделке является весьма громоздким.

Технология Blockchain позволяет избавиться от бумажного документооборота и снизить затраты на финансовые операции в торговле на 15–30 %. Примером коммерческого использования данной технологии может являться финансирование поставки сыра и масла на сумму \$100,000 из Ирландии на Сейшельские острова банком Barclays и финтех стартапом Waves в сентябре 2016 г. По оценкам экспертов Barclays, исполнение аккредитива снизилось с 10 дней до 4 часов [3].

ВТО обращает внимание пользователей на тот факт, что, имея значительные преимущества, технология Blockchain не в полной мере защищена от проблем безопасности. Поэтому необходимо объединение усилий разных государств для определения границ оперативной совместимости сетей и правового статуса осуществляемых транзакций в различных юрисдикциях.

В Республике Беларусь развитие технологии Blockchain является одним из направлений цифровой трансформации экономики. Планируется повысить степень информатизации органов таможни на основе внедрения электронного документооборота, реализации принципов «одно окно» и «бесбумажной торговли» [4]. Также будут созданы евразийские технологические платформы, сеть промышленной кооперации и субконтрактации, Евразийский инжиниринговый центр и его элементы (центры компетенции), Евразийская сеть трансферта технологий [5].

В настоящий момент времени ведение бизнеса, основанного на технологии Blockchain, регламентируется перечнем документов Парка Высоких Технологий, которые согласованы с Национальным Банком Республики Беларусь и Комитетом Государственного контроля.

Между тем, как свидетельствует анализ статистических данных, в 2018 г. использовали электронную почту 96,2 % организаций, локальные вычислительные сети – 79,8 %, имели веб-сайт в сети Интернет – 67,2 % организаций.

Удельный вес организаций, использующих сеть Интернет для взаимодействия с поставщиками, – 86,4 %; удельный вес организаций, использующих сеть Интернет для взаимодействия с потребителями, – 76,3 %; удельный вес организаций, использующих облачные сервисы, – 22,3 %; удельный вес заключенных договоров, предоставляющих право использования компьютерных программ, в общем

числе заключенных договоров, предоставляющих право использования результатов интеллектуальной деятельности, – 67,3 %.

Изложенное свидетельствует о недостаточном уровне развития информационно-коммуникационных технологий. При этом удельный вес организаций, осуществлявших затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем количестве отчитавшихся, составляет 22,0 % [6].

На основании вышеизложенного изложеного можно сделать вывод, что использование организациями технологии Blockchain во внешне-

экономической деятельности открывает большие возможности и свидетельствует о переходе от инновационных бизнес-моделей к технологическим инновациям. Для развития данной технологии в Республике Беларусь необходимо стимулирование внедрения информационно-коммуникационных технологий, дальнейшая разработка соответствующей нормативной базы на основе мирового опыта, включающей механизм реализации Blockchain, а также регулирования и защиты прав его участников. Актуальным является развитие экосистемы финтех и подготовка кадров в данной сфере деятельности.

Список использованных источников

1. Технология блокчейн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cryptonisation.ru/>. – Дата доступа : 20.02.2020.
2. Ganne, E. Can Blockchain revolutionize international trade? / E. Ganne // World Trade Organization, 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/blockchainrev18_e.pdf. – Дата доступа : 20.02.2020.
3. Как блокчейн повлияет на мировую торговлю, по мнению ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ffc.media/ru/real-blockchain/how-will-a-blockchain-revolution-end-according-to-wto/>. – Дата доступа : 20.02.2020.
4. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 446 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 30.11.2017 г. – Режим доступа : http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf. – Дата доступа : 20.02.2020.
5. Об Основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] : решение Евразийского Межправительственного Совета, 8 сент. 2015 г., N 9 : в ред. решения Евразийского Межправительственного Совета от 27.11.2018 г. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/420301148>. – Дата доступа : 20.02.2020.
6. Национальные статистические показатели развития цифровой экономики в Республике Беларусь организациях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 20.02.2020.

Makaretskyya T. D.

**PROSPECTS FOR USING BLOCKCHAIN TECHNOLOGY
IN A COMPANY'S FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY**

*Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus*

Summary. The purpose of the article is to determine the prospects for using Blockchain technology in the organization's foreign economic activity. The advantages of this technology based on smart contracts are revealed. The proposals on the development of Blockchain technology in the Republic of Belarus are formulated.

Keywords: Blockchain technology, private Blockchain, foreign economic activity, digital economy, smart contracts, registration of transactions.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УП «ВИТОК» НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация. В статье представлен анализ развития промышленной организации в Республике Беларусь, проведена оценка эффективности системы управления и предложены направления развития внешнеэкономической деятельности с учетом изучения зарубежного опыта.

Ключевые слова: промышленность, экспорт, внешнеэкономическая политика, зарубежный опыт, регион, Республика Беларусь.

Унитарное предприятие «Виток» один из крупнейших производителей и поставщиков пружин, датчиков, электропроводки для автотранспорта и бытовой техники, литья изделий из пластмасс.

Обладая полным комплексом современных производственных технологий, Унитарное предприятие «Виток» выпускает матрасы ортопедические и швейные изделия.

Потенциал предприятия – это глубокие знания, разносторонний богатый опыт сотрудников предприятия.

Для роста эффективности управления на основе проведенного анализа одного из представительств УП «Виток» на примере г. Борисова можно отметить следующее: отсутствует система обучения персонала и повышения квалификации. Критерии оценки социального развития трудового коллектива и использования человеческого фактора в производстве характеризуют особенности кадрового состава и социально-психологического климата в коллективе и могут быть представлены системой индикаторов, показывающих средний возраст сотрудников предприятия и уровень необходимой квалификации и компетентности, текучесть кадров, степень заинтересованности работников в результатах своего труда, понимание персоналом системы целей предприятия в целом и своего подразделения, уровень средней заработной платы и др. Продолжается поддержка убыточного производства (участка литья пластических масс), что в целом накладывает на предприятие неподъемный груз постоянных и переменных затрат с низкой рентабельностью в итоге бессмысленное развитие участка литья, которое тормозит общие экономические показатели предприятия и характеризует с низкой оценкой менеджмента, отсутствием стратегии к устойчивому развитию предприятия, согласно современным позициям глобального развития производств.

Проведенная оценка эффективности менеджмента по разным критериям позволяет сделать следующие выводы.

В целом управление в Борисовском филиале унитарного предприятия «Виток» можно считать слабо эффективным, так как, во-первых, расчет экономических показателей эффективности с учетом затрат на менеджмент и прибыльности предприятия показал понижающую динамику эффективности управления, во-вторых, низкая доля высококвалифицированных специалистов системы управленческих кадров (49 % от общего числа сотрудников), доля специалистов средней специальной и средней квалификации составляет 51 %, и в основном квалификация не всегда соответствует занимаемой функциональной должности в аппарате управления. На наш взгляд в структуре управления на современном уровне не должно быть вовсе сотрудников ИТР с низкой квалификацией, так как это занижает авторитет предприятия и во многом тормозит весь процесс управления из-за нехватки компетентности и оперативности в управленческих решениях. Не все сотрудники периодически совершенствуют уровень своего профессионализма, что является стимулом к более эффективному выполнению работы и увеличению прибыли. Так же недостатками, снижающими эффективность менеджмента, является слабое развитие информационных систем на предприятии, недостаточные мотивации для сотрудников, а также прогресса в поддержку новаторства. Отрицательным фактором служит затягивание определенных задач и целей стратегического планирования в рутинный бюрократический процесс, усугубляя производственную общественную деятельность, оттягивая достижение этих целей и понижения уровня развития производства.

Существуют определенные минусы в организационной структуре управления: применяются в основном административные методы управления,

в то время как в других более развитых предприятиях родственного вида деятельности применяются экономические методы, что заметно проявляется конкурентоспособностью и оперативной предприимчивостью на рынке сбыта.

Качество менеджмента является одним из главных условий успешности предприятия в рыночной среде, которое можно оценить общей эффективностью управления предприятием, а также эффективностью отдельных функциональных подсистем и сбалансированностью управления всех уровней: механизма привлечения ресурсов и их использования, системы прогнозирования, планирования и координации, контроля, оценки бизнес-процессов и др. Для уменьшения рисков и непредсказуемых ситуаций, в общую эффективность современного управления необходимо внедрять характеристики по таким интегрированным показателям, как:

- производительность труда (количество произведённой продукции на одного работника в час);
- уровень продаж на одного сотрудника (оценивает коммерческую активность в расчёте на одного работника);
- умение работать в конкурентной среде (оценивается по количеству конкурентов);
- средний возраст команды менеджмента (оценивает потенциал развития руководителей).

