

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ бюллетень



Научно-исследовательского экономического института  
Министерства экономики Республики Беларусь

*Основан в 1997 г.*

*Издается ежемесячно*

**№ 10 (292) октябрь 2021**

***Главный редактор***

**Я.М. Александрович**

**Редакционный совет:**

**А.В. Червяков – зам. гл. редактора, Н.В. Радченко – отв. секретарь,  
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. Нехоросева, 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.*

<b>ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА</b>	
<b>Титок И.В.</b> Проблемы и перспективы интернационализации белорусского бизнеса .....	4
<b>ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ</b>	
<b>Федоренчик Е.Л.</b> Привлечение иностранных топ-менеджеров: отечественный и зарубежный опыт .....	15
<b>ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</b>	
<b>Морозова Е.Ю.</b> Динамика деловой активности белорусских промышленных предприятий .....	24
<b>НОВЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ</b>	
<b>Дуктова Л.Г., Адамович А.В.</b> Развитие новых форм занятости в сфере услуг с применением цифровых трудовых платформ .....	32
<b>МОЛОЧНЫЙ ПОДКОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</b>	
<b>Цвирков В.В.</b> Системный анализ и оценка функционирования молочного подкомплекса Республики Беларусь .....	40
<b>МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДЫ</b>	
<b>Медведева Ю.А., Гончар Е. А., Чемердовская М.Б., Ченцов А.Ю., Сидорович А.В.</b> Национальное богатство: методические подходы к оценке .....	48
<b>Резюме</b> .....	60
<b>Summary</b> .....	61

## PROSPECTS FOR THE BELARUSIAN BUSINESS INTERNATIONALIZATION

**Inna Titok.** Challengers and prospects of Belarusian business internationalization..... 4

## INVOLVEMENT OF FOREIGN HIGHLY QUALIFIED EXPERT

**Yauheni Fedarenchyk.** Involvement of foreign top experts: domestic and foreign experience ..... 15

## BUSINESSACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

**Katerina Morozova.** Dynamics of Belarusian industrial enterprises activity ..... 24

## NEW FORMS OF EMPLOYMENT IN THE SERVICE SECTOR

**Liubou Duktava, Aliaksandr Adamovich.** Development of new forms of employment in the service sector using digital labor platforms ..... 32

## DAIRY SUBCOMPLEX IN BELARUS

**Vladimir Tsvirkov.** System analysis and functioning assessment of the dairy subcomplex in Belarus ..... 40

## METHODOLOGY AND METHODS

**Yulia Medvedeva, Alena Hanchar, Marina Chemiardouskaya, Alex Chentsov, Hanna Sidarovich.** National wealth: methodological approaches to assessment..... 48

**Summary in Russian** ..... 60

**Summary in English** ..... 61

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА**

**Титок И.В.**

Формирование мирового рынка предопределило появление и развитие экономической интернационализации. Проблематика данного явления не теряет своей актуальности, что обусловлено современными геополитическими и экономическими изменениями в системе международных отношений, оказывающими неизбежное влияние на усиление взаимозависимости национальных экономик.

Экономическая интернационализация проявляется в различных формах – на уровне национальной экономики, отрасли, предприятия. Так, на уровне национальной экономики интернационализация характеризуется степенью международного разделения труда и показателями международной торговли. На уровне отрасли проявляется в создании институциональных образований в форме международных финансово-промышленных групп и транснациональных компаний, отраслевых союзов, корпораций и др. В основе интернационализации предприятия лежит установление компаниями взаимовыгодных контактов и связей с зарубежными партнерами (Данильченко, 2015).

В современных условиях усиления влияния процессов глобализации на национальные экономики особую значимость приобретают вопросы интернационализации деятельности производственных предприятий. Необходимость выбора предпочтительных стратегий развития, усугубляемого проблемами ограниченности внутренних рынков сбыта, факторов производства и др., побуждает экономических субъектов к поиску решений за пределами границ национальной экономики. Американские экономисты Пиоре (Michael J. Piore) и Сабель (Charles F. Sabel) охарактеризовали процесс интернационализации производства как «...микроэкономический заме-

нитель макроэкономических мероприятий по решению проблем кризисов и спадов с целью макроэкономической стабильности» (Белорусов, 1993).

