

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ бюллетень



Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь

Основан в 1997 г.

Издается ежемесячно

№ 2 (296) февраль 2022

Главный редактор

Я.М. Александрович

Редакционный совет:

**А.В. Червяков – зам. гл. редактора, Н.В. Радченко – отв. секретарь,
Н.Г. Берченко, А.В. Богданович, Л.С. Боровик, Г.И. Гануш, В.Г. Гусаков,
А.М. Заборовский, М.К. Кравцов, Л.М. Крюков, Ю.А. Медведева,
С.Ф. Миксюк, Л.Н. Нехорошева, П.Г. Никитенко, В.В. Пинигин, В.В. Пузиков,
К.В. Рудый, В.С. Фатеев, Г.А. Хацкевич, К.К. Шебеко,
А.П. Шпак, В.Ю. Шутилин, А.Г. Шумилин**

Международный совет:

**В. Маевский (Россия), В.И. Видяпин (Россия),
М. Кламут (Польша), В. Коседовский (Польша), С. Станайтис (Литва),
В. Меньшиков (Латвия), Ф. Вельтер (Германия)**

Экономический бюллетень включен Высшей аттестационной комиссией Республики Беларусь в Перечень научных изданий для опубликования результатов диссертационных исследований.

Мнение авторов статей не обязательно совпадает с позицией редколлегии.

При перепечатке ссылка на Экономический бюллетень обязательна.

Публикуемые материалы рецензируются.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ БЕЛАРУСИ И ИНДИИ	
Телеш И.Л., Русаков Р.А., Баханцева И.В. Развитие внешнеторговых связей Беларуси и Индии	4
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ	
Мазулина А.Н. Региональные торговые соглашения в сфере услуг – новый инструмент внешнеторговой политики Республики Беларусь	16
КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ВВОЗИМЫХ ТОВАРОВ	
Цыкунов И.В. Контроль таможенной стоимости товаров: проблемы создания нового механизма	24
ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ: МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ	
Королев А.В. Определение качества транспортных услуг на основе системы индикаторов	30
САНАТОРНО-КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
Овечкина О.М., Фалевич Я.Н. Санаторно-курортный комплекс Беларуси: состояние, формирование стоимости услуг	37
ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	
Лашкевич С.В. Концептуальные подходы к исследованию процессов регионального развития (обзор зарубежных источников)	41
Памяти Анатолия Владимировича Богдановича	49
Резюме	50
Summary	51

FOREIGN TRADE BETWEEN BELARUS AND INDIA

I.Telesh, R.Rusakov, I.Bakhantseva. Development of foreign trade relations between Belarus and India	4
---	---

REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN SERVICES

A.Mazulina. Regional trade agreements in services - a new instrument of foreign trade policy of the Republic of Belarus	16
--	----

CUSTOMS COST CONTROL OF IMPORTED GOODS

I.Tsyrkunov. Customs goods value control: problems of a new mechanism creating	24
---	----

TRANSPORT SERVICES: ASSESSMENT METHODOLOGY

A.Korolev. Quality evaluation of transport services based on indicators system	30
---	----

SPA AND SANATORIUM-RESORT COMPLEX IN THE REPUBLIC OF BELARUS

V.Avechkina, Y.Falevich. Spa and sanatorium-resort complex in Belarus: condition, formation of services cost	37
---	----

SPATIAL ORGANIZATION OF PRODUCTION: OVERSEAS EXPERIENCE

S.Lashkevich. Conceptual approaches to the study of processes regional development (review of foreign sources)	41
In memory of Anatoly Vladimirovich Bogdanovich	49
Summary	50
Summary	51

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ БЕЛАРУСИ И ИНДИИ

Телеш И.Л., Русаков Р.А., Баханцева И.В.

Современный этап развития международных торгово-экономических отношений характеризуется быстрыми изменениями, связанными во многих сферах экономики с кризисом 2020-2021 гг., усугубленным последствиями пандемии COVID-19.

Воспринимавшиеся в качестве естественных тренды глобализации, экономического роста угасли в условиях введения ковидных и санкционных ограничений, закономерной экономической изоляции, разрыва логистических цепочек и закрытия границ^{1,2}.

В этих условиях основной задачей внешнеэкономической деятельности Беларуси стало достижение устойчивого к внешним шокам роста экспорта за счет сбалансированной товарной корзины и диверсификации географии поставок.

Белорусские организации, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность и столкнувшиеся с закрытием рынков ряда европейских стран, оказались перед выбором эффективного использования новых возможностей в современных экономических условиях, главным образом путем расширения мировой сети контрагентов. В условиях ограничения работы на западном векторе и дальнейшей неопределенности целесообразным видится переориентация на перспективные рынки быстрорастущих развивающихся экономик Азиатского и Африканского регионов для создания совместных производств, развития про-

изводственной кооперации и наращивания экспортных поставок.

Исходя из объективно сложившейся тенденции к изменению торговых интересов Беларуси, в качестве целевого направления для анализа и оценки потенциала белорусского экспорта в рамках статьи была выбрана *Индия*.

Огромный и постоянно растущий рынок, развивающаяся инфраструктура, гибкая регулирующая среда, льготы, устойчивое государство и хорошая экономическая перспектива обусловили привлекательность этой страны для расши-

ОБ АВТОРАХ

**ТЕЛЕШ**

Ирина Леонидовна
(teleshira@mail.ru),
кандидат экономических наук,
доцент, заведующий отделом
НИЭИ Министерства экономики
Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
внешняя торговля, платежный
баланс, прогнозирование,
математическое моделирование.

**РУСАКОВ**

Ренат Александрович
(renat.rusakov@gmail.com),
научный сотрудник НИЭИ
Министерства экономики
Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
внешняя торговля, платежный
баланс, инновационное развитие.

**БАХАНЦЕВА**

Ирина Владимировна
(bakhntseva1991@mail.ru),
научный сотрудник НИЭИ
Министерства экономики
Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
внешняя торговля, платежный
баланс.

¹ World economic outlook: Recovery during a Pandemic. URL: International Monetary Fund – Mode of access: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/10/12/world-economic-outlook-october-2021>.

² Доклад о торговле и развитии в 2020 г. От глобальной пандемии к процветанию для всех: не допустить еще одного потерянного десятилетия. URL: https://unctad.org/tdr2020overview_ru.pdf.

рения взаимодействия в различных сферах. Кроме того, Индия и ЕАЭС прорабатывают заключение соглашения о зоне свободной торговли (ЗСТ). В связи с этим Индия рассматривается как одно из наиболее перспективных географических направлений поставок, что требует всесторонней оценки возможностей усиления присутствия на ее рынке, основанной на актуальной методологической базе.

Анализ взаимной торговли Республики Беларусь и Индии

Сотрудничество Беларуси и Индии в торгово-экономической сфере на протяжении последнего десятилетия динамично развивалось. Был пройден этап становления и достигнут качественно новый уровень устойчивого долгосрочного взаимовыгодного партнерства, характеризующегося открытостью, дружелюбностью и доверительностью отношений по всем направлениям, представляющим взаимный интерес.

Позитивная динамика взаимоотношений подкрепляется активным взаимодействием на высшем и высоком уровнях, регулярными контактами органов государственного управления, в том числе на уровне министерств и ведомств, а также деловых кругов двух стран.

Активно работает Белорусско-Индийская межправительственная комиссия по сотрудничеству в области торговли, экономики, науки, технологий

и культуры. В рамках комиссии действует Совместная рабочая группа по торговле и инвестициям.

Несмотря на приоритетность в торгово-экономических отношениях Беларуси и Индии в последнем десятилетии производственной кооперации, а также совместных инвестиционных и научно-технологических проектов (в частности, в фармацевтике), торговля между странами сохраняла важное значение.

Для торговли товарами Беларуси и Индии характерно положительное сальдо при высоком отношении экспорта к импорту товаров. Так, экспорт Беларуси в Индию в 2020 г. составил 404,1 млн долл. США, или 1,4% от общего экспорта страны, а импортировано было товаров на сумму 171,6 млн долл. США. Сальдо, таким образом, для Беларуси сложилось на уровне 232,5 млн долл. США (рис. 1).

В целом с 2010 г. экспорт в Индию увеличился на 22,2% со средним 2-процентным годовым приростом. Основной прирост экспорта, пришедшийся на 2019-2020 гг., был обусловлен возросшими поставками калийных удобрений (3104 – здесь и далее код ТН ВЭД) в 2019 г. и грузовых транспортных средств в 2020 г.

Калийные удобрения – ключевая статья экспорта в Индию. В 2019 г. их доля составляла 88%. В 2020 г. из-за сокращения поставок вследствие рыночной неопределенности на фоне пандемии и увеличения объемов грузового транспорта (8704) в экспорте в Индию их доля составила 71,8%. Про-

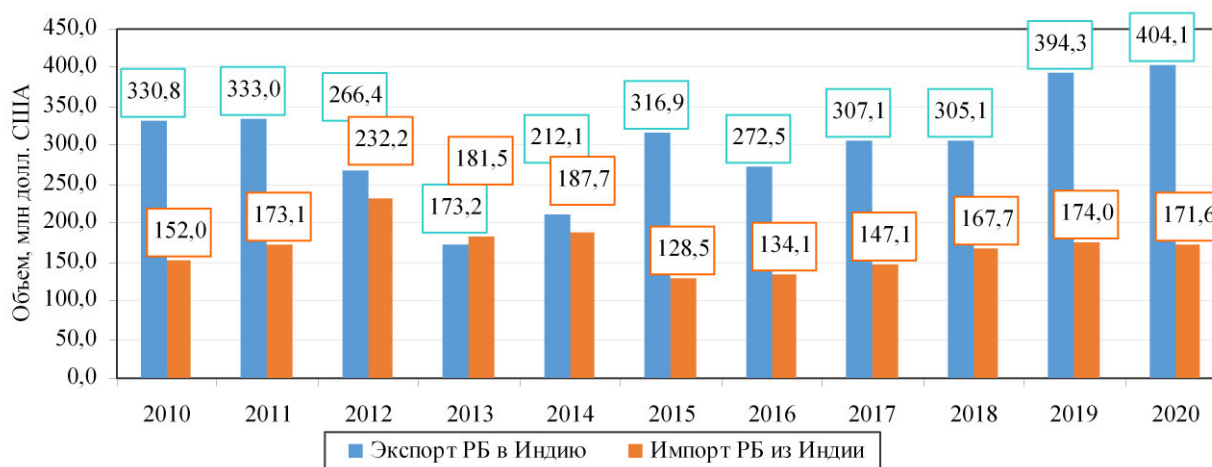


Рис. 1. Динамика торговли товарами Беларуси и Индии

Источник: построено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь. URL: <https://belstat.gov.by>.

чие экспортируемые товары в основном представлены различной промежуточной продукцией.

К этим товарам относятся, например, *комплексные синтетические нити (5402)* и *жгут синтетических нитей (5501)*: в 2020 г. поставки составили 2,3 млн и 5,2 млн долл. США соответственно. В части химической продукции представлены *гидразин, гидроксиламин и их соединения (2825)* – на 4 млн долл. США, *кислоты поликарбоновые и их производные (2917)* – на 927,8 тыс. долл. США.

Для нужд автомобилестроения и обслуживания техники, в том числе белорусской, экспортируются кордные материалы для шин (5902) – на 2 млн долл. США, собственно шины (4011) – на 646 тыс. долл. США в 2020 г. Несмотря на развитое кожевенное производство в Индии, в 2015-2020 гг. также поставлялась кожа крупного рогатого скота (КРС), дополнительно обработанная (4107) – на 1,4 млн долл. США в 2020 г.

Из Индии в Беларусь наибольшими объемами импортируются расфасованные и нерасфасованные лекарства (3004, 3003). В 2020 г. поставки по данным позициям составили 46,8 млн долл. США. Заметными объемами в импорте представлены промежуточные химические товары, в том числе гетероциклические соединения азотные (2933) и прочие (2934), органические красящие вещества синтетические (3204), а также продовольственные товары – мясо рыбное (0304) и ракообразные (0306), рис (1006), арахис (1202), виноград (0806) и пр.

Дополнительная информация о характере и динамике торговых отношений Беларуси и Индии может быть получена путем расчета соответствующих индексов (Mikic, Gilbert, 2007). В частности, *индекс интенсивности торговли (InTI_{sd})* позволяет выявить обоюдную заинтересованность поставщиков стран-партнеров в рынках друг друга по сравнению с общемировой тенденцией. Он рассчитывается как отношение доли экспорта данной страны в другую страну к совокупному экспорту остального мира в эту страну:

$$InTI_{sd} = \frac{X_{sd} / X_{sw}}{X_{wd} / X_{wy}}, \quad (1)$$

где *InTI_{sd}* – индекс интенсивности торговли страны *s* и страны *d*; *X_{sd}* – объем экспорта страны *s* в страну *d*; *X_{sw}* – общий объем экспорта страны *s* во все страны; *X_{wd}* – общий объем мирового экспорта в страну *d*; *X_{wy}* – общий объем мирового экспорта.

Полученные значения индекса интенсивности двусторонних товаропотоков между Беларусью и Индией за рассматриваемый период не превышают 1, т. е. торговые отношения между нашими странами особенной интенсивностью не отличались. В то же время рост значения показателя в последние годы позволяет предположить взаимное увеличение заинтересованности как индийских экономических агентов в поставках товаров на белорусский рынок, так и белорусских поставщиков на индийский в сравнении со степенью заинтересованности в развитии торговли с другими странами мира (рис. 2).

Оценить степень схожести экспортных корзин двух стран можно с использованием *индекса подобия экспорта (ESI)*, определяемого как сумма минимальных значений долей отдельных товаров в совокупном экспорте двух стран:

$$ESI_{sd} = \sum_i \min \left[\frac{x_{isw}}{X_{sw}}, \frac{x_{idw}}{X_{dw}} \right], \quad (2)$$

где *ESI_{sd}* – индекс подобия экспорта страны *s* и страны *d*; *x_{isw}* – объем экспорта товара *i* страны *s* во все страны; *X_{sw}* – общий объем экспорта страны *s* во все страны; *x_{idw}* – объем экспорта товара *i* страны *d* во все страны; *X_{dw}* – общий объем экспорта страны *d* во все страны.

Согласно расчетным данным, *индекс подобия экспорта* Беларуси и Индии в рассматриваемом периоде демонстрировал в целом растущую динамику, находясь на высоком уровне от 48,3 до 55,6 ед. Положительную динамику индекса, т. е. увеличение схожести экспортных корзин, можно считать сдерживающим фактором, указывающим на возможный рост конкуренции белорусских производителей с местными экспортерами в несырьевых отраслях (рис. 3).

Схожие корзины экспорта Беларуси и Индии побуждают рассмотреть эффективность ведения взаимной торговли товарами из одних групп между странами. Для этого можно использовать *средний индекс внутриотраслевой торговли*

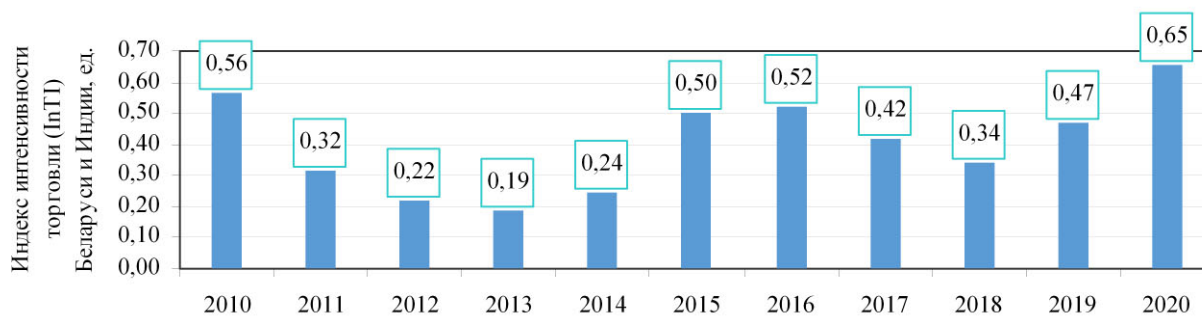


Рис. 2. Динамика индексов интенсивности торговли (InTI) Беларуси и Индии

Источник: авторская разработка по данным: URL: <https://belstat.gov.by>; International Trade Centre. URL: <https://trademap.org>; UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/>.

(ITI), рассчитываемый как обратное отношение абсолютного значения сальдо к товарообороту:

$$ITI_{isd} = 1 - \frac{\sum_d x_{isd} - \sum_d m_{isd}}{\sum_d x_{isd} + \sum_d m_{isd}}, \quad (3)$$

где ITI_{isd} – индекс внутриотраслевой торговли товаром i страны s со страной-партнером d ; x_{isd} – экспорт рассматриваемой страны s в страну d по товарной группе i ; m_{isd} – импорт страны s из страны-партнера d по товарной группе i .

Индекс внутриотраслевой торговли Беларуси и Индии также увеличился, что в данном случае носит позитивный характер, свидетельствуя о росте уровня диверсификации поставок и повышении сложности торгуемой корзины (см. рис. 3).

Поскольку интенсивность торговли может объясняться различными факторами, прямо или косвенно связанными с вопросами торговой по-

литики, для анализа соответствия корзин экспорта и импорта стран используется индекс комплементарности торговли (TCI). Он показывает степень совпадения экспорта Беларуси с импортом целевой страны и наоборот, исходя из удельного веса товаров:

$$TCI_{sd} = \left(1 - \frac{1}{2} \times \sum_i \left| \frac{\sum_w m_{idw}}{\sum_w M_{dw}} - \frac{\sum_w x_{isw}}{\sum_w X_{sw}} \right| \right) \times 100, \quad (4)$$

где TCI_{sd} – индекс комплементарности экспорта страны s с импортом страны d ; m_{idw} – объем импорта товара i страны d из страны w ; M_{dw} – общий объем импорта страны d из страны w ; x_{isw} – объем экспорта товара i страны s в страну w ; X_{sw} – общий объем экспорта страны s в страну w .

При этом в зависимости от детализации, т. е. от использования групп, позиций или субпозиций ТН ВЭД в расчетах, индекс будет принимать разные и

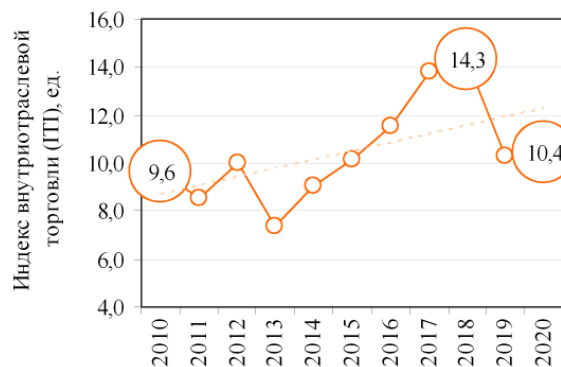
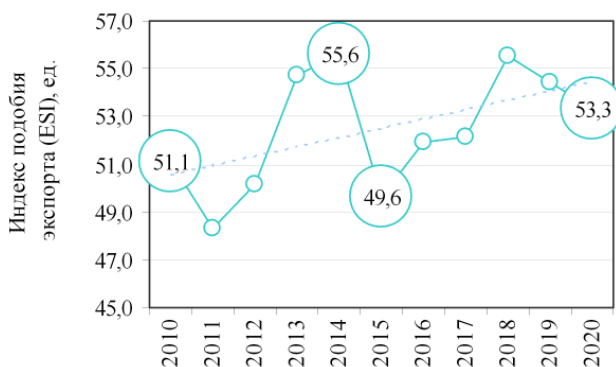


Рис. 3. Динамика индексов подобия экспорта (ESI) и внутриотраслевой торговли (ITI) Беларуси и Индии

Источник: авторская разработка по данным: URL: <https://belstat.gov.by>; International Trade Centre. URL: <https://trademap.org>; UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/>.

все меньшие значения, что объясняется нормализацией при агрегированных данных.

Двунаправленные индексы комплементарности торговли Беларуси и Индии в целом демонстрировали в основном положительную динамику, в большей степени проявлявшуюся на уровне четырех знаков ТН ВЭД. В то же время на уровне двух знаков совпадение белорусского экспорта с индийским импортом с 2015 г. несколько сократилось, что обусловлено неравномерным снижением доли минерального топлива в экспорте Беларуси и импорте Индии на фоне изменений конъюнктуры мирового рынка энергетических товаров (рис. 4).

В то же время, несмотря на положительную динамику, показатели и Беларуси, и Индии по четырем знакам не достигают 40 ед., что указывает на средний уровень совпадения корзин партнеров. Заметно и превышение индекса ТСІ для Индии в сравнении с его значением для Беларуси. Таким образом, можно предположить, что на нынешнем этапе Индия на рынке Беларуси будет иметь больше преимуществ.

Более детальное представление о сути различий в наблюдаемой динамике для Беларуси и Индии можно получить исходя из значений индекса сравнительных преимуществ (RCA), рассчитанного как отношение доли отдельных товаров в экспорте в страну-партнера к их доле в экспорте страны-партнера:

$$RCA_{isd} = \frac{x_{isd} / X_{sd}}{x_{idw} / X_{dw}}, \quad (5)$$

где RCA_{isd} – индекс сравнительного преимущества экспорта товара i страной s в страну d ; x_{isd} – объем экспорта товара i страны s в страну d ; X_{sd} – общий объем экспорта страны s в страну d ; x_{idw} – объем экспорта товара i страны d во все страны; X_{dw} – общий объем экспорта страны d во все страны.

Как показывают расчеты, почти по всем разделам товаров, участвующих в торговле Беларуси и Индии, последняя демонстрировала в 2020 г. более высокое сравнительное преимущество. Наибольшие значения индекса – у кожи и меха, текстиля и обуви, растительных продуктов, жиров и готовых пищевых продуктов. Значения индекса выше единицы в 2020 г. показали машины, оборудование, инструменты и точная аппаратура (рис. 5).