На сегодняшний день даже в российских компаниях активно происходит пересмотр подхода к оценке персонала. Отличительной чертой становится применение целого комплекса различных методов, направленных на оценку соответствия множеству показателей и критериев. При этом широко используемые за рубежом методы оценки на отечественную почву перенесены сравнительно недавно, поэтому недостаточно опытные руководители, сотрудники HR-отделов и др. сталкиваются со сложностями в их применении. Отметим, что ни в России, ни за рубежом пока не существует единой системы для решения всех возникающих проблем. Чтобы свести эти сложности к минимуму, рекомендуется привлекать квалифицированных консультантов, которые помогут разъяснить необходимость проведения процедуры, управленческого решения, а так же подготовить и реализовать их.

Комплексный анализ всех показателей эффективности менеджмента, количественных и качественных, показал, что предприятию необходимо повышать эффективность управления, избавляться как можно скорее от убыточного производства литя пластмасс, применив инновационное развитие например организовать сопутствующее производство мебельной продукции эконом класса для конкурентоспособности при участии в государствен-

ных закупках, тендерах, устранять фактические недостатки, препятствующие современной модели системы качества менеджмента, чтобы обеспечить высокие результаты деятельности. Установить современное программное обеспечение «1С Предприятие», на основании чего можно ликвидировать лишние не эффективные движения сократить расстояние в достижении результатов и поднять уровень развития сотрудников. Так как основная задача внутренней отчетности заключается в информационном обеспечении руководителей разных уровней в целях принятия ими управленческих решений в оперативном режиме. В этой связи актуальность данных внутренней отчетности полностью зависит от своевременности внесения и обработки исходных данных в бухгалтерии предприятия. Простота, доступность и читабельность аналитических документов позволяют руководителю понять состояние предприятия без специальных знаний бухгалтерского, финансового и налогового учета. Организация текущего управления предполагает обработку особым способом бухгалтерских данных. В результате получают очень нужные выходные документы – внутренние формы отчетности, анализа и аудита. Эти формы представляют собой стандартные типовые документы для служебного пользования, они формируются на базе бухгалтерских данных и могут быть получены в любой момент по требованию пользователя – за год, квартал, месяц и день. И всё это позволит сэкономить время на мелочах и нацелиться на результат [1–2].

Согласно вышесказанному, можно отметить, что проанализированные показатели Борисовского филиала влияют на имидж предприятия.

Опираясь на теорию ограничений, созданной Элияху Моше Голдратом еще в 1980-е гг., можно утверждать, что при наличии значительных постоянных издержек, не зависящих от объема производства (таких, как платежи по кредитам, арендная плата и зарплата постоянных работников), использование себестоимости как индикатора приводит к неоптимальным экономическим решениям, становясь ограничением экономической политики предприятия – товар, что продаётся по цене «ниже себестоимости», снимается с производства, что повышает себестоимость остальных выпускаемых товаров и, в свою очередь, приводит к их снятию с производства.

Одним из направлений по снижению всех видов затрат на производство продукции и повышение её эффективности является оптимизация численности работников, так же нормирование труда является инструментом использования эффективного использования трудового потенциала

предприятия – данная мера позволяет, с одной стороны, минимизировать издержки производства, а с другой – устанавливать обособленный уровень оплаты труда.

Важным направлением для объекта исследования является и экономия топливно-энергетических ресурсов и использования новых энергоэффективных технологий, технологических процессов и оборудования с более высоким коэффициентом полезного использования топлива и энергии. Реализация энергоэффективных проектных решений при модернизации предприятия обеспечит экономию около 30 % потребляемых энергоресурсов.

Стратегическими целями деятельности предприятия в области энергосбережения должны являться дальнейшее снижение энергоёмкости выпускаемой продукции и увеличение использования вторичных энергетических ресурсов за счёт модер-

низации существующих и применении новых энерго-эффективных технологий и оборудования.

Подводя итоги вышесказанному, отметим, что осуществление намеченных мероприятий, их реализации и повышения эффективности производства потребует максимальных усилий по недопущению фактов бесхозяйственности нарушения технологической и трудовой дисциплины, пристальному внедрению механизмов материальной ответственности должностных лиц и работников за перерасход материальных ресурсов и экономического стимулирования не менее, чем на 25 %, максимальное участие и согласованность действий всех участников в процессе модернизации и продвижения эффективного производства, а также мониторинг и высокий уровень ответственности субъектов как по горизонтали так и по вертикали управленческого аппарата.

Список использованных источников

1. Русак, И. Н. Структурный анализ сферы производства в регионах Республики Беларусь / И. Н. Русак // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск : БГЭУ, 2019. – Вып. 12. – 637 с. – С. 382–391.

2. Русак, И. Н., Соколов, М. С. Стратегические направления интеграции России и Беларуси в сфере молодежного инновационного предпринимательства / Русак И. Н., Соколов М. С. // «Россия – Беларусь: 20 лет союзному государству (образовательные, научно-исследовательские и социогуманитарные аспекты развития российско-белорусских отношений)», Могилев, 21–22 ноября 2019 г. / редкол.: М. Е. Лустенков [и др.]. 2019. – Могилев – Изд.-во: Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования «Белорусско-Российский университет». – С. 207–210.

Tokmakova T. M., Rusak I. N.

**LONG-TERM TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN
ECONOMIC ACTIVITY OF UE «VITOK»
BASED ON STUDY OF FOREIGN EXPERIENCE**

*Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus*

Summary. The article presents an analysis of the development of an industrial organization in the Republic of Belarus, assesses the effectiveness of the management system and suggests directions for the development of foreign economic activity, taking into account the study of foreign experience.

Keywords: industry, export, foreign economic policy, foreign experience, region, Belarus.

Шевцова А. Л.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКОМ РЕГИОНЕ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Аннотация. Энергосистема Беларуси способна нарастить экспорт электроэнергии в страны Балтии, Украину, выйти на формирующийся общий энергетический рынок ЕАЭС. Энергетическая политика Беларуси направлена на достижение энергетической самостоятельности и обеспечение энергетической безопасности. Для этого предпринимается комплекс мер, важнейшими из которых выступают увеличение доли возобновляемых и местных видов ресурсов, строительство АЭС, энергосбережение, диверсификация поставок энергоресурсов.

Ключевые слова: Белорусская АЭС, энергетическая политика Беларуси, энергетическая безопасность, электроэнергетика Восточной Европы.

Введение. Электроэнергетика является стержнем государственного сектора экономики Беларуси, но страна не обладает значительными запасами природных ресурсов для производства электроэнергии, в силу чего Беларусь, как и другие страны восточно-европейского региона, является пространством борьбы сильных экономических и геополитических внерегиональных игроков – богатых энергоресурсами стран и ТНК. В настоящее время строится Белорусская АЭС, которая будет иметь важное значение для энергетической безопасности не только Беларуси, но и всего восточно-европейского региона. С введением в эксплуатацию Белорусской АЭС энергосистема Беларуси приобретет серьезный экспортный потенциал.

Цель статьи – рассмотреть предпосылки и возможности развития экспорта белорусской электроэнергии в контексте энергетической ситуации в восточно-европейском регионе.

Кроме традиционных геополитических и геоэкономических факторов, всегда определявших энергетическую ситуацию в регионе, при реализации внешнеэкономической политики необходимо учитывать новые события 2010-х годов. Это, в первую очередь, украинский кризис и конфронтация стран Запада и России, строительство Белорусской АЭС, покупка Литвой СПГ-терминала, заявления ряда стран Восточной Европы о готовности возобновить программы по строительству АЭС.

Методы исследования. Для проведения исследования использовался метод системного анализа (анализ фактов и источников по развитию энергетики и энергетической политики в некоторых странах региона в 2000-х годах, выявление причинно-следственных связей между событиями), метод прогнозирования, общенаучные логические методы – анализ и синтез, сравнение и обобщение, описание.

Основная часть. Несмотря на ограниченность энергоресурсов, белорусскому топливно-энергетическому комплексу (ТЭК) удалось избежать кризисных ситуаций и бесперебойно обеспечивать страну светом и теплом. За последние двенадцать лет в нашей стране было реализовано две основные государственные программы в области электроэнергетики:

Государственная комплексная программа модернизации основных производственных фондов Белорусской энергетической системы, энергосбережения и увеличения доли использования в республике собственных топливно-энергетических ресурсов на период до 2011 г., утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 15 ноября 2007 г. № 575;

Государственная программа развития Белорусской энергетической системы на период до 2016 г., утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 февраля 2012 г. № 194.