К общепризнанным и востребованным формам интернационализации деятельности экономических субъектов относятся: экспорт; импорт; совместное предприятие; перенос производства; субконтракция; обмен технологиями, в том числе лицензионные соглашения, франчайзинговые договоры; прямое инвестирование; международный аутсорсинг; бизнес-сети. В последние годы актуальной является ранняя интернационализация (born global / «рожденные глобальными») – изначально международные компании, миновавшие стадию развития на внутреннем рынке, в основу которых заложены экономика знаний и высокий предпринимательский потенциал.

Вместе с тем не следует чрезмерно универсализировать значение интернационализации бизнеса<sup>1</sup>, поскольку далеко не вся коммерческая деятельность, связанная с поиском зару-

<sup>1</sup> В рамках данной статьи бизнес определяется как коммерческая деятельность экономических субъектов.

ОБ АВТОРЕ



**ТИТОК**  
**Инна Владимировна**  
(titokiv@gmail.com),  
старший научный сотрудник  
НИЭИ Министерства экономики  
Республики Беларусь  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
малый и средний бизнес;  
влияние евразийской интеграции  
на деятельность производителей-экспортеров.

бежных возможностей и принятием соответствующих рисков, ведет к интернационализации. Отличительной характеристикой интернационализации деятельности экономических субъектов является расширение и изменение предпринимательских представлений и практик, сформированных на основании местного и регионального контекста, в котором организации функционировали до принятия решения о выходе на зарубежные рынки.

На фоне многоаспектности представлений об интернационализации деятельности экономических субъектов сохраняется неоднозначная трактовка и самого явления, и сопутствующих ему процессов. Как правило, в современной деловой среде интернационализация бизнеса трактуется как расширение международных связей и операций, выход на зарубежные рынки.

На макроуровне степень интернационализации наиболее точно отражает соотношение экспорта и импорта товаров и услуг в процентах к валовому внутреннему продукту (ВВП).

На микроуровне о степени интернационализации свидетельствуют такие показатели, как: доля поступлений от зарубежных подразделений в общих доходах; объем произведенной и/или проданной продукции, изготовленной за рубежом, в сопоставлении с общим выпуском продукции; доля ПИИ в общих активах предприятия; доля зарубежных активов в общих активах предприятия; количество иностранных сотрудников, соотношенных с общим количеством занятых, и др.

Посредством стремительно увеличивающегося разнообразия форм и способов интернационализации организация способна ускорить выход новой продукции на зарубежные рынки; выбрать альтернативные пути и способы финансирования; снизить риски инвестиций в новые виды деятельности и/или новые производства за рубежом; обеспечить увеличение масштабов выпуска продукции с целью снижения издержек производства и др. Неотъемлемыми спутниками процессов интернационализации деятельности экономических субъектов являются зарубежные центры технического обслуживания, оптовые склады запчастей и компонентов, объекты индустриальной инфраструктуры.

Изучение зарубежного опыта свидетельствует о том, что наиболее высоким уровнем интернационализации отличаются страны, входящие в различные макроинтеграционные экономические группировки. Наряду с этим усиливающаяся роль международных региональных экономических объединений, усложнение их структуры и качества сопутствующих интеграционных процессов оказывают значительное влияние на торгово-экономические отношения стран-участниц и их экономических субъектов. Преимущества интеграции стимулируют правительства вступающих в группировки государств идти на вынужденные структурные перестройки национальной экономики, а также существенные изменения внутреннего законодательства, в том числе режимов налогообложения, таможенных правил, пересмотра технических стандартов и др.

Пример формирования Европейского союза (ЕС) как наиболее интегрированной региональной системы, не отрицающей национальных различий внутри объединения, продемонстрировал, что наиболее эффективным процесс интернационализации оказался в отраслях, где существовали протекционистские барьеры. Так, когда реакция на рыночные обстоятельства резко сократилось, а конкуренция ужесточилась, европейские компании стали активно объединяться в соответствии с отраслевой принадлежностью. Например, наибольшее количество соглашений о совместном производстве в рамках ЕС было зафиксировано в пищевой промышленности. Преимуществами членства в ЕС для стран-участниц также являются: появление нового импульса для вовлечения национальных производителей в межнациональные кооперационные цепочки, облегчение доступа на внешние рынки, повышение престижа европейских компаний в целом.