В свою очередь в поставках Беларуси в Индию высокие показатели сравнительного преимущества поддерживаются в экспорте продукции химической промышленности, а также кожи и натурального меха.

Значимость рынка страны-партнера для отдельных товаров помогает установить индекс региональной ориентации (ROI). Индекс представлен как отношение доли товара в экспорте в страну-партнера к доле в общем экспорте:

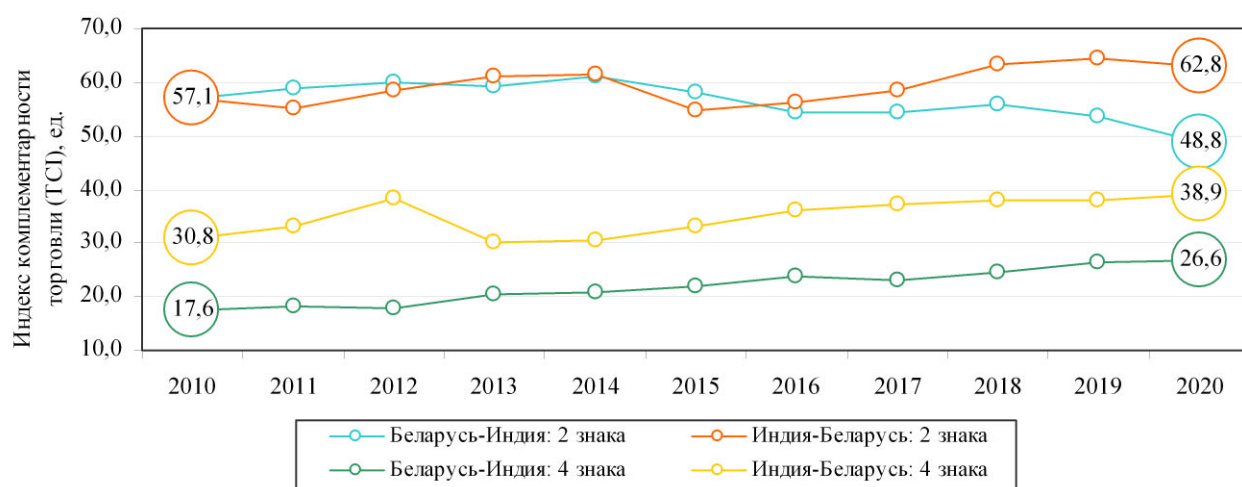


Рис. 4. Динамика индекса комплементарности торговли (ТСІ) Беларуси и Индии

Источник: авторская разработка по данным: URL: <https://belstat.gov.by/>; International Trade Centre. URL: <https://trademap.org/>; UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/>.

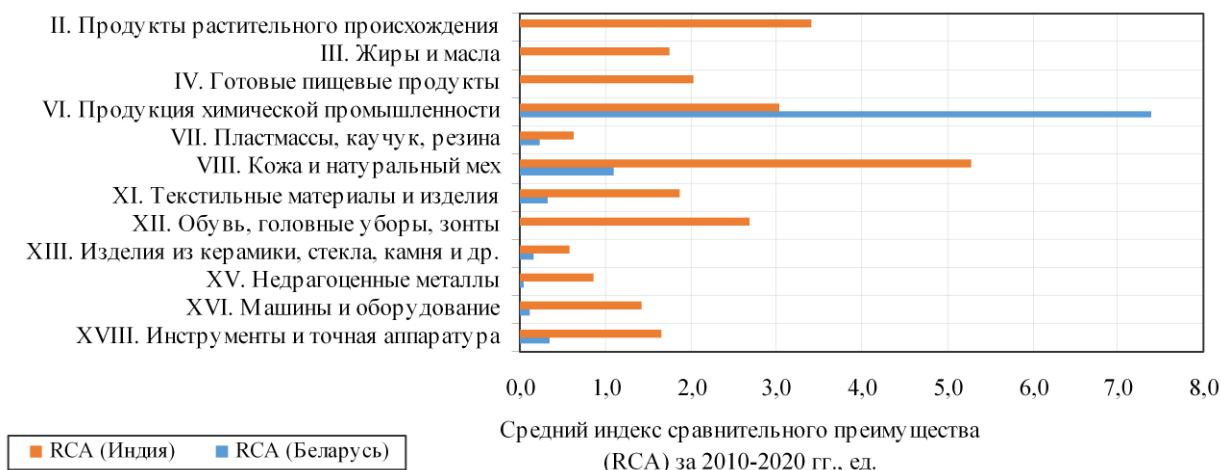


Рис. 5. Значения индекса сравнительного преимущества (RCA) в торговле Беларуси и Индии в 2020 г. по разделам ТН ВЭД

Источник: авторская разработка по данным: URL: <https://belstat.gov.by>; International Trade Centre. URL: <https://trademap.org>; UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/>.

$$ROI_{isd} = \frac{x_{isd} / X_{sd}}{X_{isw} / X_{sw}}, \quad (6)$$

где ROI_{isd} – индекс региональной ориентации товара i страны s в страну d ; x_{isd} – объем экспорта товара i страны s в страну d ; X_{sd} – общий объем экспорта страны s в страну d ; x_{isw} – объем экспорта товара i страны s во все страны; X_{sw} – общий объем экспорта страны s во все страны.

Соответственно, если индекс выше 1, это свидетельствует об относительно большей ориентации товара i страны s на рынок региона d .

Средние значения индекса ROI за 2010-2020 гг. для торговли Беларуси и Индии частично повторяют значения индекса сравнительного преимущества. В то же время, например, региональная ориентация кожи и меха в экспорте Индии значительно меньше сравнительного преиму-

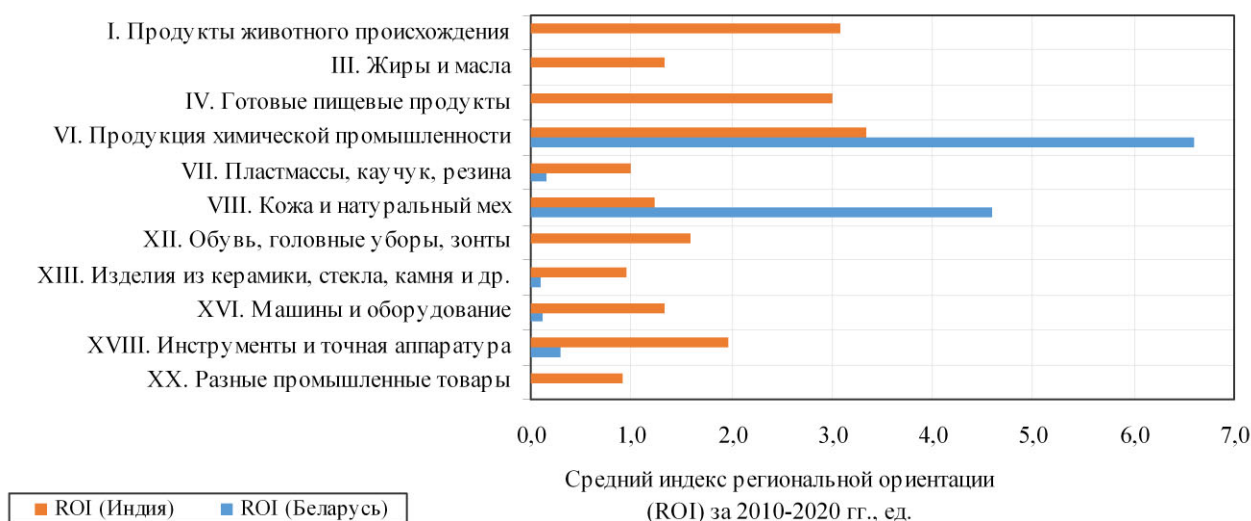


Рис. 6. Значения индекса региональной ориентации (ROI) в торговле Беларуси и Индии в 2010-2020 гг. по разделам ТН ВЭД

Источник: авторская разработка по данным: URL: <https://belstat.gov.by>; International Trade Centre. URL: <https://trademap.org>; UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/>.

щества на белорусском рынке, и наоборот – ориентация Беларуси на рынок Индии по этому разделу выше сравнительного преимущества (рис. 6).

Обобщение полученных результатов расчетов торговых индексов позволяет говорить о наличии прочных позиций у Беларуси в экспорте отдельных товарных групп. Положительная динамика расчетных индексов внутриотраслевой торговли и комплементарности экспорта указывает на целесообразность расширения торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества с Индией и обеспечение более широкого охвата корзины поставок.

Наряду с товарами значительное место в двухсторонней торговле между Беларусью и Индией занимают услуги. Так, в 2020 г. экспорт белорусских услуг в Индию составил 61 млн долл. США, в то же время объем импорта услуг за тот же год – всего 11 млн долл. США. В итоге положительное сальдо сложилось на уровне 50 млн долл. США (рис. 7).

Наибольшей долей в экспорте услуг характеризуются транспортные услуги, в основном это морские перевозки, обеспечивающие поставку калийных удобрений в Индию. В 2011-2014 гг. в результате изменений конъюнктуры рынка калийных удобрений объем экспорта услуг транспорта сни-

зился более, чем в 4 раза. С 2015 г. начался постепенный восстановительный рост, в результате которого к 2020 г. экспорт достиг 53,7 млн долл. США, а доля составила 87,9% (рис. 8). Небольшой вклад обеспечили также услуги авиатранспорта, экспорт которых в 2011-2020 гг. увеличился с 440 тыс. до 1118,6 тыс. долл. США.

Относительно высокие объемы характерны для экспорта прочих деловых услуг. До 2013 г. активно оказывались услуги по перепродаже товаров, однако со снижением транспортного оборота их экспорт с 2014 г. прекратился. Впоследствии основу экспорта прочих деловых услуг сформировали услуги в областях рекламы и маркетинга, организации ярмарок и выставок, а также научные и технические услуги. В 2020 г. экспорт прочих деловых услуг достиг 1182,1 тыс. долл. США, что значительно меньше уровня 2010 г., но на 78,3% больше, чем в 2015 г.

Экспорт ИКТ-услуг, почти полностью состоящий из услуг компьютерных, с учетом значительных размеров и экспортной ориентации ИТ-отрасли Индии, остается небольшим. В 2020 г. его объем составил 929,4 тыс. долл. США. В то же время отмечен достаточно высокий темп роста экспорта ИКТ-услуг – в 2011-2020 гг. их экспорт экспоненциально увеличился в 7,7 раза. В связи со схожестью ориентации ИТ-отрасли Бе-

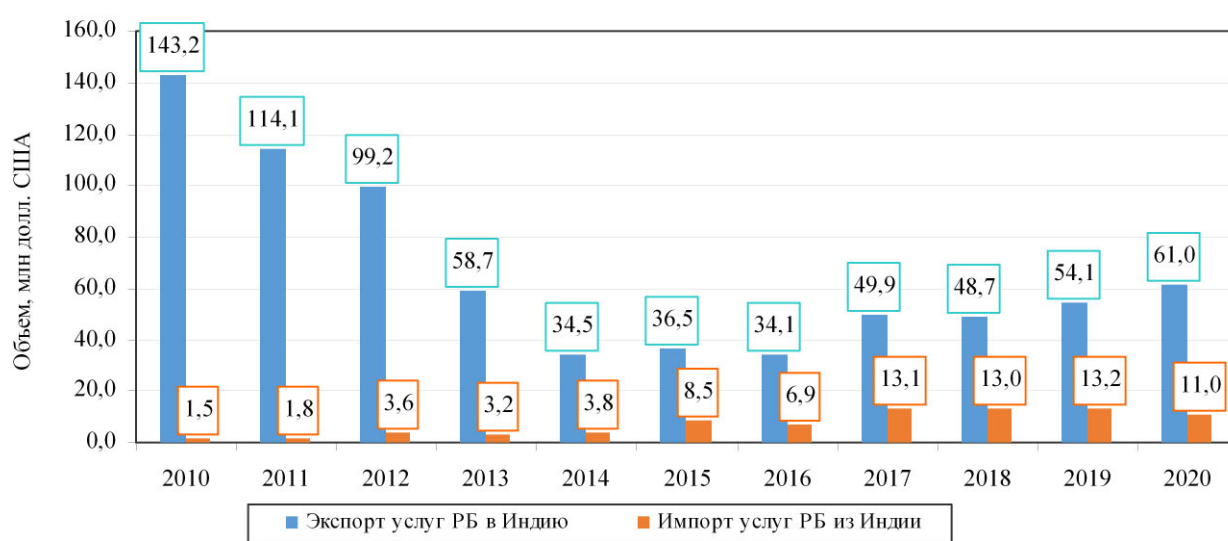


Рис. 7. Динамика торговли услугами Беларуси и Индии

Источник: авторская разработка по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

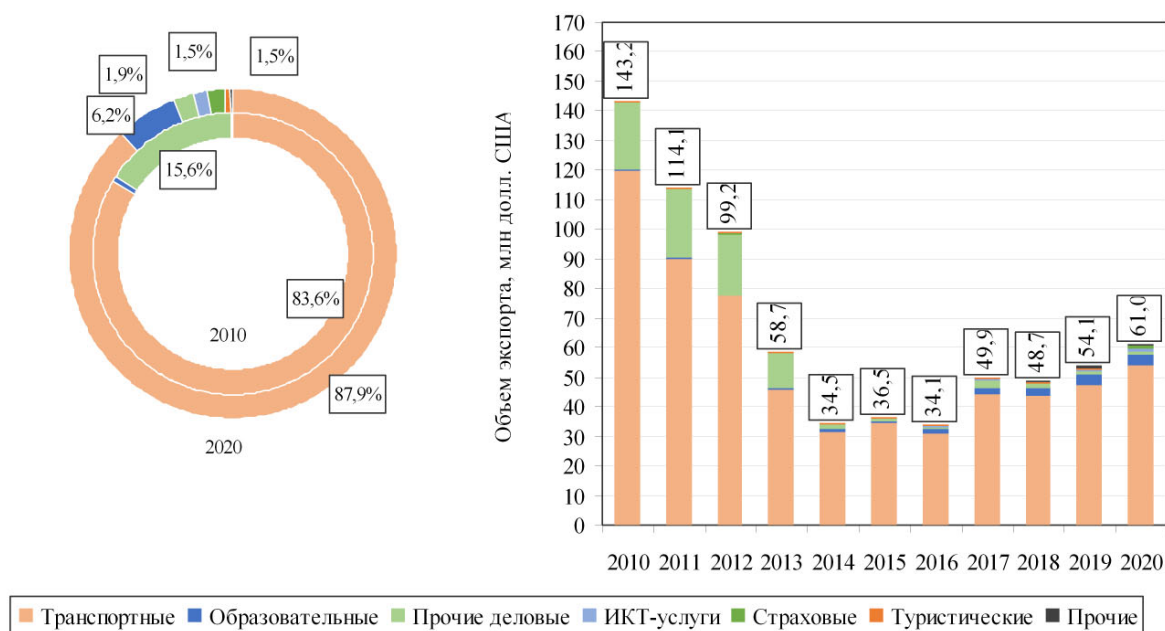


Рис. 8. Структура экспорта услуг Беларуси в Индию

Источник: авторская разработка по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

ларуси и Индии импорт ИКТ-услуг в Беларусь также остается невысоким и даже сокращается – со 187,7 тыс. в 2010 г. до 37,4 тыс. долл. США в 2020 г.

Импорт услуг из Индии менее диверсифицирован. Ключевая роль в импорте услуг с долей в 89,3% и объемом в 9,8 млн долл. США в 2020 г. принадлежит прочим деловым услугам, представленным в основном услугами в области торговли.

Перспективные направления роста белорусского экспорта товаров и услуг на рынок Индии

Индия стремится приобрести репутацию промышленно-технологического гиганта, что проявляется в масштабных национальных проектах и программах, таких как «Делай в Индии», «Цифровая Индия», «Умные города», «Обучай Индию» и пр. Такой курс экономики Индии предопределяет как перспективы сотрудничества в целом (поощряется производственная кооперация), так и корзину потенциального экспорта (преимущество получают товары промежуточного, а не потребительского спроса).

Среднесрочный прогноз потенциального экспорта белорусских товаров на рынок Индии осуществлялся на основе тенденций поставок, сложившихся за период с 2015 г., с учетом оценки дополнительных краткосрочных возможностей для наращивания экспорта, полученной с использованием методических подходов и инструментария ITC (Trade Map, Estimation of untapped potential trade) с уровнем детализации до шести знаков ТН ВЭД³.

Кроме того, на основе модели частичного равновесия (программное обеспечение Всемирного банка SMART) проведен анализ последствий полной либерализации торговли товарами между Республикой Беларусь и Индией; оценен экспортный потенциал вследствие снижения тарифов со стороны двух стран (Amjadi, Schuler, Kuwahara, Quadros, 2021; Laird, Yeats, 1986; Armington, 1969). Расчеты проведены на уровне шести знаков ТН ВЭД.

Потенциал экспорта услуг определялся с помощью предлагаемых авторами методических подходов (Телеш, Русаков, Баханцева, 2021).

³ Export Potential Assessments. URL: https://umbraco.exportpotential.intracen.org/media/1089/epa-methodology_141216.pdf/.

Как показали расчеты, наибольший потенциал экспорта в Индию получили *калийные удобрения (3104)*. В ближайшие годы ожидается увеличение годовых объемов экспорта по данной позиции с 289,7 млн долл. в 2020 г. до 496,4 млн долл. США. В случае заключения соглашения о зоне свободной торговли (применения нулевых импортных тарифов) объем экспорта калийных удобрений в Индию может быть дополнительно увеличен до 577,1 млн долл. США.

Рост объемов может достигаться как за счет увеличения присутствия на рынке калийных удобрений в Индии (на 2020 г. доля Беларуси составила только 22,1%), так и благодаря повышающемуся спросу со стороны сельскохозяйственных производителей в самой стране.

По прогнозам FAO, в следующие 10 лет темпы роста производства различных культур в Индии будут опережать мировые значения. Например, ожидаемый прирост производства пшеницы в Индии в 2029 г. к среднему за 2017-2019 гг. составит 15,3% при 11,4% мирового прироста за тот же период. Производство риса в стране увеличится на 18,1%, в мире – на 13%⁴.

В данном контексте представляется уместным указать на наличие нераскрытого потенциала в экспорте *азотных и смешанных удобрений (3102, 3105)* в Индию. Независимо от размера пошлин

⁴ OECD-FAO. Agricultural Outlook 2020-2029. URL: <https://www.fao.org/3/ca8861en/CA8861EN.pdf>.

потенциал их экспорта в Индию в среднесрочной перспективе оценивается в 5,3 млн и 6,6 млн долл. США соответственно.

В случае снижения протекционистских импортных пошлин на *шкуры КРС (4107)* со стороны Индии при создании ЗСТ возможно увеличение экспорта по данной позиции до 31,7 млн долл. США. Вместе с тем следует отметить важность обеспечения товарами данной позиции внутренних производств Беларуси.

Ожидается также наращивание существующих поставок, в первую очередь продукции нефтехимической промышленности, в том числе *поликарбонатов (2917)*, *полимеров этилена (3901)* и *полиамидов в первичных формах (3908)*, *нитей комплексных синтетических (5402)*, *жгутов синтетических нитей (5501)*, *кордных материалов для шин (5902)* и др.

Несмотря на то, что Индия и сама является крупным поставщиком черных металлов, сохраняется перспектива экспорта Беларусью отдельных позиций группы, например, *прутков и проволоки из нелегированной стали (7214, 7217)* – на 2,5 млн и 3,1 млн долл. США.

Из инвестиционных товаров наибольшим потенциалом в экспорте в Индию обладают *грузовые автомобили (8704)* – на 87,1 млн долл. США. В ближайшей перспективе возможно также нарастить экспорт *подъемников и погрузчиков (8428)* до 2,1 млн долл. США (см. таблицу).

Таблица

Потенциальный объем экспорта наиболее востребованных на рынке Индии видов услуг Беларуси в краткосрочной перспективе

Вид услуги	Экспорт Беларуси в Индию в 2020 г., тыс. долл. США	Потенциальный экспорт	
		тыс. долл. США	доля в общем объеме прироста, %
Транспорт	53677,5	59834,3	71,0
Услуги в области образования, культуры, здравоохранения, спорта и др.	3884,7	5713,9	21,1
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные (ИКТ-услуги)	929,4	1346,8	4,8
Прочие деловые	1182,1	1393,4	2,4
Поездки	348,7	394,0	0,5
Плата за использование интеллектуальной собственности (ИС)	21,1	31,0	0,1
Всего	61038,2	69708,0	100,0

Источник: рассчитано по данным: Национального статистического комитета Республики Беларусь; International Trade Centre. URL: <https://trademap.org>.

Совокупный потенциальный объем годового экспорта товаров Беларуси в Индию в 2023-2025 гг. оценивается на уровне 770 млн долл. США. В случае заключения соглашения о создании ЗСТ предполагается увеличение экспорта до 910 млн долл. США. В то же время следует отметить, что либерализация торговых отношений с Индией путем ввода преференциального режима, хотя и позволит увеличить экспорт по ключевым позициям, но, вероятно, снизит конкурентоспособность в других перспективных отраслях.

Проявление дополнительного потенциала будет зависеть в том числе от реализации совместных проектов, где белорусская сторона смогла бы выступить в качестве как инвестора, так и поставщика комплектующих и иных материалов, формируя новые цепочки добавленной стоимости. Таким образом, несмотря на то, что сегодня экспорт в Индию в большей степени остается монотоварным с преобладанием калийных удобрений, Беларусь сохраняет широкие возможности по наращиванию экспортных поставок.

Объем экспорта услуг в Индию в ближайшие годы может достичь 69,7 млн долл. США (см. таблицу). При этом объем экспорта услуг Беларуси на индийский рынок может увеличиваться в среднем на 14-14,3% ежегодно.

Перспективная корзина экспорта белорусских услуг на рынок Индии включает высокотехнологичные виды. Наибольшим приростом экспортного потенциала отличаются ИКТ-услуги (до 45% ежегодно) и связанные с ними поступления по плате за использование ИС (до 47% ежегодно).