В настоящее время развитие электроэнергетики Беларуси осуществляется в соответствии с Комплексным планом развития электроэнергетической сферы до 2025 года с учетом ввода Белорусской атомной станции, утвержденным Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 1 марта 2016 г. № 169, и разработанной на его основе Отраслевой программой развития электроэнергетики на 2016–2020 годы (утверждена постановлением Министерства энергетики Республики Беларусь от 4 сентября 2019 г. № 31).

На совещании у Президента Республики Беларусь 16 ноября 2018 года было отмечено, что с 2018 года Беларуси удалось полностью отказаться от поставок электроэнергии из-за пределов республики [1, с. 9]. Более того, Беларусь стала наращивать экспорт электроэнергии: в 2018 году он составил

1 млрд кВт.ч, что более чем в 7 раз превышает показатель 2017 года, а экспорт электроэнергии в 2019 году составил 2,4 млрд кВт.ч. Министр энергетики Беларуси Виктор Каранкевич отметил, что основная задача отрасли в 2020 году – «сохранить достигнутые в 2019-м высокие результаты по экспорту электроэнергии» [2]. Нарращивание экспорта электроэнергии в страны ЕС, Украину, а также продажа электроэнергии на формирующемся общем энергетическом рынке ЕАЭС соответствует целям энергетической политики белорусского государства, отраженным в Концепции энергетической безопасности Республики Беларусь до 2035 г., третья редакция которой утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 декабря 2015 г. № 1084.

Одна из стратегических задач ближайшей перспективы – ввод в эксплуатацию Белорусской атомной станции. 13 февраля 2020 года министр энергетики Беларуси подтвердил высокую степень готовности первого энергоблока: «У нас стоит задача в этом году обеспечить завоз ядерного топлива, произвести физический пуск, энергетический пуск первого энергоблока, то есть выдачу первых киловатт-часов в энергосистему. 2020 год – итоговый год пятилетки, в течение которого необходимо завершить ключевые мероприятия. К ним относится реализация мероприятий по интеграции Белорусской АЭС в энергосистему и экономику страны» [3].

Существенное значение для эффективной работы отрасли и всей экономики страны имеет вопрос цены, по которой будет реализовываться конечный продукт, произведенный на АЭС – электроэнергия, а также вопрос расширения рынков продажи электроэнергии (помимо внутреннего). Исходя из анализа энергетической ситуации в регионе Центральной и Восточной Европы, можно утверждать, что ситуация в ближнем зарубежье – Литве, Украине, которые сейчас являются основными импортерами белорусской электроэнергии – складывается таким образом, что там происходит стагнация собственной сферы энергетики.

Из стран Балтии только Эстония имеет положительное сальдо энергобаланса: производство на 24 % превышает потребление, а 9 % произведенной энергии даже экспортируется в Россию. В Латвии потребляется на 14 % больше, чем производится (дефицит компенсируют поставки из РФ и Эстонии), а в Литве дефицит достигает 74 %. Почти половину потребностей в энергии (46 %) литовцы покрывают за счёт поставок из России и Беларуси, остальную часть – с помощью соединений с Польшей и Скандинавией, а также

транзита скандинавской энергии через Латвию–Эстонию [4].

Литва при вступлении в Евросоюз обязалась закрыть Игналинскую АЭС. «Учитывая намерение республики стать полноправным членом Европейского союза, Брюссель фактически поставил перед Вильнюсом условие закрыть Игналинскую АЭС, оснащённую реакторами «чернобыльского» типа. Это требование предельно чётко было сформулировано представителями Еврокомиссии в 1999 г.: «Литва была ещё раз предупреждена, что в случае, если она не прекратит эксплуатацию Игналинской АЭС, она рискует не получить приглашение к переговорам по вопросу о вступлении в ЕС даже в том случае, если выполнит другие требования» [5, с. 117]. Станция была окончательно остановлена в конце 2009 года, а работы по снятию АЭС с эксплуатации должны продлиться до 2038 года. Европейский парламент подтвердил, что в период с 2021 по 2027 год Евросоюз в соответствии с планом снятия с эксплуатации Игналинской АЭС, согласованном с Еврокомиссией в 2014 году, выделит Литве 780 млн евро на полное закрытие атомной электростанции.

К 2009 году генерирующие мощности страны составляли 8 крупных электростанций (Литовская в Электренай, Вильнюсская, Мажейкяйская, Каунасская, Индустриальная, Клайпедская, а также Круонисская гидроаккумуляционная станция и Каунасская ГЭС). «Однако в совокупности эти электростанции при выводе их на полную мощность могут обеспечить только половину потребностей литовской экономики. Остальную электроэнергию после остановки АЭС приходится импортировать» [5, с. 117]. Кроме того, до 2015 года большинство тепловых станций Литвы работали полностью на российском газе.

В 2015 году Литва построила собственный терминал сжиженного природного газа, утверждая, что он позволит стране избавиться от «монополии российского концерна Газпром». Летом 2018 года власти приняли решение о выкупе судна-газохранилища СПГ, которое они арендуют у Норвегии. Klaipėdos Nafta ежегодно платит за аренду 60 миллионов евро.

В основном СПГ импортируют в Литву из США и Норвегии. Некоторые эксперты считают, что американский газ обходится республике дороже, чем российское топливо, однако литовские власти не раскрывают стоимость, по которой приобретают сжиженный природный газ, уверяя, что она выгодная [6].

Экономисты, политологи, политики отмечают, что попытки Литвы диверсифицировать закупки

газа подобным образом носят чисто политический характер. Литовские политики рассматривают возможности поставок энергоресурсов из любых других стран, кроме России, не обращая внимания на стоимость энергоресурсов и на возможные последствия для национальной экономики, для бытовых потребителей, для простых людей, которые вынуждены переплачивать за эту диверсификацию.

Есть еще один энергетический вопрос с политической подоплекой. После вступления в ЕС балтийские страны поставили целью присоединение к электрической системе Западной Европы. Страны Балтии подписали соглашение о распределении расходов на синхронизацию электросетей с Европой в рамках выхода из Энергетического кольца БРЭЛЛ, созданного еще в период существования СССР. Это соединение параллельно работающих электрических систем Беларуси, России, Эстонии, Латвии и Литвы с общими принципами передачи и регулирования энергии. Инвестиционные затраты по выходу будут покрываться соответствующим оператором в каждой стране Балтии – литовским Litgrid, латвийским AST и эстонским Elering.

Зависимость стран Балтии от энергии из Беларуси и России понемногу уменьшается с 2007 года. Эстония соединилась с Финляндией двумя подводными кабелями, Литва в 2014 году также проложила подводный кабель в Швецию, а позже построила перемышку с Польшей LitPol Link. Эти «энергомосты» создавались с финансовой помощью Еврокомиссии.

Полное отключение от БРЭЛЛ намечено на 2025 год. На первоначальном этапе Евросоюз профинансирует 75 % проекта. Как считают специалисты, наиболее подготовлены к этому процессу Латвия и Эстония, так как у них есть собственная генерация. Латвия хорошо интегрирована в рынок региональной электроэнергии: она много и импортирует, и экспортирует. Основная проблема в этом переходе будет не техническая, а ценовая. Вероятнее всего, экономически страны Балтии проиграют из-за выхода из БРЭЛЛ. И Беларусь, и Россия готовы поставлять электроэнергию по довольно низким ценам. На европейском рынке цены, скорее всего, будут выше [7].

Страны Балтии в соответствии с энергетической политикой ЕС активно продвигают альтернативную энергетику. «Литва уже добилась поставленных на 2020 год целей – за счет возобновляемых ресурсов производится около 30 % потребляемой в стране электроэнергии», – заявил министр энергетики Жигимантас Вайчюнас в апреле 2019 года. Он выразил надежду на то, что «количество электростан-

ций, которые будут работать на возобновляемых ресурсах, вырастет, когда сейм разрешит строить без выдачи разрешений небольшие электростанции мощностью до 30 киловатт». С 2018 года без разрешений можно возводить установки мощностью до 5 киловатт [8].

Импорт электроэнергии Литва планирует полностью заменить собственным производством к 2050 году. Тогда же 80 % от общего потребления должна составлять возобновляемая энергетика. Правда, эта цифра вызывает сомнения у многих специалистов, более реальной называют цифру около 50 %.

В настоящее время в Литве насчитывается 23 парка ветроэлектростанций общей мощностью около 500 МВт. В 2018 году ветряные электростанции произвели 1,1 ТВт·ч электроэнергии, что составило около 10 % конечной потребности страны в электроэнергии [9].