В 2014 г. Договором о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС)<sup>2</sup> была учреждена международная организация региональной экономической интеграции, членами которой являются Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Кыргызстан. За время своего существования Союз состоялся как региональное экономическое объединение и стал частью мировой эко-

<sup>2</sup> Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. 01.10.2019 г.), подписан в г. Астане 29.05.2014 г.

номики. В ЕАЭС принят единый Таможенный кодекс; функционирует рынок товаров: принято 49 единых технических регламентов; действуют более 12 тыс. международных стандартов, как следствие – порядка 85% товаров сертифицированы по единым техническим нормам; в 53 секторах действует рынок услуг, обеспечивается свобода передвижения и социальные гарантии трудящихся. Так, одним из достижений 2021 г. стало вступление в силу Соглашения о пенсионном обеспечении (Мясникович, 2021). По результатам исследования Всемирного банка в ежегодном рейтинге «Ведение бизнеса – 2020» ЕАЭС поднялся на 12 позиций и занял 29 место из 190 экономик.

Ключевым событием 2020 г. стало утверждение документа «Стратегические направления развития евразийской экономической интеграции до 2025 года», направленного на обеспечение правовых, управленческих, научно-методических, финансовых и других условий для реализации совместных экономических проектов как на межгосударственном уровне, так и на уровне отдельных экономических субъектов.

Вовлеченность Республики Беларусь в интеграционные процессы на внутреннем рынке ЕАЭС обусловлена территориальной близостью, взаимозависимостью и определенным сходством уровней экономического развития с Российской Федерацией; усилением и ужесточением международной конкуренции; укреплением конкурентных позиций прочих международных интеграционных объединений и др. Современные реалии свидетельствуют также о том, что торгово-экономическое взаимодействие со странами ЕАЭС соответствует национальным интересам Республики Беларусь. При этом такие предпосылки для интернационализации деятельности национальных производителей-экспортеров, как: протекционистские меры правительств, защищающих национального производителя; стремительно меняющийся спрос в связи с сокращением жизненного цикла товаров; необходимость непрерывно обновлять технологии и расширять ассортимент продукции под влиянием спроса иностранных потребителей и т. д.,

делают потенциал интеграционного объединения особенно ценным.

Одним из важнейших критериев оценки интеграционного эффекта является объем взаимной торговли, исчисляемый как сумма стоимостных объемов экспортных операций объединившихся стран. Объем взаимной торговли товарами стран-участниц ЕАЭС в 2020 г. приблизился к 55 млрд долл. США, при этом удельный вес Республики Беларусь составил 25,5%, увеличившись на 1,9 % по отношению к уровню предыдущего года (рис. 1).

Страны ЕАЭС находятся в разных экономических ситуациях, в первую очередь по причине существенного различия в объемах национальных экономик, при этом лидирующая позиция принадлежит России.

Следует отметить, что для Республики Беларусь участие в данном региональном экономическом объединении имеет чрезвычайно важное значение, поскольку в ЕАЭС поставляется порядка трети всего белорусского экспорта товаров, большая часть которого приходится на Российскую Федерацию (рис. 2).

Спрос на белорусскую продукцию со стороны партнеров по ЕАЭС по-прежнему высок. Наибольшей популярностью на внутренних рынках стран ЕАЭС пользуются белорусские продовольственные товары, а также машины и оборудование (рис. 3).

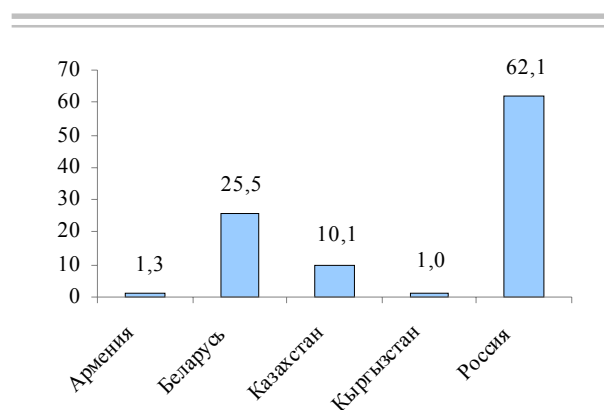


Рис. 1. Удельный вес стран ЕАЭС во взаимной торговле в 2020 г., %

Источник: авторская разработка на основе статистических данных ЕЭК. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/analytics/Documents/2020/Analytics\\_I\\_202012.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/2020/Analytics_I_202012.pdf).