Росту будет способствовать расширение сотрудничества индийских компаний с резидентами ПВТ в технологически сложных сегментах рынка ИТ (платформенные и инфраструктурные решения, инженерное и научное программное обеспечение), концентрация на поиске решений для самых перспективных сегментов, включая технологии искусственного интеллекта (машинное обучение и искусственные нейронные сети) и больших данных, интернет вещей, компьютерное зрение, кибербезопасность и пр.

Реализация потенциала экспорта услуг сферы образования, культуры, здравоохранения,

спорта и др. (ежегодный прирост – до 47%) будет связана с ростом числа иностранных студентов, обучающихся по программам высшего образования, особенно в отношении инженерно-технических и медицинских специальностей.

Рост экспорта медицинских услуг представляется связанным с развитием медицинского туризма. К числу приоритетных направлений для экспорта медицинских услуг относятся кардиология, онкология, трансплантология.

Экспорт прочих деловых услуг (прирост – до 18% ежегодно) будет наращиваться в части услуг в области рекламы, маркетинга, организации ярмарок, выставок, услуг в области науки и инженерно-технических услуг.

Транспортные услуги, уже занимающие более 80% в объеме экспорта белорусских услуг в Индию, обладают вместе с тем высоким потенциалом роста (до 11,5% ежегодно), который обусловят наращивание торговли товарами между странами и их морская транспортировка. Перспективно также взаимодействие в сфере авиаперевозок.

Рост экспорта туристических услуг в ближайшие годы будет зависеть от темпов вакцинации и общего состояния ситуации в сфере ограничений, связанных с пандемией COVID-19. Несмотря на значительные потери 2020 г., туризм сохраняет потенциал прироста, оцениваемый на уровне 12-13% ежегодно.

Начало сотрудничества в строительной сфере может быть положено при реализации новых совместных инвестиционных проектов, в том числе на территории Беларуси, что обеспечит дальнейшие перспективы в экспорте строительных услуг.

В среднесрочной перспективе взаимовыгодное сотрудничество стран в сфере торговли услугами позволит нарастить экспорт белорусских услуг в Индию до объемов свыше 100 млн долл. США.

Как отмечено выше, несмотря на монотоварность экспорта в Индию с преимущественной долей калийных удобрений, Беларусь располагает широкими возможностями по увеличению поставок как товаров, в основном продукции промежуточного спроса, так и услуг, в том чис-

ле в рамках научно-технологического и образовательного сотрудничества.

Полученные в ходе настоящего исследования результаты позволяют выявить направления усиления и интенсификации взаимодействия Беларуси и Индии в сфере торговли товарами и услугами. Заключение соглашения о свободной торговле товарами может стать основой для формирования новых и расширения существующих направлений экспорта.

Наращивание экспорта белорусской продукции в Индию в первую очередь представляется возможным за счет увеличения поставок карьерных самосвалов и запчастей к ним, удобрений, химической и металлургической продукции, шкур КРС, ряда продовольственных товаров и специальной техники.

Кроме того, в соответствии с общей структурой белорусского экспорта и импортными запросами Индии, дополнительному росту экспорта призваны способствовать создание и расширение совместных производственных проектов, в частности, сборочных производств продукции белорусских организаций машиностроения на территории Индии, прежде всего сельскохозяйственной направленности: зерноуборочных комбайнов, тракторов, навесного оборудования для сельскохозяйственной техники. Углубление локализации белорусских производств в Индии расширит возможности их поставок в другие страны региона – Шри-Ланку, Бангладеш, Непал.

В части экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции высоким потенциалом обладают поставки вычислительной техники, электроники и контрольно-измерительных приборов.

Возможно наращивание экспорта продукции ОАО «Интеграл», включая микросхемы и дискретные компоненты специального назначения, аналоговые и силовые микросхемы, в том числе для автомобильной электроники.

На рынке Индии также может быть востребована продукция холдинга «Планар» – оборудование для формирования и контроля топологических структур на фотошаблонах и полупроводниковых пластинах, оборудование для подготовки кристаллов к сборке, продукция оптического и механического производств, испытательное оборудование.

Кроме того, развитию дальнейшего сотрудничества будет содействовать создание новых инвестпроектов с участием индийской стороны в сфере фармацевтики.

Власти Индии прилагают огромные усилия для решения жилищных проблем населения, строительства небольших деревянных домов. Страна в существенных объемах импортирует фанеру, древесные плиты, пиломатериалы, деревянную мебель, ламинат. В связи с этим целесообразно лоббировать экспорт на территорию Индии белорусских материалов деревообработки.

В качестве перспективных товарных групп для экспорта следует рассматривать: фанеру, плиты ДСП, ДВП, МДФ/ХДФ, ламинированные плиты МДФ/ХДФ.

Целесообразным для белорусских предприятий представляется участие в программах «Умные города» и «Зеленая городская транспортная схема».

Востребован на индийском рынке лен-сырец или лен обработанный. Необходимо расширять поставки льноволокна на индийский рынок, который не такой премиальный, как рынки ЕС и США, но весьма объемный.

Достижению высоких результатов во внешней торговле будет способствовать реализация комплекса мер общесистемного характера по поддержке белорусских экспортеров. Опорой и согласующим звеном в вопросах разработки мер и применения финансовых и нефинансовых инструментов поддержки станет созданное специализированное Агентство внешнеэкономической деятельности во взаимодействии с Правительством Республики Беларусь.

В частности, инструменты стимулирования экспортных поставок товаров должны быть ориентированы на индийский рынок и регион Юго-Восточной Азии в целом. В коммерческой и маркетинговой деятельности при формировании предложений по гамме товаров необходима всесторонняя адаптация к местным условиям.

Положительно отразится на перспективах Беларуси по продвижению своих интересов на рынке Индии использование инструментария Шанхайской Организации Сотрудничества.

ства, включая возможное повышение статуса нашей страны в организации.

Таким образом, рынок Индии следует рассматривать с позиции одного из направлений обеспечения стабильного функционирования белорусской экономики на фоне резкого роста конфронтационных процессов во внешнеэкономической и внешнеполитической сферах с европейскими странами. В условиях санкционного противостояния Беларуси предстоит активизировать географическую диверсификацию внешней торговли путем переориентации с рынков западных стран на государства Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока и Африки, отличающиеся высокой динамикой развития и заинтересованностью в расширении взаимовыгодного сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА

Телеш И., Русаков Р., Баханцева И. 2021. Оценка потенциала экспорта услуг Республики Беларусь на рынке Китайской Народной Республики. *Белорусский экономический журнал*. № 1. С.118-129.

Amjadi A., Schuler P., Kuwahara H., Quadros S. 2021. World Integrated Trade Solution. User's Manual. URL: http://wits.worldbank.org/data/public/WITS_User_Manual.pdf.

Laird S., Yeats A. 1986. The UNCTAD Trade Policy Simulation Model. A Note on the Methodology, Data and Uses. UNCTAD. Geneva.

A Practical Guide to Trade Policy Analysis. URL: http://wits.worldbank.org/WITS/docs/wto_unctad12_e.pdf.

Armington P. 1969. A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. IMF Staff Paper. Vol. 16. P. 159–176.

Статья поступила 02. 12. 2021 г.



РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ – НОВЫЙ
ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Мазулина А.Н.

В последние годы во многих странах наблюдается стремительный рост заключения региональных торговых соглашений в сфере услуг (183 соглашения), половина из которых заключена в течение последних 10 лет. Данные преференциальные соглашения по торговле услугами стали полноценным инструментом внешнейторговой политики стран.

В целом тематика региональных торговых соглашений в сфере услуг представлена в работах зарубежных ученых (Van der Marel E., Lacey S., Same R., Miroudot S., Roy M., А.Данильцев, О.Бирюкова), однако она не стала предметом широкого рассмотрения в отечественной научной среде. Вместе с тем данный объект изучения уже имеет место и в практике белорусской внешнейторговой политики.

Так, у Республики Беларусь имеется только одно действующее преференциальное соглашение такого типа – в рамках ЕАЭС, однако проводятся переговоры по заключению новых с Сингапуром, Турцией, Китаем и странами СНГ. Данное направление работы нашло отражение в программных документах развития страны на ближайшие 5 лет. Для их эффективной реализации важно понимать специфику данных соглашений, умение определять и анализировать тенденции для соблюдения национальных интересов при их заключении.

Региональные торговые соглашения (Regional Trade Agreements – RTA) – это соглашения двух или большего числа государств, создающие зону свободной торговли, таможенный союз или более глубокие интеграционные объединения. При этом слово «региональные» в названии соглашений не подразумевает, что данные соглашения могут заключаться только в рамках одного региона.

Правовой основой их образования являются документы Всемирной торговой организации

(ВТО): статья XXIV ГАТТ и/или статья V Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), в которых определяются роль и значение таможенных союзов и зон свободной торговли с позиций развития мировой торговли.

Из текста статьи V ГАТС следуют два ключевых условия, при соблюдении которых региональные торговые соглашения в сфере услуг признаются «экономической интеграцией» для целей ГАТС:

1) «существенный секторальный охват» – количественная оценка числа секторов, охваченных соглашением, объема торговли, а также способов поставки услуги;

2) устранение дискриминации внутри группировки путем предоставления услугам иностранного происхождения национального режима в секторах, на которые распространяется соглашение о либерализации торговли¹.

В отличие от торговли товарами, доступ на рынок услуг ограничивается не пошлинами, а препятствиями нетарифного, главным образом административного характера, которые направлены преимущественно на защиту права национальных поставщиков на предоставление услуг (например, ограничения на инвестиции, особые

¹ General Agreement on Trade in Services. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm.

ОБ АВТОРЕ



Мазулина Анастасия Николаевна (anastasiya.mazulina@gmail.com), начальник отдела развития интеграции главного управления экономической интеграции Министерства экономики Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов: мировая экономика, экономическая интеграция, торговля услугами.

условия регистрации иностранных предприятий, запреты или ограничения для отечественных потребителей на пользование иностранными услугами, ограничения прав на въезд иностранных поставщиков услуг и т. д.) (Бирюкова, 2016).

Необходимо подчеркнуть, что на рубеже XX-XXI веков активизировался процесс подписания РТС, в том числе в последние десятилетия инструменты и принципы работы региональных торговых соглашений существенно расширились.

Беспрецедентный рост числа РТС, включающих положения по услугам, свидетельствует об эволюции самих соглашений, направленных уже не столько на таможенно-тарифную либерализацию, сколько на гармонизацию хозяйственного регулирования, выравнивание условий предпринимательской деятельности. В результате соглашения, ориентированные на либерализацию торговли услугами, часто влекут согласование правил в сферах, не подпадающих под многостороннее регулирование в ВТО. В рамках преференциальных торговых соглашений легче договориться о либерализации торговли услугами на конкретных условиях, выгодных для данных стран, чем на условиях, согласованных в рамках ГАТС (Бирюкова, 2016).

В определенной мере рост количества РТС в сфере услуг обусловлен тем, что по мере формирования более сложных цепочек создания стоимости, интернационализации производства, процессов глобализации и развития технологий наравне с торговлей товарами ускоренными темпами начала расти и международная торговля услугами.

Усиление роли сферы услуг в мировой торговле Секретариат ВТО называет процессом «сервисификации» (от англ. - *servisification*), подразумеваемая под этим две основные составляющие:

- оказание услуг традиционными промышленными предприятиями, что для них ранее было нетипичным;
- увеличение себестоимости услуг в конечной стоимости товара.

Например, ранее трактор отгружался по договору купли-продажи (экспорт товара), а теперь его отгружают по договору лизинга (экспорт услуг).

Кроме того, доля добавленной стоимости услуг достигает 40% в экспорте товарных групп «текстиль и одежда», «еда и напитки». В сред-

нем чуть более трети экспорта обрабатывающей промышленности составляет добавленная стоимость, возникающая в сфере услуг².

Как следствие – сегодня более 2/3 мировой валовой добавленной стоимости формируется именно сферой услуг (67,89% за 2019 г.)³.

Первым нотифицированным региональным торговым соглашением с элементами либерализации сферы услуг является Римский договор об учреждении Европейского сообщества от 25 марта 1957 г., последним – соглашение между Соединенным Королевством, Исландией, Лихтенштейном и Норвегией, которое включает торговлю и товарами, и услугами (дата вступления в силу – 1 декабря 2021 г.)⁴.

По состоянию на 1 февраля 2022 г. в ВТО всего было нотифицировано 353 региональных торговых соглашения. Из них 170 касаются только торговли товарами, 181 – торговли как товарами, так и услугами, два соглашения охватывают исключительно вопросы торговли услугами. Таким образом, 51,8% всех нотифицированных региональных торговых соглашений затрагивают либерализацию торговли услугами (рис. 1).

Более половины действующих соглашений по услугам (94 из 183 РТС; 51,4%) были заключены с 2011 г., в 2017 г. количество всех нотифицированных соглашений составило 82,0% от

² Данные Секретариата ВТО (раздаточный материал курса «Advanced Course on Trade in Services», Session 1). 2018. Geneva, Switzerland.

³ UNCTADSTAT Data Center. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/>.

⁴ Regional Trade Agreements Database. URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.

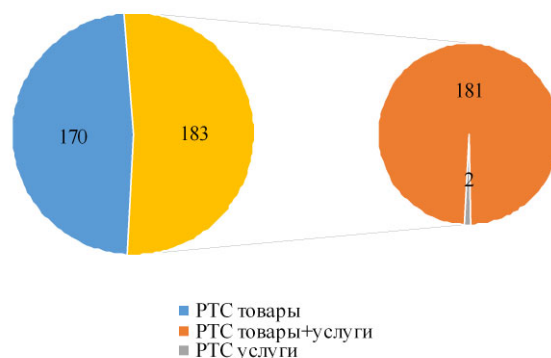


Рис. 1. Типология региональных торговых соглашений

Источник: авторская разработка.

ныне действующих. В настоящее время наибольшее количество нотифицированных соглашений (21) пришлось на 2021 г. (рис. 2).

Страновым лидером по количеству нотифицированных соглашений, охватывающих вопросы торговли услугами, является Сингапур (24 соглашения); страны Европейского союза (как самостоятельные государства), 22 соглашения; Европейский союз (как единый блок), 21 соглашение; Соединенное Королевство – 19 соглашений (рис. 3).

Среди причин стремительного роста заключения РТС в сфере услуг при одновременном существовании обязательств в ВТО можно выделить следующие:

- неравные обязательства членов ВТО при присоединении (секторальный охват и наполнение обязательств намного выше у недавно присоединившихся стран);
- получение более широкого секторального охвата обязательств и более либеральных усло-

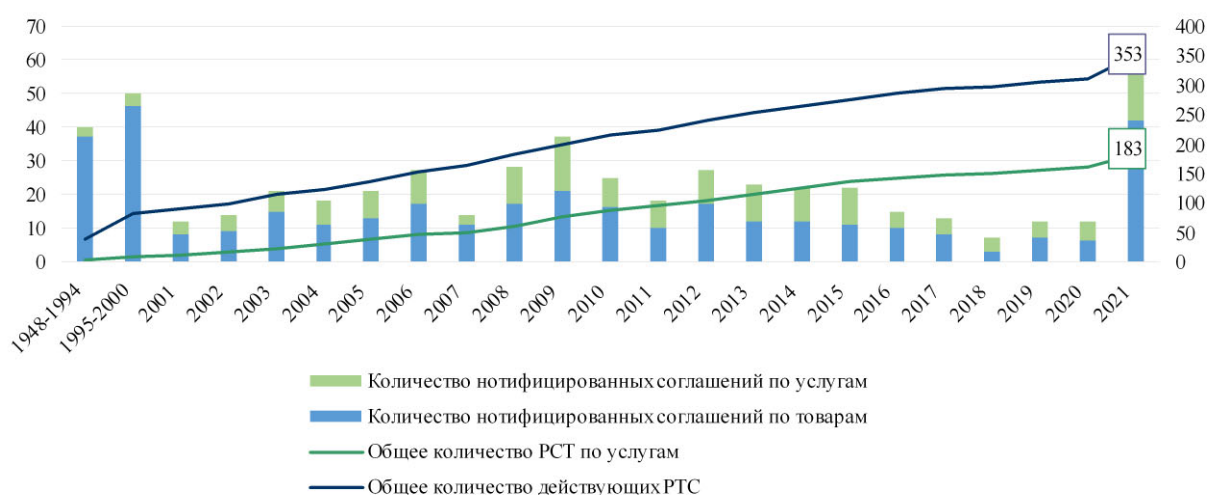


Рис. 2. Динамика нотифицированных в ВТО региональных торговых соглашений в год (левая ось) и нарастающим итогом (правая ось), 1948–2021 гг.

Источник: авторская разработка.

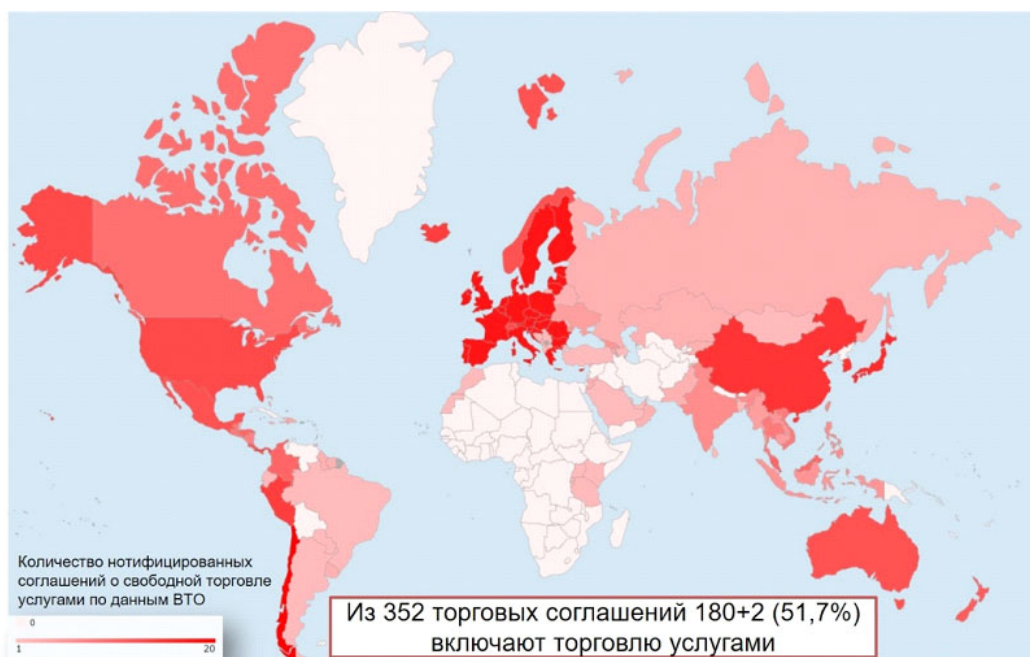


Рис. 3. География заключения региональных торговых соглашений в сфере услуг

Источник: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm.

вий доступа на рынки (например, для первого и третьего способов поставки услуг в РТС в два раза более выгодные условия доступа, чем в рамках аналогичных обязательств стран в ВТО);

- решение текущих торгово-экономических проблем в рамках взаимного доступа на рынки стран-партнеров по соглашению;

- создание благоприятных условий для наращивания трансграничной торговли услугами и инвестиционного сотрудничества (за счет либерализации третьего способа поставки) между участниками РТС;

- включение «новых аспектов» в РСТ, которые не были поддержаны на многосторонней площадке ВТО (конкуренция, государственные предприятия, электронная торговля, транспарентность, внутреннее регулирование и т.д.)⁵.

Кроме того, использование РТС в сравнении с принятием обязательств в ВТО имеет свои преимущества, поскольку:

- позволяет четко зафиксировать «статус-кво» в рамках текущих условий доступа на рынок услуг (т.е. без «воды») и заложить условия для будущей либерализации (в *переговорной терминологии РСТ и ВТО «вода» («water»)* означает разницу между фактическими текущими условиями доступа и обязательствами, зафиксированными в перечнях ВТО);

- преференции будут действовать только в отношении ограниченного пула участников, происхождение которых легко определяется (не требуется сертификат происхождения, как в случае с товарными РТС)⁷.

Анализ ряда заключенных РТС позволяет выделить три основных подхода к архитектуре данных соглашений, которые используются странами и их объединениями для регулирования торговли услугами и инвестиций (как элемент третьего способа поставки услуг «коммерческое присутствие») и оказывают определенное влияние на степень либерализации.

⁵ Services Commitments in Preferential Trade Agreements: An Expanded Dataset. WTO Staff working Paper УКЫВ-2011-18. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201118_e.pdf.

⁶ Pierre Sauve and Anirudh Shingal. 2014.

⁷ Данные Секретариата ВТО. 2018. (Geneva, Switzerland).

Подход, основанный на ГАТС (позитивный подход)

При формировании перечней стороны РТС, как правило, берут за основу свои перечни ВТО. При этом либерализация торговли услугами между ними достигается путем увеличения количества секторов, в отношении которых берутся обязательства, или смягчения существующих ограничений.

Примером такого подхода служат соглашения ЕАСТ – Корея, МЕРКОСУР, США – Иордания, ЕС – Чили.

Подход, основанный на соглашениях НАФТА (негативный подход)

Обязательства в таких РТС формируются на основе «негативных перечней» специфических обязательств: РНБ, доступ на рынок, национальный режим и иные обязательства гарантируются в отношении всех секторов услуг, за исключением указанных в перечнях. Отличительной особенностью также является наличие действующих и будущих перечней несоответствующих мер (non-conforming measures lists).

Данный подход несет в себе более глубокую либерализацию благодаря своему «широкому охвату» («... либерализуется все, кроме...») (Rohini Acharya, 2016).

Такая архитектура соглашений использована в таких РТС, как Корея – Сингапур, Япония – Мексика, Канада – ЕС и др.