На энергосистему Украины существенно повлияли военные действия в Донбассе и вхождение Крыма в состав России. Потеря энергетических мощностей – большинство солнечных электростанций располагались в Крыму, а основные ТЭС находятся в Донбассе, отсюда прекратились поставки угля после начала боевых действий – и общее состояние экономики привели к следующей ситуации: если в 1990 году украинская электроэнергетика отдавала в сеть 297 млрд кВт·ч, в 2014 году – 182,4 млрд кВт·ч, то в 2018 году, по данным Минэнерго Украины, этот показатель составил всего 159,4 млрд кВт·ч [10]. А в 2019 году производство электроэнергии еще сократилось – до 153,95 млрд кВт·ч [11]. Негативную роль сыграл и «отказ» от российского газа: стране приходится больше платить за этот ресурс, «приобретая» его у Европы. К тому же «атомные» мощности отрасли находятся в неудовлетворительном состоянии: «15 работающих реакторов четырех украинских АЭС изношены уже на 80 %, а на их полный вывод из строя государству может потребоваться около \$ 15 млрд и одновременно качественная реформа энергетического сектора страны» [12]. В балансе Украины на 2020 год предусматривается импорт 2,1 млрд кВт·ч, и Беларусь будет бороться за украинский рынок электроэнергии, так как «у Беларуси есть возможности поставлять в Украину 5–6 млрд кВт·ч электроэнергии в год» – сообщил генеральный директор ГПО «Белэнерго» Павел Дрозд [13].

В восточно-европейском регионе заканчивается строительство Белорусской АЭС. Объект важен для региона, он даст существенную прибавку к выработке электроэнергии, причем электроэнергия будет по конкурентоспособным ценам. Но Литва приняла закон, прекращающий торговлю электро-

энергией между Беларусью и Литвой после окончания строительства атомной электростанции. Если этот закон действительно будет работать при еще функционирующем Энергетическом кольце БРЭЛЛ, то, вероятно, российское и белорусское электричество может поступать в балтийские страны через Латвию.

Особо следует отметить активно продвигаемые в ЕС программы по наращиванию в электроэнергетике доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Ветряная генерация в Европе вышла на второе место, уступив лишь газовой, но уже обогнав угольную. По оценкам специалистов, «хотя нефть, газ и уголь и останутся основными источниками энергии для мировой экономики, самым быстрорастущим энергоресурсом будут именно ВИЭ, потребление которых будет расти в среднем на 7,6 % в год и в ближайшие 20 лет увеличится в четыре раза» [14]. Причем произойдет это за счет роста конкурентоспособности солнечной и ветроэнергетики. А вот абсолютная доля традиционных энергоносителей к 2030 году снизится с 86 % (на 2015 год) до 75 %. Но все же, это пока прогнозы. «Зеленая» энергетика способна потеснить «ископаемую», но «на то, чтобы ВИЭ всерьез начали угрожать нефти, газу и углю, потребуется много времени» [14]. По сравнению с углеводородным сырьем производство энергии из ВИЭ обходится дороже, по этой причине некоторые страны ЕС начали сокращать субсидирование возобновляемой энергетике. Этому способствует и снижение мировых цен на нефть и природный газ.

Сланцевые нефть и газ также не могут быть существенными ресурсами для производства электроэнергии в восточно-европейском регионе, так как методы ее добычи многими специалистами признаются опасными для здоровья человека и окружающей среды, а также слишком затратными. В нескольких странах, в том числе Болгарии и Румынии – был законодательно введен мораторий на технологию фрекинга (гидрофрактурный разрыв пласта). В начале 2015 г. «американский нефтегазовый гигант Chevron заявил, что прекращает разведку сланцевого газа в Польше. Ранее от таких планов в стране уже отказались Exxon Mobil, Total и Marathon Oil. Причиной тому стал обвал цен на нефть» [15]. Проекты Chevron в Литве, Украине в Румынии также заморожены.

Атомная энергетика, успешно развивавшаяся в ряде европейских стран, в первую очередь во Франции и Германии, начала сокращаться после аварии в Японии на АЭС «Фукусима-1» 11 марта 2011 года. «Осенью 2012 г. по решению Еврокомиссии проведены стресс-тесты на устойчивость ра-

боты в условиях стихийных бедствий или терактов всех атомных реакторов в странах ЕС. По итогам обследования сделан вывод, что практически на всех АЭС необходима масштабная модернизация для соответствия требованиям безопасности. Общая стоимость этих работ оценивалась в 10–25 млрд евро. Стало очевидно, что экономически целесообразно не модернизировать, а закрыть значительную часть АЭС в Европе» [16, с. 69]. Поэтому есть основания считать, что роль атомной энергетики в ЕС будет и далее снижаться. Но есть и другая тенденция. В регионе Восточной Европы строительство АЭС или новых энергоблоков для существующих АЭС планируют Польша, Болгария, Венгрия, Словакия, Румыния. И, как уже отмечалось, практически закончено строительство первого энергоблока Белорусской АЭС.

Для Республики Беларусь особо актуальной становится задача углубления международного энергетического сотрудничества и развития новых международно-правовых инструментов его регулирования для обеспечения собственной энергетической самостоятельности и защиты своих национальных интересов.

В рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) ведется работа по созданию общего электроэнергетического и общего газового рынков, что в перспективе позволит выровнять условия для субъектов хозяйствования стран-участников ЕАЭС в части цен на энергоносители. 29 мая 2019 года главами государств ЕАЭС подписан Договор о формировании общего энергетического рынка. В настоящее время в государствах ЕАЭС проходят процедуры его ратификации.

Беларусь последовательно реализует все соглашения, заключенные под эгидой Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ): «Соглашение о применении гарантий между Республикой Беларусь и МАГАТЭ, Конвенцию об оперативном оповещении о ядерной аварии; Конвенцию о помощи в случае ядерной аварии или радиационной аварийной ситуации; Конвенцию о физической защите ядерного материала; Конвенцию о гражданской ответственности за ядерный ущерб; Конвенцию о ядерной безопасности; Объединенную конвенцию о безопасности обращения с отработавшим топливом и о безопасности обращения с радиоактивными отходами» [17].

В рамках Программы технического сотрудничества Беларусь получает существенную помощь в ряде областей, связанных с возможным применением ядерных знаний, передовых идей, технологий и опыта в атомной области. В частности, определено, что основными приоритетными на-

правлениями такого взаимодействия являются развитие национальной ядерно-энергетической инфраструктуры, охрана окружающей среды и восстановление территорий, пострадавших в результате чернобыльской аварии, вопросы здравоохранения.

В рамках создания нормативной правовой базы для реализации проекта строительства АЭС совместно с российской стороной подписан ряд межправительственных соглашений:

«Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о сотрудничестве в области использования атомной энергии в мирных целях от 28 мая 2009 года (вступило в силу 16 ноября 2009 г.);

Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о сотрудничестве в строительстве на территории Республики Беларусь атомной электростанции от 15 марта 2011 года (ратифицировано 25 ноября 2011 г.);

Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о предоставлении Правительству Республики Беларусь государственного экспортного кредита для строительства атомной электростанции на территории Республики Беларусь от 25 ноября 2011 г. (вступило в силу 18 января 2012 г.);

Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о сотрудничестве в сфере ядерной безопасности от 1 февраля 2013 года (вступило в силу 18 июня 2013 г.)» [18].

Сейчас «Министерство энергетики Беларуси занимается подготовкой двух межправительственных соглашений, касающихся переработки отработавшего ядерного топлива (ОЯТ) с Белорусской АЭС в России» – сообщил агентству Интерфакс-Запад заместитель министра энергетики республики Михаил Михадюк [19]. Также по общению Интерфакс-Запад «Беларусь и Россия обсуждают продление срока российского кредита на строительство БелАЭС с 25 до 35 лет и снижение ставки по нему» [20].

В мае 2018 года Белорусская делегация участвовала в X Международном форуме «Атомэкспо 2018», организованным Госкорпорацией «Росатом» в г. Сочи. Премию Atomexpo Awards в номинации «Лучший старт» жюри присудило Министерству энергетики Беларуси за проект строительства Белорусской АЭС [21]. На площадке «Атомэкспо 2018» было подписано рамочное соглашение о научно-техническом сотрудничестве между АО «Концерн Росэнергоатом» и РУП «Белорусская АЭС».

В форуме «Атомэкспо» Беларусь принимает участие с 2015 года.

Опыт Российской Федерации и Европейского союза имеет особое значение для Республики Беларусь с точки зрения расширения международного сотрудничества в энергетической сфере.

Важное значение имеет дальнейшее участие специалистов профильного министерства и предприятий отрасли в международных тематических конференциях и форумах, работа с международными организациями: Международным энергетическим агентством (МЭА; IEA), Международным агентством по атомной энергии (МАГАТЭ; IAEA), Международным агентством по возобновляемым источникам энергии (IRENA). Эта работа будет способствовать внедрению новых перспективных технологий в сфере энергетики, а значит и дальнейшему повышению не только энергетической безопасности нашей республики, но международной энергетической безопасности в целом, а также повышению доверия к белорусской энергосистеме со стороны потенциальных потребителей в разных странах.