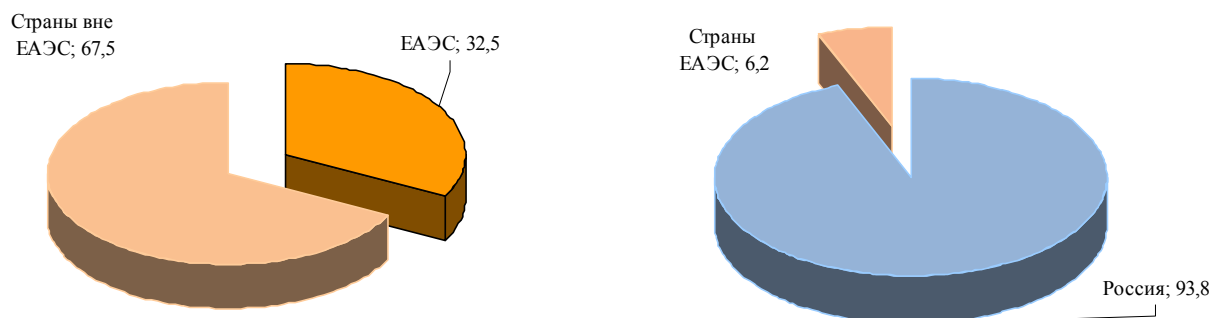


Рис. 2. География белорусского экспорта в 2020 г., %

Источник: авторская разработка на основе статистических данных ЕЭК. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/analytics/Documents/2020/Analytics\\_I\\_202012.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/2020/Analytics_I_202012.pdf).



Рис. 3. Объемы экспорта Республики Беларусь в ЕАЭС по укрупненным товарным группам, %

Источник: авторская разработка на основе статистических данных ЕЭК. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/analytics/Documents/2020/Analytics\\_I\\_202012.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/2020/Analytics_I_202012.pdf).

Вместе с тем, несмотря на проделанную значительную работу по интернационализации экономик государств-членов ЕАЭС в части развития процессов экономических обменов и связей между странами, трансграничного движения товаров и услуг, информации, трудовых ресурсов и капитала, а также на обозначенные ранее перспективы интеграционного эффекта для национальной экономики Республики Беларусь и ее экономических субъектов, желаемые результаты не достигнуты и потенциал не исчерпан. Остается ряд важных и значимых факторов в различных сферах, оказывающих непосредственное влияние на развитие интеграционных процессов, описание которых приведено ниже.

**1. Национальные интересы.** Ни одно государство-член ЕАЭС не готово поставить интеграционные интересы выше национальных, как следствие – стороны придерживаются заведомо осторожной и выжидательной позиции, в резуль-

тате чего и возникают споры в сферах таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Наиболее сложными являются ситуации, в которых доминируют интересы естественных монополий, не настроенных на передачу их регулирования на наднациональный уровень. Особенностью ЕАЭС, в определенной степени влияющей на интеграционные процессы, можно назвать также существование двух взаимозависимых экономических фрагментов общего пространства: «европейского» (Союзное государство – Россия и Беларусь) и «азиатского» (Центральная Азия – Казахстан и Кыргызстан).

**2. Сложность нормотворческого процесса.** Подготовка правовых норм – сложный и длительный процесс. Так, на подготовку Таможенного кодекса ушло около трех лет, Договор о ЕАЭС реализуется поступательно. Противоречивость состоит и в том, что унификация законодательства не тождественна созданию единообразного

права, поскольку право – это не только нормативные правовые акты (НПА), но и доктрина, сформировавшиеся судебная практика и правопонимание в обществе. Формирование единого правового поля – процесс комбинированный и трудоемкий, поскольку правовые механизмы, директивно имплантированные в доктринально чужеродную среду, могут как отторгнуться ею, так и приобрести конфигурацию, не имеющую ничего общего с их первоначальным смыслом (Рудоквас, 2018).