Гибридный подход

Данная техника строительства соглашений базируется на комбинации позитивного и негативного подходов. ГАТС-подход чаще используется для принятия обязательств по торговле услугами в рамках первого, второго и третьего способов поставки, в то время как обязательства в отношении третьего способа поставки услуг и инвестиционные перечни формируются по негативному принципу.

Примерами таких РТС служат соглашения Индия – Корея, Япония – Индонезия, ЕС – Украина.

Важно отметить, что полноценные РТС в сфере услуг заключаются только между членами ВТО. Вместе с тем Евросоюз имеет РТС, которые охватывает торговлю услугами с Сербией и Боснией и Герцеговиной, не являющимися членами ВТО. Однако данные соглашения не содер-

жат привычных либерализационных статей и, что важнее, – перечней специфических обязательств сторон по доступу на рынок услуг. Данный факт, по нашему мнению, объясняется необходимостью сохранения переговорного резерва не-членов ВТО для успешного завершения переговорных треков по доступу на рынок услуг в рамках своего присоединения к организации, поскольку отправной точкой для формирования обязательств в РСТ в сфере услуг всегда являются обязательства сторон в ВТО.

В данном контексте опыт Республики Беларусь, которая продолжает переговорный процесс по присоединению к ВТО, представляет определенный практический и научный интерес.

В настоящее время у Беларуси действует только одно преференциальное соглашение в сфере услуг – договоренности о торговле услугами в рамках Евразийского экономического союза (Раздел XV «Торговля услугами, учреждение, деятельность и осуществление инвестиций» и Протокол о торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций). Договором о ЕАЭС предусмотрен гибридный формат принятия обязательств (негативный по изъятиям и позитивный для секторов, включаемых в единый рынок услуг).

Стоит отметить, что Беларусь, как и все члены ЕАЭС, сохраняет за собой автономию (национальную компетенцию) в вопросах заключения соглашений о свободной торговле услугами и об осуществлении инвестиций. Процесс заключения подобных соглашений с третьими странами происходит независимо от партнеров по Союзу. Единственным условием, прописанным в Договоре о ЕАЭС, является обязательство Республики Беларусь предоставлять уступки партнеру (партнерам) по такому соглашению наравне с другими государствами-членами ЕАЭС (статья 38 Договора и раздел 6 Приложения № 16 к Договору)⁸.

В связи с этим в настоящее время ведется работа по заключению новых преференциальных соглашений по услугам. Координацию работы по подготовке международных соглашений в сфере

торговли услугами осуществляет Министерство экономики Республики Беларусь⁹.

Так, Министерством экономики Республики Беларусь совместно с заинтересованными ведомствами проводится работа по заключению соглашений о свободной торговле услугами и об осуществлении инвестиций с Сингапуром, Турцией (без инвестиционного раздела), Китаем, а также в рамках СНГ. Кратко рассмотрим статус и архитектурные особенности каждого из указанных переговорных треков.

В начале 2022 г. планируется завершить начатые в 2017 г. переговоры с Сингапуром по инвестиционному соглашению с включением раздела «Услуги». Двусторонние договоренности государств-членов ЕАЭС о свободной торговле товарами в соответствии с соглашением, заключенным 1 октября 2019 г., дополняются разделом по услугам в целях создания всеобъемлющей зоны свободной торговли между ЕАЭС и Сингапуром.

В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании между Министерством экономики Республики Беларусь и Министерством торговли и промышленности Республики Сингапур от 4 июня 2019 г., завершение переговоров по Соглашению увязано с завершением переговоров Беларуси по присоединению к ВТО. Данное условие является крайне чувствительным для сохранения «переговорного преимущества» в процессе присоединения Беларуси к ВТО. Также в соответствии с положениями Меморандума уровень обязательств Беларуси для Сингапура по Соглашению должен быть в целом выше, чем уровень обязательств в ВТО (т.н. «ВТО плюс»)¹⁰.

Архитектура данного соглашения характеризуется гибридным подходом: сочетание ГАТС-подхода (т.е. позитивного) по всем четырем способам поставки услуг и НАФТА-подхода (т.е. негативно) к формированию перечней несоответствующих мер в производственных секторах.

С учетом увязки подписания данного соглашения со вступлением Республики Беларусь в

⁸ Договор о Евразийском экономическом союзе. URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx?s=bef9c798-3978-42f3-9ef2-d0fb3d53b75f&w=632c7868-4ee2-4b21-bc64-1995328e6ef3&l=540294ae-c3c9-4511-9bf8-aaf5d6e0d169&EntityID=3610>.

⁹ Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 июля 2006 г. № 967 «Отдельные вопросы Министерства экономики Республики Беларусь». URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C20600967>.

¹⁰ URL: <https://www.economy.gov.by/ru/news-ru/view/dmitriy-krutoj-i-ko-po-podpisali-memorandum-o-vzaimoponimaniimezhdu-ministerstvom-ekonomiki-44856-2019/>.

ВТО, после завершения субстантивной работы над соглашением планируется его «консервация» до финального этапа переговорного процесса по присоединению Беларуси к ВТО.

В 2020 г. начаты переговоры с Турцией о свободной торговле услугами. 10 июня 2020 г. состоялось подписание Технического задания к переговорам по Соглашению о свободной торговле услугами между Беларусью и Турцией. Данное соглашение охватывает только вопросы торговли услугами (без инвестиционного раздела) и строится на классической модели ГАТС. Кроме того, соглашение содержит множество разделов, касающихся специфических правил регулирования и налаживания взаимодействия в секторах, представляющих взаимный интерес (образовательные услуги, услуги в области здравоохранения, транспорт и логистика, телекоммуникации и финансовые услуги, т.д.)¹¹.

Так же, как в сингапурском сценарии, заключение соглашения между Беларусью и Турцией увязано с завершением переговоров по вступлению Беларуси в ВТО (соответствующая оговорка содержится в Техническом задании на переговоры).

14 декабря 2020 г. подписано Совместное заявление между Беларусью и Китаем, положившее начало переговорам по заключению соглашения о свободной торговле услугами и об осуществлении инвестиций. В апреле 2021 г. сторонами утверждено Техническое задание к переговорам, которое определяет подходы к архитектуре соглашения, его наполнение, а также увязку его реализации с процессом вступления Республики Беларусь в ВТО.

Архитектурное строение данного соглашения также рассматривается как гибридное: сочетание ГАТС-подхода по первому, второму и четвертому способам поставки услуг и НАФТА-подхода по третьему способу поставки услуг; учреждение и осуществление деятельности в производственных секторах. Соглашение будет дополнено подробными разделами сотрудничества в различных сферах взаимного интереса (секторальное сотрудничество, интеллектуальная собственность, малые и средние предприятия и др.).

¹¹ URL: <https://www.economy.gov.by/ru/news-ru/view/aleksandr-chervjakov-i-mustafa-ozdzhhan-podpisali-texnicheskoe-zadanie-na-vedenie-peregovorov-po-45290-2020/>

В рамках государств-участников Содружества Независимых Государств работа над проектом Соглашения о свободной торговле услугами, учреждении, деятельности и об осуществлении инвестиций проводится уже почти 10 лет.

Архитектура данного соглашения также имеет гибридный характер: сочетание ГАТС-подхода по первому, второму и четвертому способам поставки услуг и НАФТА-подхода по третьему способу поставки услуг, а также учреждение и осуществление деятельности в производственных секторах.

По итогу проведенной работы просматривается перспектива завершения переговоров по Соглашению и его подписание в 2022 г., которое создаст больше возможностей для наращивания экономического взаимодействия стран Содружества и позволит увеличить удельный вес торговли услугами в общем объеме торговли стран СНГ до 25%^{12, 13}.

Отличительной особенностью данных переговоров является отсутствие прямой увязки по его ратификации со вступлением Республики Беларусь в ВТО. Вместе с тем с учетом важности данного вопроса не только для Беларуси принято Решение Экономического совета СНГ «О подготовке проекта Соглашения о свободной торговле услугами» от 15 марта 2019 г., в соответствии с которым стороны, не являющиеся членами ВТО (включая Беларусь), будут предоставлять условия доступа и деятельности на рынке другим участникам Соглашения не хуже условий, предусмотренных их законодательством на момент заключения Соглашения¹⁴.

Кроме того, предусмотренные специальные положения о пересмотре в течение трех лет после вступления стран в ВТО своих обязательств по Соглашению позволят обеспечить «преференциальность» условий доступа в сектора услуг.

Заключение указанных соглашений позволит Республике Беларусь устранить препятствия на

¹² URL: <https://www.belta.by/economics/view/mishustin-soglashenie-o-svobodnoj-torgovle-uslugami-prostimuliruet-ekonomicheskoe-vzaimodejstvie-v-sng-469224-2021/>.

¹³ Что даст странам СНГ соглашение о свободной торговле услугами? URL: <https://e-cis.info/news/566/91301/>.

¹⁴ Решение Экономического совета СНГ «О подготовке проекта Соглашения о свободной торговле услугами» (принято в г. Москве 15.03.2019). URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=51087#AgDuJhSW8bFPydlM1>.

пути движения белорусского экспорта услуг на зарубежные рынки, увеличить оборот трансграничной торговли услугами с партнерами по соглашениям, «сигнализировать» потенциальным инвесторам об условиях доступа в конкретные сектора белорусской экономики, тем самым способствовать притоку ПИИ, стимулировать торгово-экономическое сотрудничество с данными странами посредством создания транспарентной и предсказуемой среды, которая обретает форму взаимобязывающего международного договора.

Укрупненные расчеты ожидаемых социально-экономических результатов от реализации РТС проведены специалистами Министерства экономики с привлечением международных экспертов на основе многорегиональной вычислимой модели общего равновесия (CGE) мировой торговли через программный продукт GTAP. В качестве основы для расчетов приняты адвалорные эквиваленты ограничений в сфере услуг¹⁵, планируемая степень их либерализации при вступлении Беларуси в ВТО (по оценке экспертов на переговорах с ВТО), предположение о полном взаимном устранении барьеров между Беларусью и ее партнерами в рамках заключения рассматриваемых РТС.

Согласно полученным данным, реализация заключенных Беларусью региональных (инвестиционных) соглашений по услугам с Сингапуром, Турцией и Китаем позволит увеличить экспорт услуг как минимум на 131 млн долл. США, причем в каж-

¹⁵ При моделировании адвалорные эквиваленты для торговли услугами были взяты из следующих документов: Jafari Y., Tarr D. 2014. Estimates of Ad Valorem Equivalents of Barriers against Foreign Suppliers of Services in Eleven Services Sectors and 103 Countries. WB Working Paper 7096.

дом случае наиболее ощутимый эффект получит сектор прочих деловых услуг (см. таблицу).

Результаты данного моделирования принимаются во внимание при формировании переговорной позиции Республики Беларусь при обсуждении положений проектов соглашений с рассматриваемыми партнерами, а также для оценки дальнейших перспектив по выбору новых партнеров для заключения РТС.

В целом необходимо отметить, что заключение Республикой Беларусь региональных торговых соглашений в сфере услуг как полноценный инструмент внешнеторговой политики впервые обозначен в плановых и программных документах страны.

Так, реализация данного направления предусмотрена главой 10 «Развитие внешнеэкономической деятельности» Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на период до 2025 года, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 декабря 2020 г. № 758¹⁶. Указанный подход заложен и в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 годы (глава 8)¹⁷.

¹⁶ Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24.12.2020 № 758 «Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на период до 2025 года». URL: <https://ilex-private.ilex.by/view-document/BELAW/171333/постановление%20Совета%20Министров%20Республики%20Беларусь%20от%2024%20декабря%202020%20г.%20№%20758?searchKey=iyx2&searchPosition=1#M100019>.

¹⁷ Указ Президента Республики Беларусь от 29 июля 2021 г. № 292 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы». URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P32100292>.

Таблица

Прогнозируемые результаты от реализации заключенных Республикой Беларусь соглашений о свободной торговле услугами и об осуществлении инвестиций с партнерами по переговорам

Партнер	Прогнозируемый рост валового экспорта услуг	Топ-3 сектора услуг, по которым ожидается наибольший прирост экспорта
Сингапур	+ 10,9% (19 млн долл. США)	Воздушный транспорт (8 млн долл. США, или 350,8%) Прочие деловые услуги (6 млн долл. США, или 27,5%) Прочие транспортные услуги (2 млн долл. США, или 37,2%)
Турция	+ 3,8% (6 млн долл. США)	Прочие деловые услуги (4 млн долл. США, или 387,6%) Услуги воздушного транспорта (1 млн долл. США, или 73,7%) Коммуникации (<1 млн долл. США, или 8,6%)
Китай	+ 12,5% (106 млн долл. США)	Прочие деловые услуги (73 млн долл. США, или 261,1%); Услуги воздушного транспорта (37 млн долл. США, или 349,6%) Коммуникации (4 млн долл. США, или 20,8%)

Источник: авторская разработка.

Выбор очередных перспективных партнеров по региональным (инвестиционным) торговым соглашениям целесообразно осуществить по мере завершения переговоров о вступлении Беларуси в ВТО и стабилизации ситуации в мире¹⁸.

Использование данного инструмента внешнеторговой политики необходимо для создания выгодных условий для продвижения белорусского экспорта не только услуг, но и товаров (поскольку некоторые виды услуг движутся вместе с товаром), а также для привлечения иностранных инвестиций в страну через коммерческое присутствие дочерних компаний на территории Беларуси (третий способ поставки услуг).

Кроме того, в сложный период пандемии, вызванной распространением COVID-19, РТС в сфере услуг продемонстрировали возможность решения возникающих сложностей, в первую очередь связанных с четвертым способом поставки услуг («присутствие физических лиц»). Для повышения устойчивости к будущим кризисам в соглашениях начали отдельно прописывать особые условия по трансграничному передвижению физических лиц, взаимному признанию квалификаций и мерам реагирования на кризисные ситуации. Например, в период пандемии были реализованы ускоренные «коридоры» для передвижения поставщиков услуг, положения о внедрении которых содержатся в соглашениях между КНР и Республикой Корея, КНР и Республикой Сингапур¹⁹.

Таким образом, региональные торговые соглашения в сфере услуг стали полноценным инструментом внешнеторговой политики. Повышение интереса к созданию соглашений о свободной торговле услугами наблюдается с 2000-х годов, и в настоящее время в мире действуют 183 соглашения, предполагающие свободную торговлю услугами. Половина из них заключена в течение последних 10 лет. По годам этого периода соглашения

¹⁸ По данным Министерства экономики Республики Беларусь.

¹⁹ United Nations Handbook on Provisions and Options for Trade in Times of Crisis and Pandemic. URL: https://unctad.org/system/files/non-official-document/ditc-tncdb-eLearning-RTAs-Handbook_en.pdf.

по услугам занимают от 30 до 50% всего числа подписанных РТС. Например, в 2021 г. 33,3% (21 из 63) заключенных РТС пришлось на регулирование торговли услугами.

Для Республики Беларусь важно сохранить эту тенденцию повышения уровня интеграции, учитывая растущий потенциал сферы услуг. Завершение текущих переговорных треков, а также поиск новых перспективных партнеров будет способствовать повышению конкурентоспособности белорусской экономики, получению преимуществ для белорусских поставщиков услуг на зарубежных рынках, привлечению иностранных инвестиций, а также усилению роли Республики Беларусь в международной торговле услугами.

Определенная ставка на данный инструментарий торговой политики подтверждается наличием соответствующей цели в программных документах страны на новую пятилетку. Для ее достижения важно на постоянной основе анализировать последние тенденции в заключении РТС, изучать новые инициативы в торговле услугами, рассматриваемые на площадке ВТО, а самое главное – учитывать интересы белорусского бизнеса и государства при заключении региональных торговых соглашений в сфере услуг. Особую актуальность при этом приобретает необходимость разработки и утверждения национальных директив на переговоры по заключению соглашений о свободной торговле услугами и об осуществлении инвестиций между Республикой Беларусь и третьими странами.

ЛИТЕРАТУРА

Бирюкова О.В. 2016. Регулирование международной торговли услугами. Учебное пособие. Москва: Издательский дом «Высшая школа экономики». С. 54-84.

Rohini Acharya. 2016. Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System. Cambridge University Press. Cambridge, United Kingdom: University Printing House. 726 с.

Pierre Sauve and Anirudh Shingal. 2014. The preferential Liberalization of Trade in Services. (Chapter 1. Martin Roy. Services commitments in preferential trade agreements: surveying the empirical landscape. С. 15-36). University of Bern, Switzerland.

Статья поступила 30. 11. 2021 г.



КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ: ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ НОВОГО МЕХАНИЗМА**Цыкунов И.В.**

Определение таможенной стоимости ввозимых товаров (ТС) и ее контроль традиционно относятся к наиболее важным и сложным направлениям таможенного регулирования. Обусловлено это тем, что ТС прямо определяет суммы таможенных платежей, поступающих в доход бюджета, формирование доходной части которого выступает основной задачей таможенных органов.

Обычной практикой внешнеэкономической деятельности (ВЭД) является «занижение» ТС, т.е. импортеры различными способами сознательно искажают данные о стоимости товаров для уменьшения суммы таможенных платежей. «Доходность» таких действий для участника ВЭД определяется следующими факторами:

- величиной ставки таможенной пошлины;
- степенью занижения стоимости товара импортером.

Например, при 20-процентной ставке таможенной пошлины импортер, занизив таможенную стоимость в два раза, аналогичным образом (в два раза) уменьшает таможенные платежи, т.е. на 10% от стоимости товара (это его дополнительный доход). Именно в рамках подобной негативной практики традиционно определялось фискальное значение ввозной таможенной пошлины (ВТП). Исходным условием экономической целесообразности занижения ТС в данном случае служила величина ставки таможенной пошлины – чем она выше, тем выгоднее импортеру занижение ТС и – наоборот.

В целом влияние на фискальное значение ВТП оказывает ее средневзвешенная ставка. В период создания Таможенного союза (2010 г.) она по разным источникам составляла 10–12%. Впоследствии, прежде всего под влиянием вступления в 2012 г. России в ВТО, ставки таможенных

пошлин последовательно снижались. В результате размер средневзвешенной ставки ВТП в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) с 1 сентября 2015 г. снизился до немногим более 5%, т.е. оказался в два раза ниже, чем было при создании Таможенного союза в 2010 г., что очень существенно. Доля доходов бюджетов стран ЕАЭС от ВТП также уменьшилась примерно в два раза.

Это привело к тому, что в 2015 г. импортеры объективно утратили интерес к занижению ТС. Этот вид нарушений перестал быть экономически востребованным, а негативные фискальные последствия занижения ТС оказались незначимыми для доходов бюджетов стран ЕАЭС.

Хорошим примером прямого следствия этих изменений является характер отношения к контролю ТС. Контроль таможенной стоимости традиционно был самым приоритетным направлением таможенного контроля, обеспечивающим основной фискальный результат деятельности таможенных служб. Применялся специальный документ – декларация ТС; осуществлялась отдельная процедура ее принятия; в составе таможен функционировали специализированные структурные подразделения, ориентированные на контроль ТС, и т.д. В рамках ЕАЭС было заклю-

ОБ АВТОРЕ

**ЦЫКУНОВ**

Игорь Владимирович
(Diplom87@yandex.ru),
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов
Белорусского государственного
экономического университета
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
таможенное регулирование,
внешняя торговля.

чено несколько специализированных соглашений, направленных на выработку подходов и координацию усилий по контролю ТС. Система управления рисками таможенных органов стран ЕАЭС в значительной степени ориентировалась на решение именно этой задачи. Так, в России было около 6000 ценовых профилей рисков, охватывающих порядка 70% стоимостного объема ввоза товаров. В Республике Беларусь существовало около 4500 таких профилей. Это свидетельствовало о применении тотального контроля ТС ввозимых товаров. Кстати отметить, что большая часть всех научных публикаций на таможенную тематику касалась именно таможенной стоимости. Но вступивший в силу в 2018 г. Таможенный кодекс ЕАЭС (ТК ЕАЭС) сделал контроль ТС рядовой задачей таможенного контроля, представляя это важной новацией, ТС перестала быть приоритетным и исключительно важным инструментом таможенного регулирования. И эта норма появилась в проекте ТК ЕАЭС уже в 2016 г., т.е. сразу после произведенной по результатам 2015 г. оценки изменения фискального значения ВТП. Исчезли и научные публикации по вопросам ТС. Тем не менее проблема занижения ТС не исчезла, но свою прежнюю актуальность как фактор прямого определения основных результатов деятельности таможенных органов она утратила.

В связи с этим может сложиться впечатление, что таможенные органы совершенно объективно исключили контроль ТС из приоритетных направлений своей деятельности. На самом деле ситуация представляется гораздо более сложной. Как отмечено выше, в мировой и отечественной практике внешнеэкономической деятельности и ранее завышение ТС было весьма распространенным методом. И как ни парадоксально это звучит, цель его была той же – уменьшение платежей в бюджет при ввозе товаров. В новых условиях низких ставок ввозной таможенной пошлины завышение ТС стало более экономически привлекательным для импортеров и получило «второе дыхание».

В статье рассматриваются механизмы завышения ТС и негативные последствия подобной практики для доходов бюджета. Полагаем, что это позволит сформировать понимание необхо-

димости активного противодействия завышению ТС и выявить причины игнорирования данной проблемы таможенными органами.

Международные основы определения ТС установлены Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) – важным документом Всемирной торговой организации. Статья VII данного Соглашения обозначает общие принципы и правила оценки товаров для таможенных целей. В развитие данной статьи принято Соглашение по применению Статьи VII ГАТТ. Его иногда называют Кодексом таможенной стоимости. Их точное соблюдение является обязательным условием членства страны в ВТО. Поскольку четыре страны ЕАЭС являются членами ВТО, то законодательство ЕАЭС в этой части полностью соответствует указанным международным нормам. Также следует отметить, что с учетом этих базовых особенностей законодательство в части определения ТС нельзя изменить, несмотря на какие-либо проблемы отдельных стран. Пока существует ВТО, сделать это можно только в рамках данной организации сразу для всех стран.