Заключение. Электроэнергию, которую будет вырабатывать Белорусская АЭС, планируется использовать прежде всего для удовлетворения внутренних потребностей страны. Но при благоприятной конъюнктуре цен на рынке электроэнергии в сопредельных странах, энергосистема Беларуси способна нарастить экспорт электроэнергии в страны Балтии, Украину, выйти на формирующийся общий энергетический рынок ЕАЭС. Нарастивание экспорта электроэнергии является важной задачей энергетической политики Республики Беларусь, способствует достижению энергетической самостоятельности, укреплению государственного суверенитета Беларуси. Энергетическая самостоятельность выступает гарантией развития национальной экономики, поэтому на государственном уровне предпринимается комплекс мер по обеспечению энергетической безопасности, важнейшими из которых являются увеличение доли возобновляемых и местных видов ресурсов, строительство АЭС, энергосбережение, диверсификация поставок энергоресурсов.

Список использованных источников

1. Цель – энергетическая независимость и безопасность: по итогам совещания у Президента Республики Беларусь // Энергетическая стратегия. – 2018. – № 6. – С. 9.
2. Беларусь в 2019 году увеличила экспорт электроэнергии более чем в два раза [Электронный ресурс] // БелТА. – Режим доступа : https://atom.belta.by/ru/news_ru/view/belarus-v-2019-godu-uvelichila-eksport-elektroenergii-boleechem-v-dva-raza-10518/. – Дата доступа : 20.02.2020.
3. Физический и энергетический пуск, интеграция БелАЭС в энергосистему – Минэнерго о планах на 2020 год [Электронный ресурс] // БелТА. – Режим доступа : https://atom.belta.by/ru/news_ru/view/fizicheskij-i-energeticheskij-pusk-integratsija-belaes-v-energositemu-minenergo-o-planax-na-2020-god-10519/. – Дата доступа : 20.02.2020.
4. Сайковский, В. Энергетика стран Балтии [Электронный ресурс] / В. Сайковский // Деловые ведомости. – 2017. – 5 апр. – Режим доступа : <https://www.dv.ee/mnenija/2017/04/05/jenergetika-stran-baltii>. – Дата доступа : 05.02.2020.
5. Кретинин, Г. В. Литовская электроэнергетика: история и современность / Г. В. Кретинин, И. А. Баторшина // Проблемы национальной стратегии. – 2010. – № 2–3. – С. 109–123.
6. Клайпедский СПГ-терминал временно приостановит работу [Электронный ресурс] // Sputnik – Литва. – Режим доступа : <https://lt.sputniknews.ru/economy/20190222/8449191/Klaipedskiy-SPG-terminal-vremenno-priostanovit-svoyu-rabotu.html>. – Дата доступа : 05.02.2020.
7. Павлова, А. Россия тщательно готовится к выходу Прибалтики из БРЭЛЛ – эксперт [Электронный ресурс] / А. Павлова // Baltnews. – Режим доступа : <https://baltnews.lt/authors/20181021/1018470939/russia-lithuania-brell-eu-vihod-podgotovka.html>. – Дата доступа : 05.02.2020.
8. Литва уже добилась поставленных на 2020 год целей «зеленой» энергетики [Электронный ресурс] // Балтийский курс. Новости и аналитика. – Режим доступа : <http://www.baltic-course.com/rus/energy/?doc=148566>. – Дата доступа : 05.02.2020.
9. Выработка электроэнергии ветроэлектростанциями Литвы за месяц выросла на 17 % [Электронный ресурс] // Балтийский курс. Новости и аналитика. – Режим доступа : http://www.baltic-course.com/rus/good_for_business/?doc=148298. – Дата доступа : 25.12.2019.
10. Производство электроэнергии в Украине в 2018 г. увеличилось на 2,5 % [Электронный ресурс] // Энергетика Украины. – Режим доступа : <http://uaenergy.com.ua/post/31944/proizvodstvo-elektroenergii-v-ukraine-v-2018-g/>. – Дата доступа : 18.12.2019.
11. Потребление электроэнергии в Украине в 2019 году сократилось на 2 % [Электронный ресурс] // Delo.ua – Новостной портал Украины. – Режим доступа : <https://delo.ua/business/potreblenie-elektroenergii-v-ukraine-v-2019-godu-363659/>. – Дата доступа : 22.02.2020.
12. Энергоблоки украинских АЭС изношены на 80 %, а выведение их из строя стоит от \$ 15 млрд [Электронный ресурс] // uaEnergy. – Режим доступа : <https://uaenergy.com.ua/post/32892/energobloki-ukrainskih-aes-iznosheny-na-80-a-vyvedenie-ih-iz-stroya-stoitj-ot-15-mlrd>. – Дата доступа : 22.02.2020.
13. Беларусь может поставлять в Украину 5–6 млрд кВт.ч электроэнергии в год [Электронный ресурс] // БелТА. – Режим доступа : https://atom.belta.by/ru/news_ru/view/belarus-mozhet-postavljat-v-ukrainu-5-6-mlrd-kvtch-elektroenergii-v-god-10494/. – Дата доступа : 24.02.2020.
14. Топалов, А. «Газпром» выдвигает с рынка [Электронный ресурс] / А. Топалов // Газета.ru. – 2017. – 9 февр. – Режим доступа : <https://www.gazeta.ru/business/2017/02/09/10516955.shtml>. – Дата доступа : 25.12.2019.
15. Американская компания Chevron отказалась от добычи сланцевого газа в Польше [Электронный ресурс] // RT на русском. – Режим доступа : <https://russian.rt.com/article/71715>. – Дата доступа : 15.01.2020.
16. Лавров, В. А. Новые тренды в энергетической политике стран Евросоюза / В. А. Лавров // Вестн. РГГУ Серия: Политология. История. Международные отношения. – 2016. – № 1. – С. 68–79.
17. Международное агентство по атомной энергии [Электронный ресурс] // Министерство иностранных дел Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://mfa.gov.by/multilateral/organization/list/b5fbc389e3244621.html>. – Дата доступа : 05.02.2020.
18. Международное сотрудничество [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Республики Беларусь. – Режим доступа : http://minenergo.gov.by/o_ministerstve/yadernaya_energetika/mejdunarodnoe_sotrudnicestvo/. – Дата доступа : 05.02.2020.
19. Минэнерго готовит два соглашения по переработке отработавшего топлива с БелАЭС в РФ [Электронный ресурс] // Интерфакс-Запад. – Режим доступа : https://interfax.by/news/policy/ekonomicheskaya_politika/1271247/. – Дата доступа : 24.02.2020.
20. Лукашенко и Путин обсудили возможность снижения ставки по кредиту на БелАЭС [Электронный ресурс] // Интерфакс-Запад. – Режим доступа : https://interfax.by/news/policy/ekonomicheskaya_politika/1271791/. – Дата доступа : 24.02.2020.
21. Турченко, А. Плоды глобального партнерства / А. Турченко // Энергетика Беларуси. – 2018. – 25 мая (№ 10). – С. 1–2.

Shevtsova A. L.

**ENERGY POLICY OF THE REPUBLIC OF BELARUS
IN THE CONTEXT OF ENERGY SITUATION
IN THE EASTERN EUROPEAN REGION**

*Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus*

Summary. The energy system of Belarus is able to increase electricity exports to the Baltic countries, Ukraine, and enter the emerging common energy market of the EAEU. The energy policy of Belarus is aimed at achieving energy independence and ensuring energy security. For this, a set of measures is being taken, the most important of which are increasing the share of renewable and local types of resources, building a nuclear power plant, energy saving, diversifying energy supplies.

Keywords: Belarusian NPP, energy policy of Belarus, energy security, electric power industry of Eastern Europe.

ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ГИБКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация. Происходящие в настоящее время изменения в условиях и формах сотрудничества европейских государств приводят к необходимости поиска вариантов адаптации процесса европейской интеграции к существующим и будущим возможностям участвующих в процессе государств. Подготовка к очередному этапу реформирования и расширения ЕС требует выработки решений, обеспечивающих эффективное функционирование ЕС и вовлечение во взаимовыгодное прочное взаимодействие с ним иных, в том числе неевропейских, государств.

Ключевые слова: ЕС, гибкая интеграция, изменяемая геометрия, разноскоростная интеграция, ассоциированное членство.

На сегодняшний день пространство Европейского субконтинента отличает более высокий потенциал организованности и структурированности в сравнении с любым другим регионом мира. Характерной особенностью Европы является беспрецедентно высокая плотность разнообразнейших многосторонних институтов и механизмов, посредством которых осуществляется взаимодействие участников международной жизни [1, с. 15].