Следует отметить, что положения Стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции до 2025 г. предусматривают совершенствование права ЕАЭС и институциональной системы Союза.

3. *Отсутствие должной юридической ответственности за нарушение права ЕАЭС.* Зачастую спорные ситуации, вызывающие новые преграды и препятствия<sup>3</sup>, не учитывают потенциально важные в целом для ЕАЭС интересы долгосрочного характера и основываются на получении быстрой ситуативной выгоды одной из сторон. Одновременно с этим возможность неисполнения распоряжений и рекомендаций ЕЭК, оспаривание правоприменения национальными судами позволяет государствам-членам фактически уходить от принятых обязательств.

4. *Отсутствие у ЕЭК достаточных регулирующих полномочий.* Комиссия имеет наднациональный статус и ее решения включают нормы прямого действия, обязательные для исполнения во всех странах ЕАЭС, однако многие решения не могут быть приняты без согласования со Сторонами, которые, в свою очередь, могут их заблокировать. Фактически ЕЭК функционирует как надстройка над правительствами по утвержденной повестке, принимая только согласованные на консенсусной основе решения, что затягивает процесс принятия решений, одновременно бюрократизируя процедуру, и позволяет ведомственным и корпоративным группам интересов создавать проблемы, играя на объективных противоречиях (Глазьев, 2020).

<sup>3</sup> Методология разделения препятствий на внутреннем рынке ЕАЭС на барьеры, изъятия и ограничения и признание барьеров устраненными. Утверждена Решением Коллегии ЕЭК от 02.02.2021 г. № 10.

5. *Проблемы правоприменительной практики.* Правоприменительная практика различна в странах ЕАЭС в силу не до конца синхронизированных законодательств. Проблемы, возникающие вследствие отсутствия взаимного признания юридической значимости норм права ЕАЭС, делают неизбежными противоречия в национальных законодательствах. Так, практике известны примеры, когда суды разных юрисдикций по одному и тому же спорному вопросу выносят разные решения. С другой стороны, сочетание конкурентных преимуществ различных юрисдикций позволяет бизнесу самостоятельно выбирать наиболее привлекательную национальную юрисдикцию.

6. *Структурное сходство экономик стран ЕАЭС.* Экономические субъекты стран ЕАЭС, действуя в одном поле (одном ценовом сегменте, на приблизительно одном уровне качества), выступают главными конкурентами на внутреннем рынке, напрямую затрагивая экономические интересы друг друга, что свидетельствует о важности и необходимости взаимодополняемости производственных специализаций. Кроме того, разная диверсифицированность национальных экономик, а также разное соотношение государственного и частного секторов в экономиках естественным образом создают проблему совмещения национальных интересов и способов их защиты.

7. *Ограниченность действенных механизмов, формирующих среду взаимного доверия между экономическими субъектами стран ЕАЭС.* Взаимное доверие бизнеса невозможно без формирования прозрачного правового поля и создания эффективной системы правоприменительной практики, ориентированной на защиту прав и законных интересов экономических субъектов. Бизнесу важно разъяснить и в обязательном порядке демонстрировать преимущества реализуемых интеграционных проектов, поступательно усиливая спрос на те или иные формы интеграционного экономического взаимодействия. Определенному сегменту бизнеса необходима также государственная поддержка при вхождении на внутренний рынок ЕАЭС и удержании там своих позиций.

На уровне ЕЭК отмечается недостаточная вовлеченность бизнеса в интеграционные процессы. Так, несмотря на то, что на начало 2021 г. в ЕАЭС зарегистрировано более 15 тыс. совместных пред-



приятый, производимые ими промышленные товары имеют низкий уровень конкурентоспособности и малый удельный вес валовой добавленной стоимости. На наднациональном уровне также высказывается мнение о том, что для Союза чрезвычайно важно развитие новых направлений промкооперации в отраслях, отличающихся высокой производительностью труда и высокой долей интеллектуальной составляющей (Мясникович, 2021).