Действующие правила определения ТС предполагают, что в максимально возможной степени она должна определяться на основе цены сделки, т.е. суммы, уплаченной или подлежащей уплате за ввозимый товар. При этом среди основных условий выделяется следующее: цена товара должна быть сформирована в условиях свободной конкуренции под воздействием спроса и предложения. Это предполагает возможность колебания цен на товары под влиянием множества факторов: сезонность спроса, устаревание товара в связи с появлением новых аналогов, истечение срока годности, заинтересованность продавца товара в освоении нового рынка и т.д. Кроме того, значительное влияние на цену товара оказывают условия его приобретения: размер партии, характер сотрудничества продавца и покупателя товара, форма оплаты и множество других факторов. Такая подвижность цены товара на рынке не позволяет иметь четкие критерии для контроля ее ТС, и это принципиально важно.

Таким образом, наличие либерального законодательства, рассчитанного на взаимное доверие (участников ВЭД и таможни) и

законопослушание, объективные колебания цен на товары и отсутствие четких критериев ее контроля обуславливают возможность неверного определения таможенной стоимости с целью увеличения доходности внешнеторговой операции. Эта цель, как будет показано далее, может достигаться совершенно противоположными методами.

В отношении фискального значения ТС необходимо сделать принципиальную оговорку. ТС служит основой для исчисления ввозной таможенной пошлины (ВТП) и НДС. Однако НДС, уплаченный при ввозе товаров, принимается в зачет при его окончательной уплате, т.е. величина ТС не влияет на итог уплаты НДС в бюджет, в связи с чем далее речь будет идти только о ВТП.

Таможенные органы контролируют ТС прежде всего с позиций исполнения плана по доходам бюджета, а участникам ВЭД она интересна с точки зрения минимизации уплаты таможенных платежей. Очевидно, что желания сторон принципиально расходятся: таможня заинтересована в том, чтобы таможенная стоимость и таможенные платежи были максимально большими, а импортеры заинтересованы в обратном. При этом традиционное занижение ТС позволяет импортеру достичь своей цели наиболее простым способом – уменьшить платежи в бюджет путем снижения облагаемой базы.

Продемонстрируем это на простом примере. Предположим, импортер приобрел товар стоимостью 1000 долл. (для упрощения будем считать, что и ТС данного товара эквивалентна 1000 долл.). При ставке ввозной таможенной пошлины 20% ВТП составит сумму, эквивалентную 200 долл.

Если импортер занижает ТС в два раза (что совершенно реально), ему нужно будет уплатить в бюджет сумму, эквивалентную 100 долл. При этом дополнительный скрытый доход импортера в связи с экономией на уплате ВТП составит 100 долл., или 10% от реальной стоимости товара. При занижении ТС в четыре раза придется платить 50 долл., а дополнительный доход импортера составит 150 долл.

Таким образом, в случае занижения ТС дополнительная выгода импортера по сравнению со стоимостью товара (т.е. фактическими расходами по сделке) зависит от величины ставки

ВТП (чем она выше, тем эффективнее для импортера работает данный механизм), а также от того, во сколько раз занижена ТС. Максимальная сумма «выгоды» импортера при этом не может превышать сумму ВТП. Это принципиально важный момент, определяющий максимальную доходность занижения ТС.

Поскольку в настоящее время Единый таможенный тариф ЕАЭС почти не содержит ставок ВТП, превышающих 15%, а основное количество ставок – 0, 5 и 10%, экономическая целесообразность занижения ТС крайне низка. Так, при 10-процентной ставке ВТП импортер может максимально получить 5–8% от суммы расходов по сделке. Для отечественной практики ВЭД в абсолютном большинстве случаев это крайне мало, причем импортера ждет активное противодействие таможни. В связи с этим отметим, что направление контроля ТС было основным источником коррупции в таможне, а для импортера это связано с дополнительными издержками.

В целом сложившееся положение дел и привело к тому, что в последние годы импортеры объективно утратили интерес к занижению ТС, так как оно стало экономически непривлекательным.

Вместе с тем, по мнению автора, существуют объективные условия для нарушений таможенного законодательства совсем иного рода. Они связаны с ввозом товаров по завышенной стоимости. Возможно ли такое в принципе? Ведь исходной причиной нарушений в рассматриваемой области является получение импортером дополнительного дохода за счет неполной уплаты таможенных платежей, а увеличение цены товара приводит к их росту. Продемонстрируем на примере возможный вариант внешнеторговой сделки по ввозу товаров с завышенной ТС.

На первом этапе покупатель-импортер заключает внешнеторговый контракт с посредником (нерезидентом, обычно подконтрольным импортеру) с учетом предполагаемого завышения цены товара: исходная цена товара – 1000 долл., наценка посредника – 500 долл., соответственно цена контракта импортера – 1500 долл., и именно по ней будет производиться поставка товара и расчет по сделке.

На втором этапе посредник заключает свой договор на поставку товара в адрес отечественного

импортера. Здесь расчеты по сделке производятся по реальной стоимости товара (1000 долл.), причем посредник-нерезидент получает 500 долл. в качестве своего «законного» дохода. Такой посредник, как правило, располагает возможностью низкого налогообложения, а также может реализовать получаемые доходы в пользу покупателя-импортера или его должностных лиц.

На третьем этапе производится поставка товара, определяется его ТС. Как правило, таможенные органы не реагируют на аномально высокую цену товара. Кроме того, для этого случая у импортера может быть «убедительное» объяснение. Например, он может показать, что посредник первоначально приобрел товар за собственный счет и впоследствии реализует его белорусскому импортеру на условиях оплаты после реализации в Республике Беларусь, т.е. демонстрируется «нужность» посредника. Здесь следует обратить внимание на то, что при такой схеме импортер располагает подлинными документами на товар, в соответствии с которыми производится поставка товара и расчет по сделке. Отдельного упоминания заслуживает такая важная особенность подобных внешнеэкономических сделок: они могут проводиться без каких-либо нарушений законодательства. В качестве «важного бонуса» импортеру не нужно выстраивать отношения коррупционного характера с сотрудниками таможни. В то же время вариант с занижением ТС следует признать абсолютно криминальным.

На четвертом этапе производится реализация товара на внутреннем рынке или его использование импортером для собственных нужд. Эти варианты могут иметь свои особенности:

- реализация товара с высокой входной ценой предполагает, что она будет производиться с минимальной торговой наценкой (возможна и реализация в убыток, но при систематических поставках товара такая коммерческая деятельность будет слишком заметна для налоговых органов). Минимальная торговая наценка предполагает получение минимальной прибыли;
- использование импортером товара для своих нужд, в том числе для собственного производства. Использование аномально дорогого сырья или материалов для нужд собственного производства может «теряться» в структуре себестоимости про-

изводимого товара. По аналогии с этим необоснованно дорогое импортное оборудование в некоторой степени увеличивает себестоимость выпускаемой продукции. Рассмотренные ситуации – наиболее сложные с позиций обнаружения и противодействия ситуации.

Первая особенность рассматриваемой схемы проведения внешнеэкономических операций – источники дополнительных доходов импортера. Прежде всего, это сумма вознаграждения посреднику. При этом деньги автоматически выводятся за границу, поскольку в эту внешнеэкономическую сделку встроен соответствующий механизм. Во многих случаях импортер может быть полностью удовлетворен таким положением дел и даже согласится с незначительной переплатой ВТП в бюджет по низкой ставке.

Однако реализация сделки еще не завершена. Импортеру предстоит уплата налогов, и прежде всего налога на прибыль. Реализация импортированных товаров с минимальной торговой наценкой или товаров собственного производства, себестоимость которых искусственно завышена, предполагает маленькую прибыль и соответственно уплату незначительных сумм налога на прибыль.

При этом нужно учитывать соотношение ставок ВТП и налога на прибыль (в Республике Беларусь – 18%). Как показано выше, в настоящее время почти нет товаров, для которых ставка ВТП превышает 15%, и импортер переплачивает ВТП по ставке 0–15%, почти не платит налог на прибыль по ставке 18%, т.е. происходит перенос налоговой нагрузки с налога с высокой ставкой на налог с низкой ставкой. Таким образом, импортер, завышая ТС, уменьшает платежи в бюджет, как бы парадоксально это ни звучало. При этом ни таможенное, ни налоговое или валютное законодательство не нарушаются. Предприятие-импортер формально осуществляет нормальную коммерческую деятельность.

Второй важной особенностью сделок с завышением ТС является их более высокая доходность для импортера. Если выгода от занижения ТС объективно ограничена суммой ВТП (и в настоящее время она относительно мала), то завышение ТС в этой части практически не имеет верхнего предела. На практике импортеры, зная по какой цене они могут реализовать

товар на внутреннем рынке (или использовать его), могут легко рассчитать, на какую величину нужно завысить ТС, чтобы получить минимальную прибыль, минимизировав тем самым налог на прибыль.

Таким образом, дополнительный доход импортера от завышения ТС состоит из сумм завышения ее (выводимой за границу) и экономии на уплате налога на прибыль за минусом небольшой переплаты ВТП. Отсутствие верхнего предела «выгоды» импортера определяет гораздо более опасный для доходов бюджета негативный итог завышения ТС. Это – основной вывод данной статьи.

Третьей важной особенностью поставок товаров с завышением ТС является сложность их выявления таможенными органами. Для получения ощутимого (по сравнению с расходами по сделке) дополнительного дохода нет смысла завышать стоимость товара в несколько раз. Завышение может быть сопоставимо с нормальным рыночным колебанием цены товара (20–30%).

Обобщая вышеизложенное, попытаемся объяснить, почему в настоящее время таможенные органы практически не осуществляют контроль ТС в части ее возможного завышения:

- законодательно определение ТС установлено ВТО, изменить его в рамках страны или группы стран не представляется возможным. При этом обычно импортер не нарушает какое-либо законодательство, что принципиально лишает государственные контролирующие органы возможности предъявления претензий импортеру;

- любое противодействие практике завышения ТС вступает в принципиальное противоречие с системой показателей, оценивающих деятельность таможенных органов, и прежде всего доходов бюджета, формируемых таможенными платежами. Если теоретически представить, что таможенные органы доказали факт неверного определения ТС, связанного с ее завышением, результатом будет уменьшение сумм ВТП, поступающих в доход бюджета. Подобная ситуация в настоящее время представляется невозможной.

По этим же причинам в открытых источниках отсутствуют какие-либо данные о масштабах ввоза товаров по завышенной стоимости и

величине экономического ущерба для государства, связанного с этой деятельностью.

В наиболее негативной форме рассмотренный выше механизм импорта товаров с завышением их стоимости проявляется в случае создания иностранным инвестором на территории страны промышленного предприятия. При этом значительная доля материалов и комплектующих для нужд производства должна обязательно ввозиться из-за границы. Использование механизма трансфертного ценообразования в сочетании с завышением стоимости ввозимых комплектующих оптимизирует финансовый результат в рамках всей корпорации, а не отдельного предприятия. В итоге подобные иностранные предприятия, ничего не нарушая, не платят в бюджет страны ни ВТП, ни налог на прибыль. Это характерно абсолютно для всех стран мира, привлечших значительные иностранные инвестиции в промышленность.

Большое значение при этом имеет инвестиционный климат страны. Ситуация, когда иностранный инвестор, не выплачивая в бюджет страны значительные суммы, реинвестирует получаемый существенный доход, может рассматриваться как приемлемая. Если же эти суммы постоянно выводятся из страны – это совсем другое дело. Следует понимать, что любое изменение существующей ситуации будет рассматриваться инвестором как посягательство на его «законные доходы» и приводить к ухудшению инвестиционной привлекательности страны со всеми негативными последствиями для существующих и будущих инвестиций.

Указанные возможности оптимизации ВЭД иностранным инвестором создают неочевидные эффекты. Например, в современных условиях для свободных экономических зон (СЭЗ) получение налоговых льгот не рассматривается инвестором как определяющий фактор целесообразности инвестиций в конкретную страну. Он и так может «честно» ничего не уплачивать в бюджет. Первостепенное значение приобретают качество и доступность инфраструктуры – предварительная подготовка производственной площадки, дороги, энергообеспечение и т.д. Это позволяет значительно снизить первоначальные инвестиции в инфраструктуру. Инвестор всегда рассматривает их как нежелательные, поскольку прямого

участия в получении дохода они не принимают и в случае негативного развития событий их нельзя «забрать с собой». И это принципиально меняет характер политики по привлечению в СЭЗ инвесторов. Вместо чисто юридического оформления свободной экономической зоны и ожидания иностранных инвестиций страна должна сама предварительно осуществить значительные вложения в инфраструктуру и бесплатно предоставить ее потенциальному инвестору.

Таким образом, проявления рассматриваемой проблемы сложны, многообразны и зачастую не очевидны. Проблема эта имеет глобальный характер и свойственна странам, имеющим невысокие ставки ВТП. К сожалению, готовое, а тем более простое ее решение пока не найдено. И поскольку проблема находится на стыке таможенного, налогового и валютного регулирования, конкретные подходы к ее решению могут значительно различаться по странам. Вместе с тем в мировом научном сообществе, занимающемся экономическими аспектами таможенного регулирования¹, она начинает обсуждаться (Marsilla, 2021). Общее направление предлагаемых подходов основано на взаимном контроле ТС и налога на прибыль, т.е. предполагается проведение страной единой фискальной политики в области ВЭД, а не на базе четкого разграничения сфер ответственности налоговых и таможенных служб, как это сделано в Беларуси сегодня. Необходимо также совершенствовать законодательство и правоприменительную практику в области трансфертного ценообразования. Эта область в стране находится в зачаточном состоянии.

* * *

Завершившееся в 2015 г. снижение ставок ВТП сделало непривлекательным для импортеров занижение ТС, причем вариант завышения стоимости, наоборот, стал более привлекательным. В настоящее время абсолютное большинство товаров в ЕАЭС экономически целесообразно ввозить с завышением таможенной стоимости.

¹ Income Tax Transfer Pricing and Customs Valuation. 2021. URL: <https://htkacademy.com/cra-interpretation/ic06-1-income-tax-transfer-pricing-and-customs-valuation/>.

Дополнительная доходность при ввозе товаров с завышением ТС не имеет естественного предела, т.е. завышение ТС позволяет импортеру получать гораздо более высокий дополнительный доход в сравнении с ее занижением. Это определяет гораздо более опасные для доходов бюджета негативные последствия подобного завышения.

Существенным негативным следствием завышения ТС является вывод денежных средств за границу. Во многих случаях это может быть достаточным и единственным мотивом для импортера завышать ТС.

Завышение стоимости ввозимых товаров может осуществляться импортером без каких-либо нарушений таможенного, налогового и валютного законодательства. Формальное соблюдение законодательства, несмотря на явный деструктивный эффект для экономики, не позволяет таможенным и иным государственным органам бороться с рассматриваемой негативной практикой ВЭД.

Применяя традиционные механизмы контроля ТС, таможенные органы в случае завышения таможенной пошлины начинают работать против своего основного показателя – плана по доходам бюджета. В сочетании с формальным соблюдением импортерами таможенного законодательства это приводит к тому, что таможенные органы, зная о данной проблеме, совсем не заинтересованы в ее разрешении.

Поскольку правила определения ТС выступают важнейшим элементом системы ВТО, изменить их отдельно в одной стране или группе стран представляется невозможным.

Решение данной проблемы, по нашему мнению, прежде всего связано с проведением страной цельной фискальной политики в области внешнеэкономической деятельности, основанной на взаимном контроле таможенной стоимости и налога на прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

Marsilla S.I. 2021. Towards customs valuation compliance through corporate income tax. *World Customs Journal*. Vol. 5 N0 1. URL: [https://worldcustomsjournal.org/Archives/Volume%205%2C%20Number%201%20\(Mar%202021\)/07%20Marsilla.pdf](https://worldcustomsjournal.org/Archives/Volume%205%2C%20Number%201%20(Mar%202021)/07%20Marsilla.pdf).

Статья поступила 23. 12. 2021 г.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ

Королев А.В.

Согласно государственной программе «Транспортный комплекс на 2021–2025 годы» (подпрограммы 2), автомобильный, городской электрический транспорт и метрополитен оказывают значительное влияние на развитие социальной сферы страны, осуществляя около 96% от общего объема перевозок пассажиров всеми видами транспорта. Большую долю в объеме перевозок пассажиров и пассажирообороте автомобильного, городского электрического транспорта и метрополитена занимают перевозки пассажиров в регулярном сообщении транспортом общего пользования: автобусами – 60 и 40%, городским электрическим транспортом и метрополитеном более 34 и 15%¹.

Госпрограммой перед местными исполнительными и распорядительными органами как заказчиками перевозок поставлена задача по обеспечению доступности транспорта общего пользования, повышению качества и безопасности предоставляемых им услуг, повышению эффективности работы транспортных организаций, выполняющих перевозки пассажиров. Для ее решения определены ключевые направления и приоритеты деятельности исполнителей государственной программы, позволяющие обеспечить доступность, повысить качество и безопасность услуг транспорта, задействованного на перевозке пассажиров (табл. 1).

В госпрограмме также определены приоритеты развития транспортной инфраструктуры для транспорта общего пользования, включая строительство и модернизацию (ремонт) коммуникаций

¹ Государственная программа «Транспортный комплекс» на 2021–2025 годы. Утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь 23 марта 2021 г., № 165. КонсультантПлюс. Беларусь. ООО «ЮрСпектр». Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2021.

городского электрического транспорта, строительство станций для зарядки электробусов и линий метрополитена, развитие и реконструкцию производственно-технической базы технического обслуживания, ремонта и хранения автобусов, электробусов, троллейбусов и трамваев, реконструкцию (ремонт) пассажирских терминалов.

В целях повышения качества услуг транспорта, задействованного на перевозке пассажиров, и оценки достигнутого уровня обслуживания необходимо руководствоваться соответствующей методикой. Однако в Республике Беларусь такая методология не разработана^{2,3,4,5}, включая тех-

² О городском электрическом транспорте и метрополитене. Закон Республики Беларусь, 5 мая 2014 г., № 141-3. КонсультантПлюс. Беларусь. ООО «ЮрСпектр». Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2021.

³ Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках. Закон Республики Беларусь, 14 августа 2007 г., № 278-3. КонсультантПлюс. Беларусь. ООО «ЮрСпектр». Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2021.

⁴ Перевозки пассажиров. Термины и определения : СТБ 2531-2018. Минск : Белорусский государственный институт стандартизации и сертификации, 2018. 60 с.

⁵ Стратегия инновационного развития транспортного комплекса Республики Беларусь до 2030 года. Утв. приказом Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь 25 февраля 2015 г., № 57-ц. Белорусская железная дорога. URL: https://www.rw.by/corporate/press_center/reportings_interview_article/2015/03/strategija_innovacionnogo_razv/.

ОБ АВТОРЕ



КОРОЛЕВ
Андрей Валерьевич
(korandr@tut.by),
кандидат экономических наук,
доцент, декан экономико-
правового факультета
«БИП-Университет права
и социально-информационных
технологий»
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
стратегический и операционный
менеджмент.

нические нормативные правовые акты (СТБ, ТКП). Кроме того, не сформулированы определения терминов «доступность» и «качество» транспортных услуг.

В Российской Федерации в 2017 г. утвержден социальный стандарт транспортного обслуживания населения при осуществлении регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным и городским наземным электрическим транспортом⁶. В этом стандарте приведено определение термина «качество транспортного обслуживания населения», а также перечень и смысловое содержание основных показателей качества, методика их расчета и оценки.

⁶ Распоряжение Министерства транспорта Российской Федерации от 31.01.2017 № НА-19-р «Об утверждении социального стандарта транспортного обслуживания населения при осуществлении перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом». URL: <https://rulaws.ru/acts/Rasporyazhenie-Mintransa-Rossii-ot-31.01.2017-N-NA-19-r/>.

Согласно социальному стандарту, под качеством транспортного обслуживания населения понимается интегральная оценка уровня транспортного обслуживания населения, которая выражается в совокупности характеристик надежности, доступности и комфортности. Определение уровня транспортного обслуживания населения базируется на сравнении фактических параметров надежности, доступности и комфортности с их нормативными значениями. Проблемой нормативного подхода к оценке качества обслуживания является необходимость постоянной актуализации нормативов в связи с систематическим изменением социально-экономических условий, а также недостаточным учетом мнений потребителей транспортных услуг. В стандарте не нашли отражение способы оценки удовлетворенности пассажиров, что может привести к несоответствию уровня качества предоставляемых услуг ожиданиям потребителей.

Таблица 1

Ключевые направления и приоритеты деятельности исполнителей государственной программы, позволяющие обеспечить доступность, повысить качество и безопасность услуг транспорта

Ключевое направление деятельности исполнителей государственной программы	Приоритет направления деятельности исполнителей государственной программы
Обновление парка подвижного состава автомобильного транспорта общего пользования, городского электрического транспорта и метрополитена современными комфортабельными, экономичными, экологичными и надежными транспортными средствами	Увеличение количества приобретаемых электробусов и троллейбусов с увеличенным автономным ходом
	Обновление и пополнение парка подвижного состава метрополитена электропоездами отечественного производства
Создание комфортных условий для пассажиров посредством повышения скорости перевозки и обеспечения других ожидаемых пассажирами удобств	Проведение технических и организационных работ, направленных на создание условий для лиц с ограниченными возможностями, пожилых людей и иных социально уязвимых категорий населения, обеспечивающих комфортные условия при ожидании, посадке, поездке и высадке с пассажирского транспортного средства общего пользования
	Увеличение количества операций, выполняемых с применением геоинформационных, навигационных и коммуникационных систем
	Актуализация тарифных планов, применяемых для оплаты проезда в пассажирском транспорте общего пользования
	Оснащение пассажирских транспортных средств общего пользования системами климат-контроля, устройствами для зарядки мобильных устройств, а также устройствами, обеспечивающими беспроводной доступ к глобальной компьютерной сети Интернет
	Актуализация маршрутной сети для перевозки пассажиров с учетом увеличения количества применяемых транспортных средств с электрическим приводом
	Актуализация нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность в части перевозок пассажиров транспортом общего пользования
	Разработка и реализация планов устойчивой городской мобильности
Обеспечение безубыточной работы транспортных организаций	Совершенствование порядка финансирования субъектов хозяйствования, выполняющих транспортную работу по перевозке пассажиров транспортом общего пользования
	Совершенствование маршрутной сети городских и пригородных перевозок пассажиров в регулярном сообщении
Повышение безопасности перевозок пассажиров	Совершенствование порядка контроля за работой водителей пассажирских транспортных средств на основе применения цифровых тахографов на отдельных категориях транспортных средств при выполнении внутриреспубликанских автомобильных перевозок пассажиров
	Совершенствование порядка контроля за деятельностью субъектов хозяйствования, задействованных в перевозке пассажиров транспортом общего пользования

Источник: составлено по данным: Государственная программа «Транспортный комплекс на 2021–2025 годы».