Исторически сложилось, что в западной части Европы интеграция достигла наиболее зрелых форм [2, с. 113]. Обособленность, по ряду причин, стран Восточной Европы от общеевропейского политического, экономического и культурного процесса препятствовала развитию экономических связей между Восточной и Западной Европой. Важным фактором стала и ликвидация колониальной системы, из-за чего были утрачены многочисленные торгово-экономические и иные связи. Расширение торговли западноевропейских стран друг с другом стало главным средством компенсации потери восточноевропейского и колониальных рынков. Немаловажно и то, что эти страны имели общего мощного конкурента – Соединенные Штаты Америки, перед которым они стремились укрепить свои позиции на мировом рынке [3, с. 140].

В настоящее время в Европе происходит глубокое переустройство международно-политического пространства, начавшееся чуть менее полувека назад, и коренным образом меняющее организационную и институциональную платформу сотрудничества европейских государств.

Примерно с середины 1970-х годов Европа, эта, своего рода «колыбель» современных международных отношений, опробовавшая на себе всевозможные способы взаимодействия между государствами, перешла от допущения взаимного

уничтожения к максимальному развитию сотрудничества. В качестве точки отсчета можно, на наш взгляд, принять состоявшееся в 1975 году Совещание по безопасности и сотрудничеству в Европе, оформившее преодоление противоречий между ведущими государствами, и, на первый взгляд, несопоставимое с ним, но крайне важное в контексте развития европейской интеграции событие – появление в самом начале 1970-х годов Европейского политического сотрудничества, призванного обеспечить межгосударственные экономические отношения коллективной внешнеполитической поддержкой.

Основные события рассматриваемого процесса происходят с приблизительной периодичностью каждые пятнадцать лет (ориентировочно, в 1975, 1990, 2005, 2020 годах). Так, очередной шаг совершен на рубеже 1980-х – 1990-х годов, когда осуществился роспуск сообщества социалистических стран (основа для будущего расширения объединенной Европы) и преобразование группы европейских интеграционных структур в новую институциональную общность – Европейский союз.

Далее, в 2004 году происходит самое крупное расширение ЕС: сразу десять стран становятся полноправными членами союза. Впоследствии количество членов ЕС увеличивалось еще дважды: в 2007 году – два новых члена и в 2013 году – еще один.

Если предполагаемая темпоральная логика европейского интеграционного процесса сохранится, то в самые ближайшие годы следует ожидать очередного явного проявления закономерности расширения объединенной Европы. Скорее всего, речь должна идти о нахождении решения вопроса о форме дальнейшего укрупнения ЕС, учитывающей разную степень готовности действительных и потенциальных членов союза к участию в углублении европейской интеграции.

Страны, вступающие в интеграционные объединения, преследуют как экономические, так и неэкономические цели, причем, граница между этими группами целей может быть достаточно условной: например, стремление менее развитых стран приобщиться к технологическому опыту более развитых соседей или участие в интеграции как способ обеспечения политической стабильности в ходе рыночных реформ.

Ставшая классической классификацией стадий интеграции схема Б. Балаша [4], определяет последовательное прохождение группой интегрирующихся стран пяти последовательных стадий – от зоны свободной торговли до политического союза. Практика свидетельствует, что реальный процесс интеграции в силу своей внутренней противоречивости не может идти прямолинейно и поступательно, как предполагает данная схема. Опыт региональной интеграции в рамках Европейского Союза показал значительные сложности создания единого экономического пространства и разную степень заинтересованности в глубине взаимодействия сторон, что не укладывается в принятые схемы.

Европейская интеграция ведется одновременно в плане расширения и углубления, но каждое расширение снижает достигнутый к этому моменту уровень однородности внутри союза в экономическом, социокультурном и политическом измерениях. Последнее крупное расширение в 2004 году привело к резкому усилению неоднородности. Реакцией на эту проблему стала выработка сценариев разноуровневой и разноскоростной интеграции с выделением «ядра интеграции» в виде стран «старой шестерки» ЕС, которые станут полными членами ЕС с полными правами, перевода остальных стран ЕС в группу полных членов с ограниченными правами, и решение задачи с определением статуса третьей группы стран – ассоциированных членов ЕС [5, с. 16].

В зарубежной литературе многообразие вариантов участия стран в интеграционных процессах, отличных от классической или ортодоксальной модели интеграции, при которой для всех государств-членов устанавливаются общие ответственность и обязательства, и они имеют равные права, получило название гибкой интеграции [6, р. 15]. Многочисленные попытки структурировать формы гибкой интеграции пока не привели к созданию общепринятой классификации.

Наиболее признанной на сегодняшний день является классификация финского исследователя и бывшего премьер-министра своей страны А. Стубба [7, р. 237], принятая и рядом других ученых, в част-

ности, Л. Меткалфом [6, р. 16]. Данная схема включает три категории: когда интеграция имеет место – «разноскоростная интеграция» (multi-speed), что именно интегрируют государства – «изменяемая геометрия» (variable geometry) и кто из государств участвует в интеграции – à la carte. Существуют и иные подходы к классификации, основанные на различных критериях. Качественный обзор разновидностей типологий гибкой интеграции в Европе сделан в работе Л. Бабыниной [8].

Основные проблемные моменты реализации концепции гибкой интеграции в практике ЕС нашли отражение в статье сотрудника Европейской комиссии М. Колера [9]. Европейский бюрократ указывает на сложность совмещения противоположных позиций по поводу принятия новых членов, таких, как Северная Македония и Албания (выбор между снижением эффективности ЕС и сохранением мира на Балканах) и озвучивает компромиссный вариант ассоциированного членства без права вето в Европейском Совете.

Обнаружившиеся проблемы функционирования ЕС и ожидающиеся новые проблемы после очередных расширений союза могут быть решены посредством введения двух новых форм членства: ассоциированного и членства с изменяемой геометрией.

Согласно этому подходу, государства могут стать ассоциированными членами ЕС без права голоса, если они решат применить определенные политики ЕС, связанные в одном или нескольких секторах политики, как если бы они были постоянными членами ЕС. Эти государства могут выбирать сектора политики (стратегии), но не отдельные политики, и могут иметь те же права и обязанности, что и обычные члены в отношении реализации политики.

Постоянные члены ЕС, избравшие для себя вариант членства с изменяемой геометрией, будут иметь возможность отказаться от определенных секторов политики, но не от отдельных мер или стратегий. Их право голоса на уровне Совета и Европейского парламента будет приостановлено в отношении отброшенных секторов политики. Общее количество отказов должно быть ограничено и не должно быть возможности отказа для так называемой основной зоны, включающей демократию, права человека, верховенство закона, разделение властей, признание компетенции европейских судов.

В качестве стимула для государств, участвующих во всех стратегиях, и тем самым сохранивших полное членство, может быть предоставление привилегии назначения комиссаров и судей.

Дальнейшая конкретизация применения принципа ограниченного участия в делах ЕС включает предложения по вопросам размера финансового участия таких стран в бюджетном процессе ЕС. Взносы ассоциированных членов должны быть пропорциональны доле бюджета отдельных секторов политики. Например, если государству необходимо будет вносить 5 млрд евро в год в качестве постоянного члена, а сектора политики, в которых оно участвует, составляют 20 % бюджета ЕС, взнос в качестве ассоциированного участника должен составлять 1 млрд евро. Постоянные члены будут платить в полном объеме даже при отказе от секторов политики.

Предполагается, что введение двух новых форм членства поможет решить многие существующие проблемы ЕС и укрепить его позиции на международной арене. Такая схема участия позволит приблизить ЕС к населению стран-членов (союз будет восприниматься, как более гуманный и терпимый) и к странам, в настоящее время слабо привязанным к ЕС, в числе которых специалист называет страны ЕАСТ и Швейцарию, «европейские страны, не входящие в ЕС, с желаниями членства», «государства, расположенные между ЕС и Россией», «государства, не входящие в ЕС, которые хотят в определенной степени интегрироваться с ЕС, не подвергая риску свои связи с государствами, не входящими в ЕС», а также «некоторые неевропейские государства, такие как Канада, Тунис или Уругвай» [9].

В результате реализации этих предложений ЕС получает тройную пользу:

большая стабильность – государства-члены ЕС не нуждаются в использовании возможности выхода из ЕС, поскольку у них будет право отказа от определенных секторов политики;

большая эффективность – отдельные государства-члены ЕС могут ослабить свое членство, а не блокировать прогресс для всех, тем самым будет открыт путь к более глубокой интеграции;

большой вес в мире – ЕС может постепенно превратиться в глобальную платформу политики и регулирования в ходе сотрудничества с неевропейскими партнерами.