Для более детального исследования влияния ЕАЭС на законные интересы белорусского бизнеса немаловажное значение имеет изучение мнений экономических субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность на внутреннем рынке Союза. Наиболее приемлемым адекватным способом изучения мнений белорусских производителей-экспортеров о доступности внутреннего рынка ЕАЭС, а также об уровне понимания и доверия делового сообщества к преобразованиям, осуществляемым в процессе интеграции, представляется социологический опрос. Основным преимуществом целевых исследований мнений, взглядов и настроений экономических субъектов является то, что, во-первых, они обеспечивают массовость и позволяют получить сопоставимые сведения; во-вторых, видение происходящих процессов непосредственными участниками позволяет лучше понять реальную ситуацию в той или иной сфере.

Предполагается, что о сложностях функционирования на внутреннем рынке ЕАЭС производители-экспортеры имеют наиболее полное и подкрепленное практикой представление. Именно от

данной категории экономических субъектов можно получить актуальные и достоверные сведения, позволяющие выявить специфические и/или типовые проблемы, и определить наиболее значимые факторы влияния на национальную экономику через деятельность ее экономических субъектов.

В определенной степени данное предположение было подтверждено в результате опроса, осуществленного в 2021 г. путем рассылки по интернету анкетных листов в рамках тематического исследования НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. В контексте данной статьи интерес представляют следующие сведения, представленные белорусскими производителями-экспортерами.

Основным торговым партнером для белорусского бизнеса остается Российская Федерация, для 76% респондентов также важен рынок Казахстана. Несколько меньший интерес у экономических субъектов вызывают рынки Армении и Кыргызстана, что в первую очередь обусловлено их географической удаленностью. Аналогичным образом организации оценивают доступность рынков стран ЕАЭС: наиболее доступным является рынок России, наименее – Кыргызстана.

Наиболее часто белорусский бизнес осуществляет экспорт товаров, работ и услуг, о чем сообщили 76% респондентов, а также импорт комплектующих или сырья для дальнейшей переработки – 48% ответов (рис. 4).

Осуществление любой коммерческой деятельности предполагает, независимо от размеров предприятия, использование различных бизнес-моделей, в частности В2В, В2С, В2G (табл. 1).

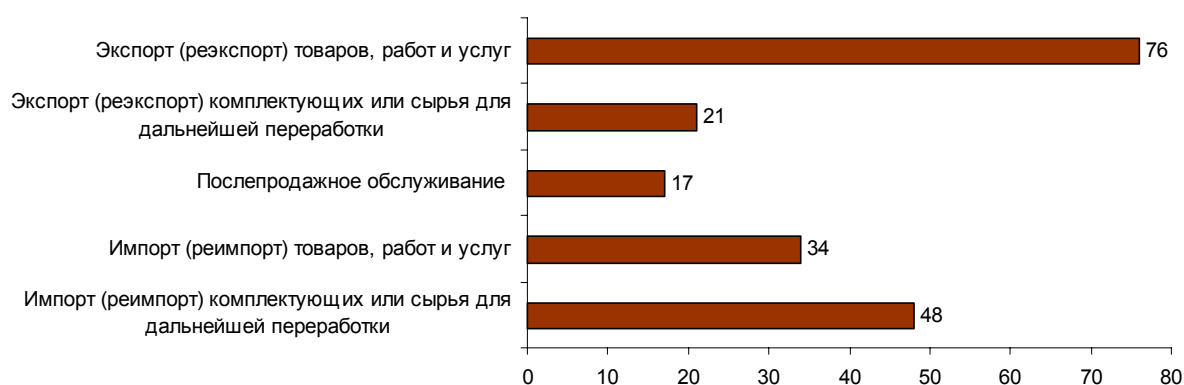


Рис. 4. Распределение ответов по частоте совершаемых операций ВЭД, %

Источник: авторская разработка.