В Европейском союзе для оценки качества транспортных услуг применяются стандарты EN 13816 «Общественный пассажирский транспорт. Определение качества обслуживания, постановка целей и измерения» и EN 15140 «Общественный пассажирский транспорт – Базовые требования и рекомендации для систем, измеряющих качество предоставляемых услуг»^{7,8}. В их основу положена методология «петли качества обслуживания», которая подразумевает сравнение потребительских оценок услуг (удовлетворенности) и измерение эффективности работы транспортных предприятий (рис. 1).

Оценку удовлетворенности рекомендуется производить на основе восьми показателей качества: наличие услуги, доступность, информация, время,

обслуживание клиентов, комфорт, безопасность и воздействие на окружающую среду. По мнению авторов стандарта, такие измерения необходимы для оценки обслуживания организацией потребностей клиента. Чем меньше различие между «ожидаемым качеством» и «ощущаемым качеством», тем выше удовлетворенность потребителя транспортной услугой. Разрыв между «целевым качеством» и «предоставляемым качеством» является мерой эффективности перевозчика. Цель поставщика транспортных услуг, согласно стандарту, – свести к минимуму эти разрывы, осуществляя работу по постоянному совершенствованию бизнес-процессов.

Европейские стандарты качества, в отличие от российского стандарта транспортного обслуживания, базируются на международных стандартах ISO 9000, ISO 9001^{9,10} и др., предлагают большее количество параметров для оценки качества транс-

⁷ European Standard En 13816. (2002). «Transportation – Logistics and services – Public passenger transport – Service quality definition, targeting and measurement» (English version) Management Centre: rue de Stassart, 36 B-1050 Brussels.

⁸ European Standard En 15140. (2006). «Public passenger transport - Basic requirements and recommendations for systems that measure delivered service quality» (English version) Management Centre: rue de Stassart, 36 B-1050 Brussels.

⁹ Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь : СТБ ISO 9000-2015. Минск : Белорусский государственный институт стандартизации и сертификации, 2015. 54 с.

¹⁰ Системы менеджмента качества. Требования : СТБ ISO 9001-2015. Минск : Белорусский государственный институт стандартизации и сертификации, 2015. 24 с.



Рис. 1. Петля качества обслуживания согласно EN 13816

Источник: составлено по данным: European Standard En 13816. (2002). European Standard En 15140. (2006).

портных услуг и являются гибким инструментом для учета изменяющихся потребностей людей в транспортных услугах и удовлетворенности ими. Согласно такому подходу, качество транспортной услуги следует рассматривать как степень соответствия набора присущих ей характеристик требованиям потребителей транспортных услуг. Такое определение понятия «качество транспортной услуги» следует принять за основу.

Анализ научных публикаций позволил выявить многообразие предлагаемых методов. Отдельные подходы требуют проведения расчетов, другие – опросов и/или обследований, третьи – базируются на экономико-математическом моделировании. Подобное многообразие подходов свидетельствует о продолжающемся поиске достаточно простой и недорогой методики оценки качества транспортных услуг.

Изучение мнений потребителей транспортных услуг на основе их анкетирования показало, что «ожидаемое» ими качество услуг связано с удовлетворенностью состоянием транспортных средств и транспортной инфраструктуры, существующей маршрутной сетью и расписанием движения, системой оплаты проезда и информирования, а также с удовлетворенностью работой персонала перевозчиков (рис. 2).

Согласно стандарту ISO 9000, удовлетворенность рассматривается как восприятие потребителем услуги степени выполнения его ожиданий. Для большинства потребителей удовлетворенность транспортной услугой связана с ощущением ее безопасности, обеспечением перевозчиком доступности, надежности и комфортности услуги (рис. 3).

Для целей настоящего исследования доступность рассматривается как возможность потребителя услуги реализовать свое право на беспрепятственное ее получение. Надежность транспортной услуги предполагает гарантированное получение потребителем услуги в определенном месте и в установленное время. Комфортность транспортной услуги трактуется как совокупность характеристик транспортного средства, транспортной инфраструктуры и условий перевозки, обеспечивающих потребителю удобство поездки.

Описанные выше элементы «ожидаемого» потребителем качества транспортных услуг, а также факторы, влияющие на ощущение потребителем удовлетворенности транспортной услугой, положены в основу разработки критериев, факторов и индикаторов качества услуг при перевозке пассажиров транспортом общего пользования в регулярном сообщении (табл. 2).



Рис. 2. Элементы «ожидаемого» качества транспортных услуг

Источник: авторская разработка.

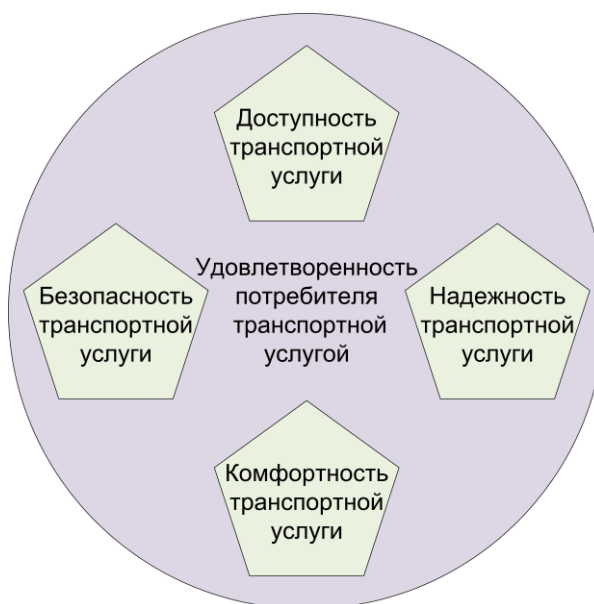


Рис. 3. Факторы удовлетворенности потребителя транспортной услугой

Источник: авторская разработка.

Таблица 2

Перечень критериев и индикаторов оценки качества транспортных услуг при перевозке пассажиров транспортом общего пользования в регулярном сообщении

Критерии качества транспортных услуг	Факторы и индикаторы качества транспортных услуг			
	<i>Безопасность</i>	<i>Доступность</i>	<i>Надежность</i>	<i>Комфортность</i>
<i>Удовлетворенность потребителя состоянием транспортных средств перевозчика</i>	Отсутствие ДТП из-за технической неисправности транспортных средств	Обеспечение беспрепятственного доступа в транспортные средства для всех групп населения, включая маломобильных граждан	Отсутствие невыполненных рейсов в связи с технической неисправностью транспортных средств	Соблюдение норм вместимости, шума и температурных режимов в салонах транспортных средств
<i>Удовлетворенность потребителя состоянием транспортной инфраструктуры</i>	Отсутствие случаев травмирования потребителей услуг на объектах транспортной инфраструктуры	Обеспечение территориальной и технической доступности остановочных пунктов для всех групп населения, включая маломобильных граждан	Обеспечение установленной скорости движения транспортных средств по маршрутам в часы пиковых нагрузок	Обеспечение соответствия остановочных пунктов и улично-дорожной сети установленным требованиям к ним
<i>Удовлетворенность потребителя системой оплаты проезда</i>	Отсутствие случаев некорректного проведения транзакций при оплате проезда	Обеспечение доступности услуги по цене и возможности произвести оплату проезда для всех групп населения, включая маломобильных граждан	Отсутствие случаев отказа пассажирам в оплате проезда в связи с техническими неисправностями системы оплаты проезда	Обеспечение возможности выбора различных тарифов и способов оплаты проезда
<i>Удовлетворенность потребителя существующей маршрутной сетью и расписанием движения транспортных средств</i>	Поддержание паспортов маршрутов в актуальном состоянии на основе оперативной информации	Обеспечение требуемой плотности маршрутной сети	Обеспечение регулярности движения транспортных средств на маршрутах	Обеспечение установленного коэффициента пересадочности
<i>Удовлетворенность потребителя работой персонала перевозчика</i>	Отсутствие ДТП по вине водителей транспортных средств перевозчика	Обеспечение предоставления услуги для всех групп населения, включая маломобильных граждан	Обеспечение укомплектованности и подготовки персонала перевозчиков к работе с клиентами в соответствии с установленными требованиями	Обеспечение корректности внешнего вида и поведения персонала перевозчиков по отношению к пассажирам
<i>Удовлетворенность потребителя системой информирования об услуге</i>	Обеспечение оперативного информирования о чрезвычайных ситуациях на транспорте и об алгоритме действий для всех групп населения, включая маломобильных граждан	Обеспечение технического доступа к информации об услугах на остановочных пунктах, в салонах транспортных средств, в сети интернет для всех групп населения, включая маломобильных граждан	Обеспечение достоверности и актуальности информации об услугах	Оснащенность транспортных средств перевозчиков и остановочных пунктов средствами информирования пассажиров с доступным информационным контентом для всех групп населения, включая маломобильных граждан

Источник: авторская разработка.

Перечень параметров, приведенных в табл. 2, содержит 6 критериев и 24 индикатора, отражает взаимосвязи между ними через призму обеспечения безопасности, доступности, надежности и комфортности транспортных услуг. Предлагаемый набор параметров не является исчерпывающим и подлежит корректировке с учетом региональных условий осуществления перевозок пассажиров. Периодичность и формат обследований, а также субъект, ответственный за их проведение, определяются заказчиками перевозок пассажиров транспортом общего пользования.

Для выработки методики расчета и оценки критериев и индикаторов качества могут быть использованы требования существующих стандартов при условии их актуализации. Например, в СТБ 1731.2-2007 «Услуги по перевозке пассажиров автомобильным транспортом. Часть 2. Требования к перевозке пассажиров автобусами в регулярном сообщении» устанавливаются требования к перевозке пассажиров автобусами в регулярном сообщении» устанавливаются требования к автомобильному перевозчику, к автобусу, водителю, а также к технологическому процессу перевозки пассажиров в регулярном сообщении¹¹. СТБ 1389-2003 регламентирует тре-

¹¹ Услуги по перевозке пассажиров автомобильным транспортом. Часть 2. Требования к перевозке пассажиров автобусами в регулярном сообщении : СТБ 1731.2-2007. Минск : Белорусский государственный институт стандартизации и сертификации, 2007. 5 с.

бования к информационному оформлению станционных пассажирских сооружений и подвижного состава пассажирского и автотранспорта¹².

В рамках предлагаемой методики получение информации для последующей оценки параметров качества транспортных услуг можно получить на основе:

- выполнения необходимых расчетов с применением информации, сконцентрированной в автоматизированных системах диспетчерского управления и автоматизированных системах оплаты проезда;
- проведения натурных обследований транспортных средств, транспортной инфраструктуры и информационных ресурсов;
- изучения мнений потребителей о транспортных услугах, их отношении к существующей системе пассажирского транспорта и ожиданий от ее функционирования и развития (табл. 3).

Результаты исследования качества услуг могут быть визуализированы и использованы местными исполнительными и распорядительными органами, операторами перевозок пассажиров

¹² Сооружения станционные пассажирские, подвижной состав пассажирского и грузового автотранспорта. Основные требования к информационному оформлению: СТБ 1389-2003. Минск : Белорусский государственный институт стандартизации и сертификации, 2003. 40 с.

Таблица 3
Рекомендации по методам получения информации для расчета и оценки индикаторов качества транспортных услуг

Индикатор качества транспортных услуг	Методы получения информации
<i>1. Оценка состояния транспортных средств перевозчика</i>	
Отсутствие ДТП из-за технической неисправности транспортных средств	Р
Обеспечение беспрепятственного доступа в транспортные средства для всех групп населения, включая маломобильных граждан	О
Отсутствие невыполненных рейсов в связи с технической неисправностью транспортных средств	Р
Соблюдение норм вместимости, шума и температурных режимов в салонах транспортных средств	О, А
<i>2. Оценка состояния транспортной инфраструктуры</i>	
Отсутствие случаев травмирования потребителей услуг на объектах транспортной инфраструктуры	Р
Обеспечение территориальной и технической доступности остановочных пунктов для всех групп населения, включая маломобильных граждан	О, А
Обеспечение установленной скорости движения транспортных средств по маршрутам в часы пиковых нагрузок	Р
Обеспечение соответствия остановочных пунктов и улично-дорожной сети установленным требованиям к ним	О, А
<i>3. Оценка системы оплаты проезда</i>	
Отсутствие случаев некорректного проведения транзакций при оплате проезда	Р
Обеспечение доступности услуги по цене и возможности произвести оплату проезда для всех групп населения, включая маломобильных граждан	О, А
Отсутствие случаев отказа пассажирам в оплате проезда в связи с техническими неисправностями системы оплаты проезда	Р
Обеспечение возможности выбора различных тарифов и способов оплаты проезда	О, А

Окочание табл. 3

4. <i>Оценка существующей маршрутной сети и расписания движения транспортных средств</i>	
Поддержание паспортов маршрутов в актуальном состоянии на основе оперативной информации	О
Обеспечение требуемой плотности маршрутной сети	Р
Обеспечение регулярности движения транспортных средств на маршрутах	Р
Обеспечение установленного коэффициента пересадочности	Р
5. <i>Оценка работы персонала перевозчика</i>	
Отсутствие ДТП по вине водителей транспортных средств перевозчика	Р
Обеспечение предоставления услуги для всех групп населения, включая маломобильных граждан	О, А
Обеспечение укомплектованности и подготовки персонала перевозчиков к работе с клиентами в соответствии с установленными требованиями	Р, О
Обеспечение корректности внешнего вида и поведения персонала перевозчиков по отношению к пассажирам	О, А
6. <i>Оценка системы информирования об услуге</i>	
Обеспечение оперативного информирования о чрезвычайных ситуациях на транспорте и алгоритме действий для всех групп населения, включая маломобильных граждан	О
Обеспечение технического доступа к информации об услугах на остановочных пунктах, в салонах транспортных средств, в сети интернет для всех групп населения, включая маломобильных граждан	О, А
Обеспечение достоверности и актуальности информации об услугах	О, А
Оснащение транспортных средств перевозчиков и остановочных пунктов средствами информирования пассажиров с доступным информационным контентом для всех групп населения, включая маломобильных граждан	О, А

Условные обозначения: Р – расчетный метод; О – визуальное обследование объектов; А – анкетирование потребителей транспортных услуг.
Источник: авторская разработка.

для выработки критериев конкурсов на право выполнения перевозок, для оценки качества транспортных услуг, оказываемых перевозчиками всех форм собственности, для разработки

программ и планов мероприятий, направленных на совершенствование транспортного обслуживания населения и рост эффективности транспортных предприятий.

Статья поступила 25. 11. 2021 г.



САНАТОРНО-КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ УСЛУГ

Овечкина О.М., Фалевич Я.Н.

Санаторно-курортное лечение в Беларуси предусматривает реабилитацию, оздоровление и профилактику заболеваний населения с использованием природных лечебных факторов. Сеть санаторно-курортных и оздоровительных организаций представлена 307 здравницами на 66000 мест, из них 106 – санаторно-курортные на 29000 мест и 201 – оздоровительные организации на 37000 мест.

Основными направлениями и задачами государственной политики по оптимизации санаторно-курортного лечения и деятельности санаторно-курортных и оздоровительных организаций в современных условиях, согласно Концепции санаторно-курортного лечения и оздоровления населения Республики Беларусь, определены:

- развитие рынка и экспорта санаторно-курортных услуг на базе использования рыночных механизмов хозяйствования и самокупаемости учреждений;
- доступность и социальная гарантированность санаторно-курортной помощи;
- совершенствование системы санаторно-курортного лечения и инфраструктуры курортов и лечебно-оздоровительных местностей;
- достижение конкурентоспособности отечественного курортного комплекса на международном рынке¹.

Анализ теоретических и прикладных аспектов экономики и организации курортной деятельности, отдельные вопросы маркетинга санаторно-курортных услуг, особенности территориальной организации санаторно-курортного хозяйства и освоения лечебных природных ресурсов освещены в работах ряда специалистов

¹ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 16.01.2017. № 5/43213.

(А.М. Ветитнева, А.В. Волоотовской, М.С. Оборина, Д.Г. Решетникова, В.А. Снежицкого, А.Г. Траскевич, Н.В. Шутиловой). Важнейшими же целями функционирования белорусской системы санаторно-курортного комплекса являются социальные и среди них: сохранение и укрепление здоровья населения Республики Беларусь, повышение качества жизни, содействие улучшению демографической ситуации. В связи с этим ценообразование как один из ключевых факторов клиентоориентированности и повышения потребительского доверия санаторно-курортных и оздоровительных учреждений предполагает следующие меры:

- обеспечение дифференцированного подхода при установлении цены на путевки в санаторно-курортные и оздоровительные организации в зависимости от страны нахождения санаторно-курортных и оздоровительных организаций, их сезонной заполняемости, усло-

ОБ АВТОРАХ



ОВЕЧКИНА
Ольга Михайловна
(ovechkinaolga@rambler.ru),
кандидат экономических наук,
доцент, доцент кафедры логистики
и ценовой политики
Белорусского государственного
экономического университета
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
мировая экономика, маркетинг,
логистика, социальная политика,
ценообразование.



ФАЛЕВИЧ
Яна Николаевна
(yanafalovich12@gmail.by),
Белорусский государственный
экономический университет
(г. Минск, Беларусь).

Сфера научных интересов:
маркетинг, ценообразование.

вий проживания (размещения), объема и качества предоставляемых услуг и других факторов;

- установление цен на едином уровне для всех потребителей с учетом конъюнктуры рынка и с использованием скидок².

Учреждением, осуществляющим реализацию государственной политики Республики Беларусь в области санаторно-курортного лечения и оздоровления населения, является Республиканский центр по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения, который подчиняется непосредственно Совету Министров Республики Беларусь.

Динамика основных показателей деятельности белорусских санаторно-курортных и оздоровительных организаций в 2018-2020 гг., согласно данным Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения, отражена в табл. 1.

Снижение активности функционирования здравниц страны в 2020 г. (табл. 1) вызвано сложной санитарно-эпидемиологической ситуацией в связи с COVID-пандемией.

Вместе с тем, по словам директора Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения Г. Болбатовского, отмечена положительная динамика в развитии белорусского санаторно-курортного комплекса в 2021 г.: средняя заполняемость здравниц в январе-сентябре 2021 г. по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. возросла на 16 п.п.; количество граждан, которым были оказаны санаторно-оздоровительные услуги, увеличилось на 49% (из них: численность людей, ко-

торые приобрели путевки за счет собственных средств, увеличилась на 39%; прирост выручки от оказания им оздоровительных услуг составил 29%); выручка от экспорта услуг иностранным гражданам увеличилась на 39%; средняя цена для белорусских граждан одного койко-дня пребывания в стандартном двухместном однокомнатном номере по путевкам на санаторно-курортное лечение составила 70 бел. руб. В прогнозах развития санаторно-курортного комплекса на 2021-2025 гг. предусмотрен рост среднегодовой выручки здравниц в 1,5 раза за счет увеличения среднегодовой численности отечественных потребителей санаторно-курортных и оздоровительных услуг до показателя 1 млн 300 тыс. чел. и активизации экспорта путем привлечения иностранных граждан в белорусские здравницы³.

Перечни услуг, оказываемых белорусскими здравницами, постоянно расширяются, в том числе за счет повышения эффективности использования коечного фонда, внедрения современных и инновационных методов курортной терапии, развития SPA-услуг и WELLNESS-услуг, дополнительных медицинских программ различной продолжительности, обеспечения безопасного пребывания населения на лечении и оздоровлении. Наибольшим спросом пользуются комплексные программы санаторно-курортного лечения на основе местных лечебных природных ресурсов. Они имеют разную продолжительность и удовлетворяют потребность в физиотерапевтическом лечении по всем возможным профилям заболеваний.

³ URL: <https://www.belta.by/pressconference/view/itogiletnego-ozdorovlenija-i-sanatorno-kurortnogo-lechenija-naselenija-1382/>.

Таблица 1
Основные показатели функционирования санаторно-курортных и оздоровительных учреждений Республики Беларусь в 2018-2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020
Количество санаторно-курортных и оздоровительных аттестованных организаций, ед.	309	303	306
Количество потребителей услуг, тыс. чел.	1 361	1 389	801,4
из них:			
за счет бюджетных средств, тыс. чел.	783	794	479,6
за счет средств юридических и физических лиц, тыс. чел.	583	595	322
Заполняемость, %	80	84,2	61,65
Выручка от реализации услуг юридическим и физическим лицам, млн бел. руб.	415,5 / +21,4%	460,1 / +10,7%	429,6 / - 6,85%
Выручка от экспорта услуг иностранным гражданам, млн бел. руб.	193 / +13,2%	215,6 / +11,5%	90,8 / - 57,9%
Выручка от реализации дополнительных платных услуг, млн бел. руб.	105 / +57,5%	115,9 / +10%	85,5 / - 26%

Источник: авторская разработка на основе данных Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения: URL: https://tco.by/?art=4962_nsnovnie_pokazateli_deyatnosti_sanatorno_kurortnih_i_ozdorovitelnih_organizacij.