Сегодня ЕС продолжает оставаться наиболее успешной интеграционным объединением из существующих в мире. Благодаря глубокой интеграции европейские государства добились быстрого экономического, социального роста и обеспечили себе высокий уровень безопасности. Страны – члены ЕС продолжают интегрироваться, и федерализация в ЕС представляется наиболее вероятным вариантом развития, хотя и не единственно возможным. Гибкая интеграция пока остается преимущественно исключением, а не правилом, и очевидно, что на современной стадии развития ЕС использует ее как средство поддержания интеграционного процесса. Привлекательность ЕС для большого числа стран-соседей и возрастающая роль союза в мировых делах обуславливают необходимость одновременного применения разнообразных интеграционных моделей, обеспечивающих вовлеченность максимально возможного круга государств в процесс функционирования и развития ЕС.

Список использованных источников

1. Барановский, В. Г. Европейское измерение современных международных отношений [Электронный ресурс] / В. Г. Барановский // Viperson. – Режим доступа : <http://viperson.ru/articles/v-g-baranovskiy-evropeyskoe-izmerenie-sovremennyh-mezhdunarodnyh-otnosheni-y>. – Дата доступа : 29.02.2020.
2. Илюхина, И. Б. проблемы экономической интеграции в Европейском Союзе / И. Б. Илюхина // Известия Тульского гос. ун-та. – 2015.– № 2. – С. 113–123.
3. Kaiser, W. European Union History: Themes and Debates / W. Kaiser, A. Varsori // Springer. – 2010. – 268 p.
4. Balassa, B. Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market / B. Balassa // The Economic Journal. – 1967. – № 77. – P. 1–21.
5. Мургузалиева, С. Ю. Европейская интеграция: особенности современного этапа / С. Ю. Мургузалиева // Вестник Адыгейского гос. ун-та. – Серия 5: Экономика. – 2016. – № 1 (175). – С. 13–16.
6. Metcalfe, L. Flexible Integration in and after the Amsterdam Treaty / L. Metcalfe // Coping with Flexibility and Legitimacy after Amsterdam. – Maastricht : IEAP. – P. 11–30.
7. Stubb, A. A Categorization of Differentiated Integration / A. A. Stubb // Journal of Common Market Studies. – V. 34. – 1996. – P. 283–295.
8. Бабынина, Л. Гибкая интеграция в ЕС: классификация и проблемы институционализации / Л. Бабынина // Мировая экон. и междунар. отношения. – 2010. – № 6. – С. 31–37.
9. Kohler, M. New membership forms solve EU challenges [Electronic recourse] / M. Kohler // EURACTIV.com – Mode of access : <https://www.euractiv.com/section/enlargement/opinion/new-membership-forms-solve-eu-challenges>. – Date of access : 29.02.2020.

Shust A. S.

**OPERATIONALIZATION OF THE CONCEPT
OF FLEXIBLE INTEGRATION
IN THE EUROPEAN UNION**

*Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus, Minsk*

Summary. The current changes in the conditions and forms of cooperation of European states lead to the need to find options for adapting the process of European integration to the existing and future opportunities of participating states. Preparation for the next stage of the EU reform and enlargement requires the development of solutions to ensure the effective functioning of the EU and the involvement of other, including non-European, states in mutually beneficial strong interaction with the EU.

Keywords: EU, flexible integration, variable geometry, multi-speed integration, associated membership.

БЕЛАРУСЬ И ВТО: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация. В работе представлена ретроспектива и ключевые направления процесса присоединения Беларуси к Всемирной торговой организации (ВТО). Рассмотрены и объяснены базовые принципы ВТО. Названы положительные и отрицательные последствия вступления Беларуси в ВТО, с которыми могут столкнуться национальные производители при реализации своей внешнеэкономической политики. Выделены виды экономической деятельности наиболее уязвимые к последствиям вступления в объединение и наоборот – потенциально выигрышные.

Ключевые слова: принципы ВТО, внешнеэкономическая политика, экспортные пошлины, квоты, протекционизм, субсидирование.

Всемирная торговая организация (ВТО) является одним из трех столпов бреттон-вудских соглашений (наряду с МВФ и Всемирным банком), на которых держится вся современная конструкция международных экономических отношений. Это крупнейшая международная организация, насчитывающая 164 полноправных члена: 160 государств и 4 таможенные территории. 22 государства имеют статус наблюдателя. Подавляющее большинство из них, в том числе Республика Беларусь, ведут переговоры о присоединении к организации [1]. Главная задача ВТО – содействовать либерализации международной торговли. С ВТО связано более 95% общего объема мировой торговли. Ее объем за последние 50 лет вырос примерно в 25 раз [2]. Развитые страны, по инициативе которых создана ВТО, полагают, что именно экономическая свобода в международной торговле способствует экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

Наша страна подала заявку о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (название ВТО до 2005г.) 23 сентября 1993 года. Переговорный процесс по присоединению Беларуси к ВТО, начавшийся в 1995 г., имеет 4 вектора:

I) унификация национальных нормативных правовых актов с мультисторонними соглашениями ВТО;

II) выход на товарные рынки;

III) доступ к рынку услуг;

IV) государственная поддержка сельскохозяйственной деятельности.

Развитая система регулирования торгово-экономических отношений ВТО строится на нескольких основных принципах.

1. *Торговля без дискриминации.* Принцип предполагает предоставление товарам и услугам иностранного происхождения режима наибольшего благоприятствования и национального режима.

В рамках режима наибольшего благоприятствования любой из членов ВТО одинаковым образом относится к импортируемым товарам из любого другого члена ВТО и предоставляет какому-либо товару любого члена ВТО преференцию немедленно и безусловно. Национальный режим предполагает, что ко всем импортируемым товарам после того, как они прошли таможенную очистку и появились на внутреннем (национальном) рынке страны, относятся не менее благоприятно, чем к отечественным товарам в отношении уровня внутренних налогов, способов их взимания, требований к продаже, маркировке и т. п.

Взятые вместе, эти два элемента обеспечивают отказ от дискриминации в целом. Оба режима не устанавливают какого-либо стандарта отношений, они просто означают, что страны-члены относятся друг к другу одинаково хорошо или одинаково плохо.

2. *Либерализация международной торговли* посредством проведения многосторонних переговоров по прогрессивному снижению таможенных тарифов и устранению других препятствий на пути международной торговли. Средний уровень импортного таможенного тарифа в результате многосторонних торговых переговоров снизился с 40 % в середине XX в. до 3,8 % в конце века. Обязательства по обеспечению доступа к рынкам через снижение тарифов, которые взяли на себя страны-члены ВТО, зафиксированы в национальных тарифных списках.

3. *Отказ от использования количественных ограничений.* Принцип не означает, что страна лишается законного права в случае необходимости защищать свой внутренний рынок. Правила ВТО предусматривают возможность защиты внутреннего рынка путем:

a) введения защитных мер: временное ограничение импорта определенных товаров в случае, когда

его масштабы наносят или могут нанести серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям;

б) использования антидемпинговых пошлин в отношении конкретного товара, ввозимого по демпинговым ценам;

в) применения компенсационных пошлин в отношении импортного товара, экспорт которого в стране производства субсидируется в явной или скрытой форме.

Для использования защитных мер в каждом конкретном случае первоначально определяется серьезность наносимого ущерба на основе данных о масштабах роста импорта, изменения объемов национального производства, объемов продаж и пр. Процедурные правила применения защитных мер предусматривают публикацию извещения о начале расследования, о масштабе наносимого ущерба, проведение публичных слушаний и пр.

4. *Предсказуемость и транспарентность* (прозрачность) реализуемой государством торговой политики. Реализация названного принципа предполагает ведение экономической политики в отношении торговли в соответствии с действующими правовыми нормами, высокий уровень контрактной дисциплины, финансовых обязательств, тарифных и нетарифных ограничений, иных условий проводимой торговой политики. Предсказуемость торговой политики достигается, прежде всего, за счет связывания тарифов – обязательства определенного ограничения ставки импортного тарифа. Одним из достижений Уругвайского раунда является договоренность стран об увеличении количества связанных тарифов с 78 % до 99 % в развивающихся странах, с 21 % до 73 % в развитых странах и с 73 % до 98 % в странах с переходной экономикой. В области торговли сельскохозяйственной продукцией все 100% тарифов являются связанными. Изменение уровня связанного тарифа в стране возможно только после переговоров с торговыми партнерами и согласования вопроса о компенсации за наносимый ущерб.