Примеры различных бизнес-моделей, применяемых в деятельности организаций

Бизнес-модель	Применение
B2B (business to business / бизнес для бизнеса)	В данном формате действуют исключительно юридические лица и индивидуальные предприниматели, т. е. в своей деятельности экономические субъекты, использующие модель B2B, ориентируются на потребности других предприятий либо предпринимателей, приобретающих продукцию (товары/услуги) для целей своего бизнеса
B2C (business to consumer / бизнес для потребителя)	Формат предполагает реализацию продукции (товаров/услуг) непосредственно для конечного использования, т. е. населению. B2C демонстрирует наибольшую эффективность для устранения различий между крупными промышленно развитыми городами, и малыми городами и сельской местностью в части доступности товаров и услуг для потребителя, поскольку позволяет реализовывать продукцию с минимальным количеством посредников, устанавливая конкурентные цены на местах
B2G (business to government / бизнес для государства)	Формат включает совокупность товаров, услуг и сервисов, которые приобретаются государственными учреждениями. Указанный формат коммерческих отношений чаще всего используют крупные корпорации и предприятия, поскольку процедура участия в специальных конкурсах/тендерах и последующего подписания контракта сложна и ресурсозатратна. Ситуация усложняется также присутствием многочисленных конкурентов в виде местных и зарубежных компаний, а также непрозрачностью самого процесса взаимодействия государственных и коммерческих структур. Примерами взаимодействия бизнеса и государства в формате B2G могут служить система госзакупок, а также участие предприятий в госпроектах

Источник: авторская разработка.

Для белорусских производителей-экспортеров наиболее интересен формат ведения бизнеса B2B, о чем сообщили около 90% ответивших респондентов. Подобное соотношение вызвано в том числе действующими на внутреннем рынке преградами и препятствиями.

Крупные предприятия с численностью сотрудников от 251 до 5 000 чел. наиболее лояльны и проявляют большую заинтересованность во взаимодействии с государственными учреждениями посредством участия в различного рода опросах (рис. 5).

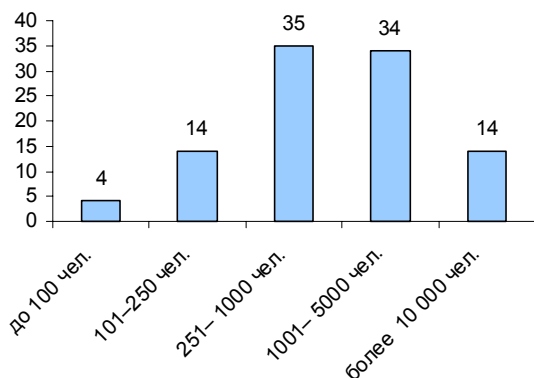


Рис. 5. Распределение респондентов по размеру организации, %

Источник: авторская разработка.

Наибольшую активность в анкетировании проявили экономические субъекты из сферы машиностроения, наименьшую – производители из сфер энергетики, промышленного оборудования, производства шоколада, печенья и конфет, прочих продуктов питания. Полную незаинтересованность выразили производители пластмасс, безалкогольных напитков, табака, транспортных услуг (автомобильные грузоперевозки), племенного животноводства. При этом деятельность организаций, принявших участие в опросе, была представлена 24 видами.

Несмотря на действительно предоставляемые евразийской интеграцией условия для свободного перемещения продукции на рынки стран-участниц, на практике сложности в осуществлении внешнеэкономической деятельности для белорусских производителей-экспортеров по-прежнему существуют. И если бюджетобразующие государственные производственные энерго- и ресурсоемкие предприятия имеют более благоприятные условия хозяйственной деятельности и определенные конкурентные преимущества, то менее крупным государственным, а тем более небольшим частным организациям конкурировать на внутреннем рынке ЕАЭС гораздо сложнее.

Наиболее проблемной сферой, по мнению большинства ответивших, является сфера госу-

дарственных закупок. Много проблем у отечественных предприятий возникает также в сфере конкурентной политики, на что указали порядка 35% респондентов. В настоящее время самой «непроблемной» является сфера трудовой миграции (рис. 6).

Следует отметить, что отвечая на данный вопрос анкеты, респонденты старались обозначить все без исключения проблемы, с которыми они вынуждены сталкиваться в своей деятельности в условиях ЕАЭС. Наиболее распространенными из них являются: программы субсидирования и иные преференции местным производителям; дополнительные преграды в виде создания различного рода реестров продукции с введением специфики закупок из них; отсутствие фактического доступа к госзакупкам; дополнительная сертификация продукции; ограничения в использовании электронной цифровой подписи (ЭЦП), полученной в Беларуси; утилизационный сбор; ужесточение требований к экологичности и др.