Плановая калькуляция цены на стандартную санаторную путевку. 2021 г., бел. руб.

Статья затрат	Сумма, бел. руб.
Фонд оплаты труда (ФОТ)	125,0024
Отчисления в Фонд социальной защиты населения и обязательные страховые взносы	42,5008
Продукты питания	136,6050
Лечебные процедуры и медикаменты	47,7036
Культурные и спортивные мероприятия	5,0463
Хозяйственные затраты	142,5879
Амортизация основных средств	33,1296
Ремонтный фонд	64,8375
Расходы на благоустройство	2,7300
Прочие расходы	67,8300
ИТОГО	667,9731
Прибыль	180,2647
НДС = 0 %	-
Всего	848,2378
ЦЕНА ПУТЕВКИ	848,24

Примечание: Препровождение в течение 12 дней в однокомнатном двухместном номере с программой диетического питания и оказания стандартного набора оздоровительных услуг.

Источник: авторская разработка по данным: ГУ «Санаторий «Сосны». URL: <http://sosny.by> › tzeni.

Цены на санаторные путевки в Республике Беларусь формируются на основе плановой себестоимости, прибыли, определяемой с учетом качества услуг и конъюнктуры рынка, всех видов установленных налоговых и неналоговых платежей в соответствии с особенностями, устанавливаемыми действующим законодательством. При этом могут использоваться положения и методические рекомендации по вопросам планирования и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) Комиссии по вопросам государственного регулирования ценообразования при Совете Министров Республики Беларусь в рамках разработанной субъектом предпринимательской деятельности учетной политики. Обороты по реализации на территории Республики Беларусь путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление освобождаются от налога на добавленную стоимость (ставка НДС равна 0%) согласно постановлению Совета Министров от 9 марта 2020 года № 138.⁴

Пример формирования цены на санаторную путевку в форме плановой калькуляции с расшифровкой статей затрат приведен в табл. 2.

Плановая себестоимость путевки (см. таблицу 2) определяется путем проведения технико-экономических расчетов величины затрат на оказание санаторных услуг. При этом плановые затраты, включаемые в себестоимость койко-дня, рассчитываются по нормам, утверждаемым руководителем организации, и нормативам, определяемым в установленном законодательством порядке.

Основой для планирования полной себестоимости являются: график заезда и отъезда отдыхающих; планируемый фонд оплаты труда; плановая себестоимость койко-дня, смета затрат на содержание вспомогательных и обслуживающих хозяйств (прачечной, транспорта, мастерской по ремонту белья столового и постельного и т.п.); расчет затрат на лечебные процедуры и физкультурно-оздоровительные мероприятия; расчет хозяйственных затрат по основному обслуживанию санатория; смета затрат на содержание аппарата управления и т.п.

Для определения производственной программы определяется график заезда отдыхающих,

⁴ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 10.03.2020. № 5/49569.

т. е. определяется возможное количество койко-дней за определенный период времени.

При наличии нескольких цен на путевки (в зависимости от предоставляемых удобств и набора услуг) составляется дополнительный график по номерам в зависимости от комфортности и ценам на конкретные виды медицинских и оздоровительных услуг.

Для нерезидентов Республики Беларусь цены санаторных путевок выше на 15–50%.

Нижний предел цены в долгосрочном периоде определяет себестоимость (в краткосрочном периоде – величина переменных издержек). В связи с этим различают плановую и фактическую себестоимость: плановая себестоимость рассчитывается на основе плана затрат и плана продаж (как правило, среднегодовых или среднеквартальных), фактическая себестоимость рассчитывается после оказания и реализации услуги на основании представленных в бухгалтерию отчетных документов. Совпадение фактически понесенных затрат и фактического объема продаж с плановыми практически невозможно. Уменьшение фактической себе-

стоимости по сравнению с плановой приводит к улучшению финансового результата функционирования санаторного учреждения. Снижение фактической себестоимости достигается за счет уменьшения плановых затрат и увеличения объема реализованных услуг (проданных путевок).

Верхний предел цены определяют показатель планируемой нормы рентабельности или цены конкурентов.

Кроме того, санаторно-курортными и оздоровительными учреждениями активно используются дифференцированные программы лояльности, предусматривающие систему скидок, например, скидки на подселение для взрослых и детей, скидки на путевки медицинскому персоналу; скидки на второй и третий день путевки выходного дня или дополнительный день пребывания по стандартной программе; скидки за предварительную предоплату (от 60 до 30 дней) до заезда; бонусные и накопительные предложения для постоянных клиентов. Подобные программы способствуют стимулированию потребителей санаторно-курортных и оздоровительных услуг, наполняемости здравниц, повышению эффективности планирования хозяйственной деятельности, повышению устойчивости финансовой системы и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Применение скидок зависит от сроков предоплаты: чем раньше производится оплата, тем большая скидка предоставляется покупателю: предоставление скидок определяется сроками предварительной оплаты, а размер – ставкой процента по депозиту банка, в котором обслуживается санаторно-курортное или оздоровительное учреждение. Размер скидки в зависимости от сроков оплаты рассчитывается по формуле:

$$D = \frac{I}{365} \times (T_{MAX} - T_{MAXi}),$$

где D – размер скидки в зависимости от срока предоплаты, %;

I – годовая процентная ставка по депозиту банка, в котором обслуживается учреждение, %;

365 – дней в году;

T_{MAX} – максимальный срок предоплаты, установленный учреждением, количество дней;

T_{MAXi} – реальный срок предоплаты, дней.

Следует отметить, что условия рынка, и в первую очередь наличие сезонных колебаний спроса на санаторно-курортные услуги, обуславливают необходимость изменять цены в течение года.

Ценообразование на оздоровительные услуги испытывает значительное влияние фактора субституции, т. е. возможности взаимозаменяемости аналогичных, но разных по качеству и региону предоставления услуг, альтернативных по форме и методам, что предопределяет обострение конкуренции на уровне хозяйствующих субъектов, регионов, стран.

Наряду с этим в процессе формирования цены важно учитывать комплиментарность потребления санаторно-курортных услуг, связанную с транспортной доступностью, развитием гостиничного комплекса и сектора общественного питания, с благоустройством территорий.

Таким образом, цена на санаторно-курортные и оздоровительные услуги выступает мерой взаимодействия с потребителями. Ввиду этого адаптация экономической деятельности здравниц к динамичным условиям рынка, основанная на анализе факторов, влияющих на ценообразование, и учете потребительской оценки стоимости санаторно-курортных путевок, позволяет достигнуть стабильного конкурентоспособного функционирования. Устойчивый санаторно-курортный бизнес содействует улучшению качества жизни населения, сохранению качества окружающей среды, повышает значение природных и культурных ресурсов для экономического и социального благосостояния общества.

ЛИТЕРАТУРА

Ветитнев А.М., Войнова Я.А. 2017. *Организация санаторно-курортной деятельности*. Москва: Федеральное агентство по туризму. 292 с.

Траскевич А.Г., Махнач Д.В. 2018. Актуальные направления инновационной деятельности санаторно-курортных организаций Беларуси. *Медицинские новости*. № 7. С. 45-55.

Шутилина Н.В. 2021. Клиентинг как инструмент повышения потребительской ценности санаторно-курортных и оздоровительных услуг. *Научные труды БГЭУ*. Вып. 14. С. 509-515.

Статья поступила 21. 12. 2021 г.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ (ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ИСТОЧНИКОВ)

Лашкевич С.В.

Одной из важнейших задач социально-экономического развития Республики Беларусь и ее регионов является обеспечение устойчивого развития экономики.

Рисковые ситуации на современном этапе при развитии хозяйственно-экономического комплекса регионов проявляются довольно часто, нередко сопровождаясь сбоями в их функционировании. В связи с этим требуется разработка механизма оценки экономического и социального состояния регионов, программы антикризисных мер, направленной на снижение уровня рисков регионального развития.

Развитие региона – это многофакторный процесс, направленный на функционирование совокупности различных социальных и экономических сфер и секторов экономики, обеспечивающих позитивную динамику показателей уровня и качества жизни населения путем устойчивого, сбалансированного воспроизводства хозяйственного, социального, ресурсного и экологического потенциалов территории.

Изучение множества подходов и мнений ученых и специалистов к сущности понятия «регион» позволило сделать вывод о том, что на современном этапе определить данное понятие можно как исторически и географически сложившуюся социально-экономическую и территориальную общность, характеризующуюся целостностью и специализацией хозяйства исходя из специфики экономического, этнографического, социально-культурного (в том числе духовного) состава элементов, имеющую политико-административные органы управления.

Под развитием региона следует понимать любое прогрессивное изменение в природной, социальной, экономической, национально-культурной сферах. Если изменение качественное,

говорят о структурных изменениях содержания развития; количественные изменения предполагают экономический рост. Социальные, экономические и экологические параметры развития следует рассматривать в их взаимосвязи, так как они являются равнозначными показателями оценки устойчивого развития региона.

Необходимость управления региональным развитием обусловлена общими недостатками функционирования рыночной экономики, ее направленностью на получение максимального экономического эффекта.

Для перехода Республики Беларусь к стабильному устойчивому развитию и подготовки стратегических решений требуется новый подход, который будет базироваться на глубоких и разносторонних исследованиях, широком использовании различных математических методов, анализе различных сценариев развития. Этим целям должно предшествовать определение ключевых компонентов концепции, перспективной специализации и отраслевых приоритетов развития. Главными из них являются улучшение качества жизни населения, рост объемов регионального производства и доходов населения.

В качестве целей социального и экономического развития региона можно выделить:

ОБ АВТОРЕ



ЛАШКЕВИЧ
Светлана Васильевна
(Isveetlana@ya.ru),
Гомельский региональный
центр социально-экономических
исследований НИЭИ
Министерства экономики
Республики Беларусь
(г. Гомель, Беларусь).
Сфера научных интересов:
региональная экономика;
риски социально-экономического
развития; демография.

- улучшение систем образования и здравоохранения;
- улучшение экологической ситуации (оздоровление окружающей среды);
- развитие инфраструктуры;
- улучшение демографической ситуации;
- обогащение культурной жизни;
- соблюдение пропорций роста городского и сельского расселения.

В качестве тактических целей регионального развития могут выступать промежуточные подцели и задачи как необходимые условия успешной жизнедеятельности региона (расширение видов бизнеса; развитие периферийных и окраинных территорий; создание новых рабочих мест).

Цели регионального развития во многом идентичны, но в условиях ограниченности финансовых ресурсов между ними могут появиться противоречия.

Следует отметить, что современный этап развития регионов характеризуется объективной необходимостью совершенствования системы управления с позиций преодоления дифференциации в уровнях, оценки рисков регионального развития и разработки механизмов управления ими.

Важной задачей является оценка регионального развития и определение основных рисков в целях проведения эффективной региональной политики. В связи с этим актуальной становится проблема совершенствования развития регионов, а также поиск новых форм эффективного государственного регулирования национальной экономики.

Для решения существующих проблем необходимо осмысление теоретических и методологических основ регионального развития, разработка новых моделей и форм пространственной организации производства, а также различных структурных преобразований в области регионального хозяйства.

Следует отметить, что в последние два-три десятилетия в зарубежной экономической и экономико-географической литературе исследовались различные статические, динамические, пространственные или региональные теории и модели экономического роста, социально-экономического развития регионов.

При этом справедливо подчеркивается необходимость разделения понятий «рост» и «разви-

тие». Общеизвестной главной целью государственного регулирования является развитие, а не просто рост экономики региона, выраженный в абсолютных и относительных показателях. Как указано в работе П. Самуэльсона «Экономика. Вводный анализ», «... нельзя стремиться лишь к простому количественному росту производства, необходимо внутреннее развитие всей социально-экономической структуры общества». Вместе с тем в рамках региональных теорий речь преимущественно идет об экономическом росте, а не о развитии. Экономический рост проще оценивать в количественных показателях, поэтому эта категория чаще используется в исследованиях и на практике (Юсупова, Чернов, 2018).

В зарубежной литературе существует множество теорий экономического развития (роста): неоклассические теории, которые базируются на производственной функции; теории кумулятивного роста, представленные как обобщение неокейнсианских, институциональных и экономико-географических моделей; новые теории регионального роста, основывающиеся на возрастающей отдаче от масштаба и несовершенной конкуренции (модели «потенциал рынка», базового мультипликатора, циклического движения, теория агломерации, модель «ядро-периферия»); пространственно-экономические теории; социально-поведенческие теории; теории, объясняющие частные вопросы регионального роста (теория экспортной базы, экономической базы, сырьевая теория, теория секторов, теория гибкой специализации, модель «затраты-выпуск» и другие). Наиболее актуальными, выступающими основой современных теорий регионального развития и роста являются новые теории регионального роста и прочие теории экономического развития. Именно они предоставляют необходимый инструментарий для дальнейшего исследования и изучения теорий регионального развития в условиях глобализации. Оценивая те или иные региональные теории по их достоинствам и недостаткам, ученые могут выбрать в качестве методологической основы те, которые помогут в достижении поставленных целей исследования.

Новые теории регионального роста изучали такие выдающиеся исследователи, как П. Кругман, М. Фуджит, Т. Мори, Э. Венаблес, Д. Пуго, Г. Мюрдаль, Дж Харрис, А. Пред, А. Гильберт,

Дж. Галлер, Дж. Эллисон, Е. Глейзер, Д. Дэвис, Д. Вайнштайн, Р. Фиани, А. Хиршман, Лунгэн Инн.

Экономическое пространство в новых теориях регионального роста рассматривается как результат действия разнонаправленных сил в направлениях агломерации (центростремительные силы) и дисперсии (центробежные силы).

Экономическая география в большей степени исследует причины неустойчивости пространственного развития.

Новые теории рассматривают действующие в регионе силы как со стороны предложения, так и со стороны спроса. В первом случае сгруппированные человеческие массы повышают эффективность в промышленности, торговле и управлении. Во втором случае – со стороны спроса – эти теории исследуют доступ фирм и домохозяйств к множеству товаров и услуг. Это является основной причиной существования крупных экономических

агломераций и позволяет рассматривать агломерацию как своего рода портфель дифференцированных рабочих мест, товаров, услуг. Для производителей большую рыночную власть дает продуктовая дифференциация, а новая экономическая география (НЭГ) рассматривает только рынки с несовершенной конкуренцией. Она включает важные наработки предыдущих теорий, таких как модель Иоганна фон Тюнена, теорию центральных мест Вальтера Кристаллера, теорию организации экономического пространства Августа Леша и ряд других.

Модели новой экономической географии разделяются на две основные группы – модели «модернизации» традиционной теории размещения производства и модели нового типа международной и региональной торговли (см. таблицу).

К базовым теориям НЭГ относятся модели «потенциала рынка» Дж. Харриса, «базового мультипликатора» регионального дохода А. Пре-

Таблица

Модели и концепции новой экономической географии

Теория и авторы	Ключевые положения (составлено по результатам изучения научных источников)
Модель «потенциала рынка» Дж. Харриса	Предприниматели при различных равных условиях стремятся разместить свое производство на территориях с хорошим доступом к рынку или в районах, где сосредоточены значительные доли населения и производства
Модель «базового мультипликатора» А. Преда	Объем экспортной базы и доля дохода, затрачиваемого внутри региона, должны быть возрастающими функциями размеров региональной экономики (Гаджиев, 2009)
Теория «эффекта масштаба» и эффекта «разнообразия» П. Кругмана	Суть теории «эффекта масштаба» в том, что при долгосрочном производстве средние издержки уменьшаются при увеличении объема выпуска. Реализация этого эффекта ведет к монополизации рынка. «Эффект разнообразия» ведет к экономии при сокращении затрат за счет производства большого разнообразия товаров и услуг. Работы П. Кругмана включают анализ физико- и экономико-географических факторов – таких, например, как климат, географическое положение, агломерационный эффект, рыночный потенциал/доступность важнейших рынков и др. (Krugman, 1996)
Модель Фуджита, Кругмана и Мори	Региональная экономика включает промышленные отрасли, отличающиеся величиной транспортных затрат и эффектом масштабов производства
Модель циклического движения Э. Венаблеса	Государство с наибольшими производственными возможностями обеспечивает больший рынок для промежуточных товаров. Если такая продукция производится в значительном объеме и при ее транспортировке учитываются расходы на транспортировку, то страна с более развитой промышленностью предоставляет больше рыночных возможностей для ее реализации. Это приводит к росту производства промежуточной продукции в таком регионе. В рассматриваемой модели уменьшающиеся пространственные затраты разделяют регион на промышленно развитый высокооплачиваемый центр и аграрную развивающуюся низкооплачиваемую периферию, следствием чего становится выравнивание уровня доходов в процессе индустриализации периферии (Наумов, Седельников, Аверина, 2020)
Теория Пуго и Э. Венаблеса	В качестве ключевого фактора рассматривается не взаимная интеграция, а увеличивающийся объем рынка. Ключевое достоинство данной модели – признание спонтанной самоорганизации в неравномерном региональном развитии по типу «центр – периферия» (Наумов, Седельников, Аверина 2020)
Модель П. Кругмана и П. Ромера	Неравномерное состояние региональных систем при переходе в равновесное состояние приводит, по мнению авторов, к развитию агломераций, причем образовавшаяся агломерация является причиной неравномерного развития регионов. (Krugman, 1996; Romer, 1992)
Модели «ядро-периферия» Г. Мюрдала и А. Хиршмана	Увеличение эффекта от масштаба производства может привести к росту агломераций, что в свою очередь спровоцирует рост зарплат в регионе и отдачу от капитала. На развитие региона может повлиять посторонний фактор, например, экспортная политика
Теория развития «идеального» регионального кластера М. Сторпера	Для поддержания конкуренции на высоком уровне необходимо производить не только продукты, которые стоили бы дешевле, чем продукты фирм-конкурентов, но и отличающиеся более инновационными характеристиками (Гаджиев, 2009. С.38)

Источник: авторская разработка.

да, а также формализация теорий Дж. Харриса и А. Преда.

Анализ теорий новой экономической географии позволит сделать следующий вывод: при любом варианте рост экономики в пространстве происходит неравномерно, от центра к окраине.

Основная гипотеза новых теорий регионального экономического роста состоит в том, что темп экономического роста определяется одновременно объемом и степенью доступности рынков, масштабом и концентрацией производства, экспортной ориентацией экономики.

К достоинствам рассмотренных теорий регионального роста можно отнести: включение в модели пространственных факторов внутренних (эндогенных) источников роста регионов и несовершенной конкуренции, приближающих их к реальной жизни; выявление фактора эффекта объема рынка или степени доступности к рынку как главной причины возникновения агломераций – территориальной формы размещения промышленного производства; модернизацию традиционной теории размещения производства на основе спонтанного образования центра-периферии; признание циклического движения факторов производства основной причиной неравномерного экономического развития стран и регионов; определение каналов сближения различий в уровне развития регионов путем индустриализации периферии и расширения объема рынка или повышения уровня доступности к рынку; определение возрастающей отдачи от производства услуг одним из важных факторов увеличения различий в темпах роста между регионами; изучение возникновения агломерации с позиций возрастающей отдачи от масштаба производства.

Несовершенство новых теорий регионального роста видится в недооценке роли международного влияния и социальных региональных факторов; игнорировании инноваций, нововведений, каналов их распространения (Гаджиев, 2009. С.33). Кроме того, в анализируемых теориях уровень навыков и квалификации работников является однородным, необходима их стратификация на квалифицированных и неквалифицированных.

С 2000-х годов популярность теорий НЭГ начала уменьшаться, стала очевидной необходи-

мость дальнейшего их совершенствования в направлении разработки моделей, учитывающих социальные институты и факторы, переток знаний, стратификацию работников, а также прогнозы воздействия рисков на пространственную структуру экономики.

В условиях глобального экономического развития и усиления конкуренции между странами требовалось исследование основных проблем, связанных с факторами, условиями и механизмами повышения конкурентоспособности организаций обеспечения устойчивого роста экономики и благосостояния населения регионов, что привело к появлению теорий и новых форм пространственной (территориальной) организации производства.

Новые формы пространственной организации производства выделяются широтой территориального охвата взаимодействующих общественно-экономических систем и представляют собой исследование в области размещения производительных сил в рамках сложившейся «новой реальности». Объектами теорий размещения становятся научно-производственные, инновационно-промышленные кластеры, компьютерные и телекоммуникационные системы, промышленно-технологические комплексы. К новым факторам относятся инфраструктурное обеспечение, структурированный рынок труда, экологические объекты и нематериальные факторы, связанные с интенсивностью, разнообразием и качественным уровнем социально-культурных и рекреационных услуг, с творческим климатом и т.п. (Казаченко, 2016. С.20).

Многие экономисты занимались исследованием теории новых форм пространственной организации производства – проблемами реформирования промышленных и региональных кластеров, создания цепочки добавленной стоимости, подготовки квалифицированных кадров, инновационного развития экономики и др. Все зарубежные теории новых форм организации производства можно разделить по географическому признаку на три основные научные школы – американскую, британскую и скандинавскую.

Представителями американской школы теорий новых форм организации производства являются М. Портер, М. Энрайт, М. Сторпер, С. Розенфельд, П. Максвелл и М. Лоренцен.

Основой наиболее известной из них является теория промышленных кластеров М. Портера, точнее, конкурентных преимуществ: взаимодополняющие фирмы, работающие в одной отрасли, а также организации, с ними связанные, географически должны располагаться недалеко одна от другой; именно такие условия признаются лучшими для создания конкурентного преимущества регионов.

Значимость данной теории состоит в возможности определения с ее помощью стадии развития региона и определения необходимых способов повышения их конкурентоспособности. Позже модель Портера получила развитие в работах ряда известных ученых, в том числе П. Кругмана (Krugman, 1995), М. Энрайта (Enright, 1993) и С. Розенфельда (Rosenfeld, 1997), которые рассматривали процесс кластеризации с позиций сетевой экономики.