Предсказуемость торговой политики означает также ее максимальную прозрачность: страна отказывается от использования каких-либо других методов защиты внутреннего рынка, кроме опубликованного таможенного тарифа и не использует квот, внутренних налогов, субсидий местным производителям. Принцип транспарентности подразумевает, что исчерпывающий перечень всех национальных правовых норм в короткие сроки предается публичной огласке с целью обеспечения равной возможности ознакомления с ним всех заинтересованных в международной торговле субъектов экономических взаимоотношений. Принцип транспарентно-

сти – ключевое условие, присущее абсолютно всем контрактам, обслуживающим международную торговлю. Благодаря ограничению возможности неявного, косвенного регулирования данный принцип способствует уверенности и более комфортному ведению бизнеса субъектами внешнеторговой деятельности.

5. Содействие развитию конкуренции посредством полного отказа государств от применения недобросовестных приемов реализации торговой политики: *экспортные субсидии и демпинг*. Демпинг – реализация продукции (товаров, работ, услуг) по искусственно заниженным ценам (тарифам), в том числе ценам ниже, чем на национальном рынке. В отношении демпинга наиболее распространенным заблуждением является мнение о том, что цена импортного товара ниже цены аналогичного товара отечественного производства – это демпинг. В действительности же в данном случае речь идет о конкурентном преимуществе импортера. Понятие «субсидия» определяется соглашением ВТО как правительственные финансовые выплаты, осуществляемые посредством прямых переводов средств, «прощения» долгов, применения положений, касающихся поставок товаров в натуральном виде, либо других форм поддержки доходов или ценовой поддержки [3].

6. *Особый вариативный режим* для стран с переходной экономикой. Названный принцип предполагает более лояльное отношение к выполнению некоторых условий и пролонгацию периода их действия. Эти условия распространяются на таможенную защиту, национальную поддержку сельскохозяйственной сферы деятельности, субсидирование экспорта.

7. *Разрешение торговых противоречий* демократическим, преимущественно переговорным путем, а также посредством консультаций, которые организуются для разрешения возникающих в процессе международной торговли проблем.

В 2011 г. представителями России, Казахстана и Беларуси был заключен договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы, который устанавливал, что с момента присоединения любого из государств к ВТО, положения Марракешского соглашения (об учреждении ВТО) становятся частью правовой системы Таможенного союза. Указанное обстоятельство фактически означает, что с момента вступления России в ВТО (2012 г.) Беларусь оказалась в ситуации, когда она вынуждена осуществлять международную торговлю в рамках правового поля ВТО, не являясь при этом ее членом. С момента подписания Декларации о евразийской экономиче-

ской интеграции страны-участницы подтвердили приверженность нормам и правилам ВТО, а также приоритетную задачу по вхождению в состав полноправных участников этой организации.

В рамках реализации внешнеэкономической политики вступление Беларуси в ВТО сопряжено для национальных субъектов экономических отношений с рядом как позитивных, так и негативных последствий.

Ключевым положительным моментом вступления в ВТО станет интенсификация процессов, направленных на открытость национальной экономической системы: участие в международной системе разделения труда, международной торговле, снижение импортных таможенных пошлин. Ожидаемыми результатами этих процессов является возможность повышения эффективности национального производства на основе снижения себестоимости продукции, работ и услуг, а также увеличение объемов внутреннего потребления на основе снижения цен и тарифов (для новых членов организации предусмотрены льготные тарифы на импортные товары). Таким образом, новые участники ВТО могут сразу получать выгоды от снижения пошлин на экспорт своих товаров за рубеж, а трудности от снижения протекционистской защиты ослабляются [4].

Еще одним аргументом за вхождение в ВТО является возможность проникновения и закрепления национальных товаров на зарубежных рынках относительно близкой географической локации (Восточная и Центральная Европа, Прибалтика, Скандинавия). Современные реалии международной торговли Беларуси осложняются действием в отношении отечественной продукции более двух десятков защитных мер, среди которых 12 антидемпинговых и 5 специальных защитных, количественные экспортные квоты.

Как уже отмечалось, в соответствии с реализацией принципа отказа от использования количественных ограничений, присоединение к ВТО дает основания рассчитывать на устранение дискриминации. Отрываются возможности осуществления демократичного переговорного процесса о снижении тарифов, снятие количественных ограничений поставок, расширение возможностей доступа и улучшения условий проникновения на рынки. Беларусь получит доступ к системе разрешения споров ВТО и возможности принудительного исполнения решений. Соблюдение принципа транспарентности экономической политики, в первую очередь национального законодательства, способ-

но оказать благоприятное влияние на процесс привлечения инвестиций и повысить инвестиционную привлекательность государства.

Полезным для ВТО может оказаться и возможность участия нашей страны в реализации законодательных инициатив по проблемам защиты окружающей среды (экологический демпинг), торговле и социальным вопросам (социальный демпинг), правилам торговли энергоносителями. Данная работа также должна быть нацелена и на соблюдение национальных стратегических интересов.

Ключевым негативным последствием вступления Беларуси в ВТО является необходимость отказа от защиты экономических интересов национальных товаропроизводителей. Последствиями данной меры станут упразднение селективной государственной поддержки – субсидирования, а также связывание таможенного тарифа. Однако, нивелировать отрицательные последствия последнего возможно путем налаживания переговорного процесса. В отношении субсидий ограничения, в первую очередь, касаются промышленного производства, размеры которого в последнее время существенно снижены [5]. Субсидирование аграрного сектора ограничительными мерами ВТО не связано.

Опасения вызывает и необходимость открытия Беларуси внутреннего рынка услуг, что может спровоцировать экономический ущерб национальным интересам: банкротство ключевых игроков, массовая миграция рабочей силы, снижение уровня доходов. Здесь необходимо отметить, что до настоящего времени ни одно государство-партнер по присоединению Беларуси к ВТО пока не требует полной либерализации доступа на рынки услуг. Также следует помнить, что у государства всегда есть возможность применения радикальных мер – выход из обязательств по доступу на конкретный рынок.

В заключении необходимо отметить, что и приверженцы вступления Беларуси в ВТО, и их оппоненты сходятся во мнении, что максимально благоприятными последствиями этого шага окажутся для организаций-экспортеров, чьи товарные рынки не регламентируются правилами ВТО (минеральные удобрения, металлургическое производство). Наиболее уязвимыми к последствиям данного шага будут организации машиностроения (16 % обрабатывающей промышленности республики), пищевой (25,7 %) и фармацевтической (1,3 %) промышленности, сельскохозяйственного производства.

Список использованных источников

1. Беларусь и ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mfa.gov.by/export/wto/>. – Дата доступа : 10.01.2020.
2. Всемирная торговая организация (ВТО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://myfin.by/wiki/term/vsemirnaya-torgovaya-organizaciya-vto>. – Дата доступа : 24.01.2020.
3. Принципы деятельности Всемирной торговой организации [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://mybiblioteka.su/9-85519.html>. – Дата доступа : 03.02.2020.
4. Многосторонние соглашения системы ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mognovse.ru/lxy-vsemirnaya-torgovaya-organizaciya-kratkoe-posobie-dlya-biz-stranica-3.html>. – Дата доступа : 30.12.2019.
5. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/economy_ru/. – Дата доступа: 20.02.2020.

Schemeleva H. V.

**BELARUS AND WTO: PROSPECTS AND CHALLENGES
OF FUNCTIONING OF ORGANISATIONS**

*Academy of Public Administration under the aegis of the President
of the Republic of Belarus*

Summary. The article presents the flashback and key trends of the process of Belarus join the World Trade Organisation (WTO). The basic principles of the WTO are studied and explained. Here are termed positive and negative consequences of Belarus enrolling in WTO that can affect the national manufacturers during their foreign economic activities. Here are detected the types of economic activities that are the most vulnerable to the consequences of enrolling in the organisation and vice versa the most winning ones.

Keywords: WTO principles, foreign economic activities, export taxes, quotes, protectionism, subsidising.

Научное издание

НАУЧНЫЕ СТРЕМЛЕНИЯ
Сборник научных статей

Основан в 2012 году

ВЫПУСК № 27

Ответственный за выпуск *С. Л. Казбанова*
Корректор *Т. А. Гуринович*
Технический редактор, вёрстка *М. Р. Аксой*
Дизайн обложки *В. А. Рацкевич*

Подписано в печать 01.06.2020.
Формат 60x84 ¹/₈. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 9,53. Тираж 12 экз. Заказ 7/20.

Издатель и полиграфическое исполнение:
Общество с ограниченной ответственностью «Лаборатория интеллекта»
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№1/529 от 13.04.2018.
220070, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Солтыса, д.187, 6 этаж, офис, 21
Тел.: +375 44 715-75-70, E-mail: editions@laboratory.by