Британская школа теорий новых форм территориальной организации производства представлена Дж. Даннингом, Р. Каплинским, К. Фримэном, Дж. Хамфри и Х. Шмитцем.

Разработанная Дж. Даннингом эклектическая ОЛИ-парадигма основана на исследовании конкурентных позиций страны в международном движении ПИИ – прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и объяснении изменений в этой сфере (Dunning, 1993).

Дж. Даннинг выделил три вида преимуществ:

- О-преимущества (ownership), или преимущества владения: компании какой-либо страны должны иметь чистое преимущество владения передовыми технологиями и неявными активами;

- Л-преимущества (localization): сравнительные преимущества в странах, где ТНК выгоднее разворачивать производство, чем в собственной стране, что обуславливает больший по сравнению с их оттоком за рубеж приток ПИИ;

- И-преимущества (internationalization): преимущества интернационализации, которые стимулируют компании к самостоятельному использованию этих преимуществ и выдаче лицензий для других компаний.

В рамках этой теории исследуются изменения позиций стран в международном перемещении ПИИ: чем больше транснациональных компаний страны владеют О-преимуществаами по

сравнению с конкурентами зарубежных стран в какой-либо период времени, тем в большей степени интернационализируются преимущества страны. Чем активнее фирмы пользуются Л-преимуществаами других стран, тем в большей степени страна вовлечена в международное производство.

Дж. Хамфри и Х. Шмитц разработали концепцию взаимодействия цепочки добавленной стоимости и кластера, основная идея которой состоит в соединении теорий кластера и цепочки добавленной стоимости. В процессе исследований ученые выделили четыре типа взаимодействия в цепочках добавленной стоимости, которые по-разному влияют на конкурентоспособность компаний-производителей:

- особенностью рыночных взаимоотношений «на расстоянии вытянутой руки» является отсутствие тесных связей между покупателем и производителем: последний имеет возможность производить нужные покупателю товары, а спрос покупателя может быть удовлетворен большим количеством поставщиков;

- сетевые взаимоотношения – между компаниями развиваются более тесные связи информационного характера, которые являются взаимовыгодными, и компании могут быть взаимодополняемыми в производственном процессе;

- квазиерархичные взаимоотношения – предполагается, что одна компания ведет контроль над всей цепочкой, в том числе определяет стандарты производимой продукции, производственных процессов и осуществляет контроль производства продукта;

- иерархичные взаимоотношения – прямой контроль осуществляется одной главной фирмой в цепочке путем покупки компаний, производящих промежуточные продукты.

Основным объектом рассмотренных концепций являются позиции малых развивающихся стран в условиях увеличивающейся конкуренции, а главные идеи теорий могут быть применены для стран с переходной экономикой и на региональном уровне.

Скандинавская школа новых форм организации производства представлена теориями экономики обучения и национальной системы инноваций Б.А. Лундвалла и Б. Йонсона, а также теория-

ми региональной системы инноваций норвежских исследователей Б. Асхайма и А. Изаксена.

В теории экономики обучения (Б. Лундвалл, Б. Йонсон) обосновывается утверждение, что повышение конкурентоспособности страны (особенно малой) зависит от изобретения инноваций и генерирования новых знаний (Lundvall, 1994. Рр. 23–42). Б. Лундвалл сделал вывод, что высокая степень развития связей между потребителем и производителем способствует возникновению чувства доверия между ними, что облегчает распространение инноваций и способствует генерированию добавочных инноваций.

Б. Лундвалл ввел понятие «экономика обучения» – процесс непрерывного совершенствования знаний и навыков, необходимых для производства инновационного продукта.

Б. Йонсон построил институциональную схему национальной системы инноваций малой страны, где совокупность процессов поиска и обучения выступают основными факторами технологических изменений и улучшений национальной системы инноваций.

Б. Асхайм и А. Изаксен в своей теории региональной инновационной системы утверждают, что источниками инноваций и нововведений являются промышленные районы, которые имеют значительный инновационный потенциал и в которых постоянно происходит изобретение инноваций. При изменении направлений технико-экономического развития региона, ресурсов региона для поддержания конкурентоспособности может быть недостаточно. Вариантом решения проблемы может стать интерактивная инновационная модель, которая опирается на процесс обучения в промышленных районах в главный ресурс – знание, а главный процесс – обучение.

При разработке модели инновационного регионального роста А.Андерсона и Дж. Манцинена использовалась теория создания и диффузии знаний как главных факторов инновационного развития региона. Авторы использовали неоклассическую производственную функцию при моделировании региона, рассматривая в качестве факторов производства капитал, сбережение, величину накопленных знаний, а в качестве пространственных показателей – доступ-

ность знаний в регионе и расстояние между ними. Допущением модели является пропорциональная зависимость между капиталом, знаниями и склонностью к сбережениям. При этом распределение инвестиций между физическим капиталом и НИОКР осуществляется в соответствии с долей НИОКР в общем накоплении капитала (Andersson, 1981. Рр. 5–25).

Обобщение изученных теорий позволяет сделать некоторые выводы. Для скандинавской школы теории новых форм пространственной организации производства основным является внимание к процессам обучения и внедрение инноваций в производство, а также к государственной поддержке деятельности компаний по обеспечению непрерывного процесса обучения для улучшения их конкурентоспособности. При этом ученые этой научной школы уделяли достаточное внимание особенностям экономического развития регионов, социальным и культурным сторонам конкурентоспособности.

Основными достоинствами всех теорий новых форм пространственной организации производства в региональном развитии являются:

- теоретическое обоснование и практическое применение возможности развития (роста) экономики в составе групп или кластеров;
- приоритетность производственных, промышленных и региональных кластеров, основанных на ромбе конкурентных преимуществ и четырех стадиях экономического развития страны как конкурентоспособных форм территориальной организации производства; и результат – синтез экономических, экономико-географических знаний, значительно повышающий их практическую полезность (американская школа);
- повышение конкурентоспособности развивающихся стран посредством взаимодействия глобальных цепочек добавленной стоимости с региональными и локальными кластерами на основании конкурентных преимуществ М. Портера (британская школа), что содействует совершенствованию стран с переходной экономикой;
- привлечение внимания к социально-экономическим особенностям конкурентоспособности национальной системы инноваций, экономики и регионам обучения для усовершенствования конкурентных преимуществ малых стран (скан-

динавская школа), которые могут использоваться и в более крупных странах.

Работы П. Портера стали основой развития кластерной концепции, появившейся в конце 1980-х годов в связи с новым информационным этапом развития. Теорию кластеризации П. Портера продолжили развивать П. Кругман, М. Энрайт, С. Розенфельд. Они расширили представление о кластере, утверждая, что посредством этого объекта может осуществляться диффузия инноваций в другие процессы, эффекты и системы, а не только сотрудничество производств из различных отраслей на определенной территории для получения синергетического эффекта за счет формирования цепочки взаимоотношений (поставщик – производитель – потребитель).

В развитии кластерной теории весьма значимой является роль Э. Бергмана и Э. Фезера. В работе «Индустриальные и региональные кластеры» ученые выделили основные теоретические положения кластерной теории: внешние эффекты; инновационное окружение; конкуренция; зависимость от предшествующего пути развития (Bergman, Feser, 1999).

С учетом изложенного использование идей кластерной теории целесообразно рассматривать как средство для формирования региональной экономики.

Согласно неоклассической теории регионального роста, естественные рыночные механизмы постепенно устраняют межрегиональное экономическое неравенство. Новая теория роста предполагает, что сравнительное преимущество, установленное в данном регионе или стране, возможно благодаря случаю, удаче, распределению природных ресурсов или другим неповеденческим явлениям, вероятно, усиливается как результат внешней экономии от масштаба (Марков, 2015).

На наш взгляд, наиболее значимым результатом развития кластерной экономики является концепция «умной специализации», которую сформулировали экономисты Д. Форей, П. Давид, Б. Холл (2007–2009 гг.). Ее начали изучать и в других странах. В 2010-ые годы в связи с этим было опубликовано множество работ, однако и сегодня данная тема в трудах отечественных исследователей представляется недостаточно разработанной.

В общем виде основой данной концепции выступает устойчивый рост, опирающийся на знания и инновации, развитие «зеленой экономики» и поиск конкурентных преимуществ регионов. Другими словами, главное внимание уделяется использованию сильных сторон региона и поиску скрытых возможностей, на базе которых регионы могут формировать конкурентные преимущества за счет видов деятельности, на которые приходится наибольшая добавленная стоимость. Концепция «умной специализации» основана на других принципах, нежели стратегии догоняющего развития, при которых регионы стремятся копировать стратегии регионов-лидеров, что, как следует из европейского опыта, приводит к закреплению отставания. Каждый регион выбирает несколько приоритетных направлений, в рамках которых для него возможно устойчивое конкурентное преимущество посредством разработки и внедрения инноваций.

Резюмируя вышеизложенное, считаем необходимым подчеркнуть: продуманные и тщательно разработанные положения концепции «умной специализации» могут содействовать сокращению уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии регионов, а также снижению внутрорегиональных социально-экономических различий, в том числе за счет создания условий для производства товаров и услуг в отраслях перспективных видов экономической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

- Алаев Э.Б.** 1983. *Социально-экономическая география*. Понятийно-терминологический словарь. Москва: Мысль. 350 с.
- Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П.** 2001. *Основа региональной экономики*. Учебное пособие. Москва. 448 с.
- Витульева Т.А.** 2014. Понятие региона как социально-экономического образования // *Вестник БГУ. Экономика и менеджмент*. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-regiona-kak-sotsialno-ekonomicheskogo-obrazovaniya>.
- Гаджиев Ю.А., Акопов В.И., Колечков Д.В., Стыров М.М., Орленко С.И., Тихомирова В.В.** 2009. *Макроэкономическая динамика северных регионов России*. Сыктывкар: Коми научный центр УрО РАН. 336 с.

Гранберг А.Г. 2003. *Основы региональной экономики*. Учебник для вузов. Высшая школа экономики. Москва: Теис. 495 с.

Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. 2002. *Управление региональной экономикой*. Москва: Финансы и статистика. 176 с.

Долятовский В.А. 1994. Зарубежный опыт комплексного развития регионов. *Регионология*. № 2–3.

Казаченко Л.Д. 2016. Пространственная организация производства. Новые теоретические подходы. *Вестник-экономист ЗАБГУ*. №14. Электронный научный журнал. URL: <http://vseup.ru>.

Марков Л.С. 2015. *Теоретико-методологические основы кластерного подхода*. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. 300 с.

Наумов И.В., Седельников В.М., Аверина Л.М. 2020. *Журнал экономической теории*. Т. 17. №2.

Сигов И.И. 2003. *Региональная экономика*. Москва.

Юсупова И.В., Чернов Е.Е. 2018. Анализ современных концепций территориального развития. *Вестник КГЭУ*. №1 (37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sovremennyh-kontseptsiy-territorialnogo-razvitiya>.

Andersson A.E., Mantsinen J. 1981. *Mobility of Resources, accessibility of Knowledge, and Economic Growth*. Behavioral Science. Pp. 5–25.

Bergman E.M., Feser E.J. 1999. *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Regional Research Institute, WVU. URL: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter3.htm>.

Dunnig J.H. 1993. *The globalization of business: the challenge of the 1990s*. N.Y.: Routledge. 463 p.

Enright M.G. 1993. *Regional clusters and economic development: a research agenda*. Boston: Harvard Business School. 212 p.

Krugman P. 1996. Urban Concentration: the Role of Increasing Returns and Transport Costs. *International Regional Science Review*. Vol. 19. No. 1–2. Pp. 5–30.

Krugman P. 1997. *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge: MIT Press. 117 p.

Lundvall B.A., Johnson B. 1994. The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*. Vol. 1. Pp. 23–42.

Romer P. 1992. *Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth*. NBER Working paper. Papers. 3098.

Rosenfeld S.A. 1997. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. *European PLANNING Studies*. Vol. 5. Pp. 3–23.

Storper M., Scott A. 2003. Regions, Globalization, Development. *Regional Studies* 37, 6–7. Pp. 579–593.

Статья поступила 24. 09. 2021 г.



Памяти Анатолия Владимировича Богдановича



26 января 2022 года, не дожив до своего 80-летия, ушел из жизни ведущий ученый-экономист в области проблем регионального развития и разработки прогнозов, программ и стратегий социально-экономического развития Республики

Беларусь, член редакционной коллегии Экономического бюллетеня НИЭИ Анатолий Владимирович Богданович.

Анатолий Владимирович родился 23 февраля 1942 года в д. Столяры Осиповичского района Могилевской области в семье рабочих. После окончания средней школы в рабочем поселке Елизово поступил в Белорусский государственный университет и в 1964 году с отличием закончил его.

Свою трудовую деятельность он связал с Вычислительным центром, который вскоре был преобразован в Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь, где проработал до ухода на пенсию в 2020 году.

За время работы в институте он подготовил и защитил кандидатскую диссертацию в Совете по изучению производительных сил при Госплане СССР, а затем работал заведующим сектором, заведующим отделом и длительное время – первым заместителем директора по научной работе, осуществляя научное руководство и непосредственно участвуя в выполнении разрабатываемых институтом научно-исследовательских работ. Он – участник разработки Схем развития и размещения производительных сил БССР (1965-1985 гг.); Программы перехода республики к рыночной экономике (1990 г.); Программы структурной перестройки экономики Республики Беларусь (1993 г.); Концепции и Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 и 2020 гг.; Государственной комп-

лексной программы развития регионов, малых и средних городских поселений Беларуси на 2007-2010 годы; Государственной программы по строительству крупных жилых районов для жителей г. Минска в городах-спутниках; программ социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 и 2016-2020 годы. Он был одним из ответственных исполнителей и разработчиков Национального атласа Беларуси (разделы по экономике, 2002 г.).

Анатолием Владимировичем опубликовано свыше 230 научных работ, в числе которых: «Города Беларуси (краткий экономический очерк)», 16 книг, 4 брошюры. Он щедро делился опытом и знаниями с молодыми сотрудниками, аспирантами и соискателями в институте, подготовил двух кандидатов наук, был незаменимым членом Совета по защите диссертаций, активным членом редакционных советов Экономического бюллетеня НИЭИ и Белорусского экономического журнала. Активное участие принимал в организации и проведении международных и республиканских научных конференций, семинаров и круглых столов.

За профессиональные достижения в области экономической науки, разработку программ и прогнозов социально-экономического развития Республики Беларусь награжден двумя Почетными грамотами Совета Министров Республики Беларусь, медалью «За трудовые заслуги».

Богданович А.В. останется в нашей памяти как крупный ученый, отличительными чертами которого были высокий профессионализм, целеустремленность и принципиальность. Он пользовался заслуженным авторитетом и уважением не только сотрудников института и Министерства экономики, но и зарубежных коллег, обладал замечательными человеческими качествами, среди которых на первом месте были порядочность, доброта, благожелательное отношение к людям.

Выражаем глубокое соболезнование родным и близким покойного.

Светлая память об Анатолии Владимировиче Богдановиче навсегда останется в наших сердцах.

*Редакционная коллегия Экономического бюллетеня
НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь*

Коллектив сотрудников института

Телеш И.Л., Русаков Р.А., Баханцева И.В.

Развитие внешнеторговых связей Беларуси и Индии

Статья посвящена оценке направлений роста экспорта товаров и услуг Республики Беларусь в Индию. Исходя из динамики торговых индексов выявлены особенности экспортного потенциала, импортной зависимости и взаимной торговли между странами. Авторский подход к оценке потенциала экспорта товаров и услуг основан на существующей методологической базе, в частности, на разработках Международного торгового центра (ИТС). Дополнительно рассматривается оценка потенциала экспорта в случае заключения соглашения о зоне свободной торговли.

Мазулина А.Н.

Региональные торговые соглашения в сфере услуг – новый инструмент внешнеторговой политики Республики Беларусь

Анализируется международная практика использования региональных торговых соглашений в сфере услуг. Рассматривается опыт Республики Беларусь по заключению подобных соглашений. Проведен краткий анализ правовой базы ЕАЭС, предполагающей сохранение национальной компетенции Республики Беларусь по заключению региональных инвестиционных соглашений. Обосновывается важность использования данного инструмента в рамках внешнеторговой политики Республики Беларусь.

Цыкунов И.В.

Контроль таможенной стоимости товаров: проблемы создания нового механизма

Статья посвящена проблемам фискального значения таможенной стоимости ввозимых товаров в современных условиях внешнеэкономической деятельности, в частности, необоснованному снижению внимания таможенных органов к этому направлению таможенного регулирования. Снижение ставок таможенных пошлин в странах ЕАЭС создало условия для распространения такой негативной практики ВЭД, как завышение таможенной стоимости ввозимых товаров. Эта практика стала использоваться как инструмент сокращения платежей в бюджет при ввозе товаров. Вместе с тем по ряду объективных причин таможенные органы не уделяют этой проблеме должного внимания.

Королев А.В.

Определение качества транспортных услуг на основе системы индикаторов

Осуществлен анализ существующих стандартов и методик оценки качества транспортных услуг; выявлены отличия и особенности их применения; даны определения понятий «качество», «доступность», «комфортность» и «надежность» транспортных услуг; разработаны критерии, индикаторы и методы оценки качества услуг по перевозке пассажиров транспортом общего пользования в регулярном сообщении.

Овечкина О.М., Фалевич Я.Н.

Санаторно-курортный комплекс Беларуси: состояние, формирование стоимости услуг

Отражены результаты исследования состояния и тенденций развития санаторно-курортного комплекса в Республике Беларусь и результаты анализа системы ценообразования в санаторно-курортном бизнесе. Приводятся примеры формирования цены на санаторно-курортные и оздоровительные услуги и расчета скидок в зависимости от сроков предоплаты. Выявлены факторы, влияющие на цены путевок в белорусские здравницы. Обосновано, что цена является мерой взаимодействия с потребителем.

Лашкевич С.В.

Концептуальные подходы к исследованию процессов регионального развития (обзор зарубежных источников)

В статье дается обзор основных зарубежных теорий форм пространственной организации производства. Рассматриваются их достоинства и недостатки. Отмечается, что актуальность исследования теоретико-методологических основ различных подходов обусловлена возрастающим интересом к процессам регионального развития. Обобщается зарубежный опыт по разработке и реализации теорий регионального развития, а также анализируются возможности его использования для структурных преобразований в экономике регионов Беларуси.

I. Telesh, R. Rusakov, I. Bakhantseva

Development of foreign trade relations between Belarus and India

The article is devoted to assessing the of growth directions in the export of belarusian goods and services to India. Based on trade indices dynamics the features of export potential, import dependence and mutual trade between countries were revealed. The author's approach to assessing the potential for goods and services exports is based on the existing methodological framework, in particular, on the International Trade Center (ITC) researches. Additionally, an assessment of the export potential is considered in case of an agreement on a free trade zone is signed.

A. Mazulina

Regional trade agreements in services - a new instrument of foreign trade policy of the Republic of Belarus

The international practice of regional trade agreements application in the service sector is analyzed in the article. The belarusian experience in concluding such agreements is considered. A brief analysis of the EAEU legal framework was carried out, which implies the preservation of the Republic of Belarus national competence to conclude regional investment agreements. The importance of using this instrument in the framework of the foreign trade policy of the Republic of Belarus is substantiated.

I. Tsyrkunov

Customs goods value control: problems of a new mechanism creating

The article is devoted to the problems of fiscal significance of customs imported goods value in modern conditions of foreign economic activity, in particular, the unreasonable attention decrease of customs authorities to the customs regulation sphere. The reduction in customs duty rates in the EAEU countries has created conditions for the spread of such negative foreign trade practices as overstating the customs value of imported goods. This is a modern and more effective tool in comparison with the traditionally used tool for reducing payments to the budget while importing goods. At the same time, for a number of objective reasons, the customs authorities do not pay due attention to it.

A. Korolev

Quality evaluation of transport services based on indicators system

The analysis of existing standards and methods for assessing transport services quality was carried out; differences and application features are revealed; the concepts definitions "quality", "accessibility", "comfort" and "reliability" of transport services are given; criteria, indicators and methods for assessing the quality of services for passengers transportation of by public transport in regular traffic have been developed.

V. Avechkina, Y. Falevich

Spa and sanatorium-resort complex in Belarus: condition, formation of services cost

The article presents the research results of the current conditions and trends in the sanatorium-resort complex development in the Republic of Belarus and the results of the pricing system analysis in the sanatorium-resort business. Examples of price formation for sanatorium-resort and health-improving services and calculation of discounts depending on the terms of prepayment are given. The factors influencing the vouchers prices to Belarusian spa and sanatorium-resorts are identified. It is substantiated that the price is a measure of interaction with the consumers.

S. Lashkevich

Conceptual approaches to the study of processes regional development (review of foreign sources)

The article gives an overview of the main foreign theories of spatial organization forms of production. The advantages and disadvantages are considered. It is noted that the relevance of the theoretical and methodological foundations study of various approaches is due to the growing interest in the processes of regional development. The foreign experience in the development and implementation of regional development theories is summarized, and the possibilities of its use for structural transformations in the regions economy of Belarus are analyzed.

**Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического
института Министерства экономики Республики Беларусь
№ 2, 2022**

Свидетельство о регистрации периодического издания № 1231.

Ответственные за выпуск – Я.М. Александрович, Н.В. Радченко

Над выпуском работали:

А.М. Стронгина – *редактирование*,
Ю.В. Коленчиц – *верстка*, Т.И. Какшинская – *корректурa*

Подписано в печать 18. 02. 2022 г. Формат 60x84 ¹/₈. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл.печ.л. 6,04. Уч.-изд.л. 5,13. Тираж 87 экз. Заказ № 81.

Издатель и полиграфическое исполнение
ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь»:
ЛП № 02330/256 от 27 марта 2014 г.

220086, г. Минск, ул. Славинского, 1, корп. 1.
Тел./факс (017) 271-02-78
gnu-niei@niei.by