Следует отметить, что по итогам 2020 г. в вопросе допуска к государственным (муниципальным) закупкам достигнут значительный прогресс. ЕЭК совместно с государствами-членами разработала и утвердила правила определения страны происхождения отдельных видов товаров для целей государственных закупок, имеющих важное значение для бизнеса. Предусматривается функционирование евразийского реестра промышленных товаров стран ЕАЭС, соответствующий информационный ресурс запущен 01.02.2021 г. В основе принятых решений – осу-

ществление допуска к государственным закупкам на внутреннем рынке на основании суммирования добавленной стоимости, созданной в странах ЕАЭС, без привязки к какому-либо одному государству-члену, что приближает Союз к созданию полноценного бренда «товар ЕАЭС» (Мясникович, 2021).

В целом изучение ответов показало, что проблемы, препятствующие эффективной деятельности экономических субъектов, могут находиться в различной плоскости – и на уровне самих предприятий (конкурентоспособность продукции, ресурсообеспеченность, профессиональный уровень кадров), и на внутриотраслевом / внутригосударственном уровне (невозможность получения банковской гарантии белорусских банков, отсутствие информационно-консультативной поддержки для участия в электронных торговых площадках стран ЕАЭС), и на международном уровне в рамках интеграционного объединения (программы поддержки собственных производителей, лоббирование корпоративных групп интересов).

Это в очередной раз свидетельствует о важности и необходимости дальнейшей работы по выявлению и устранению всех проблем и преград для деятельности производителей-экспортеров на внутреннем рынке ЕАЭС, а не только препятствий, включенных в специализированный реестр ЕЭК. Поскольку еще многие из них остаются незамеченными или не классифицируются таковыми, соответственно не обозначены в реестре, так как касаются довольно узких и/или специфичных сфер экономики и могут возникать на практике по мере



Рис. 6. Распределение по сложности сфер регулирования при осуществлении ВЭД на рынке ЕАЭС, %

Источник: авторская разработка.

появления новых бизнес-схем применительно к различным видам деятельности.

Несмотря на то, что у 55% респондентов не возникало конфликтных либо спорных ситуаций с другими участниками внутреннего рынка, высока доля организаций, сообщивших о наличии проблем с партнерами из стран ЕАЭС (рис. 7).

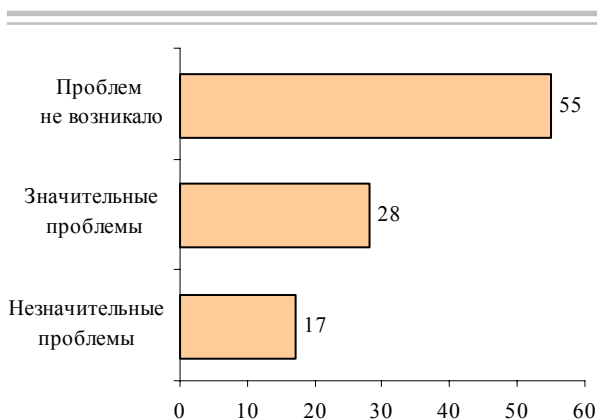


Рис. 7. Распределение ответов о наличии проблем во взаимодействии с партнерами из стран ЕАЭС, %

Источник: авторская разработка.

В большинстве своем проблемы возникают в плоскости договорных обязательств, а именно: несоблюдение сроков оплаты, отгрузки продукции. Для многих предприятий существенной является также проблема возврата НДС.

О возможности обращаться в суд ЕАЭС для защиты прав и законных интересов большинство опрошенных осведомлено (рис. 8), однако использовалась эта возможность в единичных случаях (рис. 9). С высокой вероятностью можно гово-

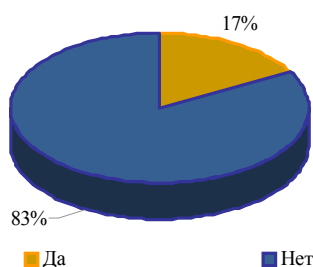


Рис. 8. Уровень информированности о возможности обращения в суд ЕАЭС

Источник: авторская разработка.

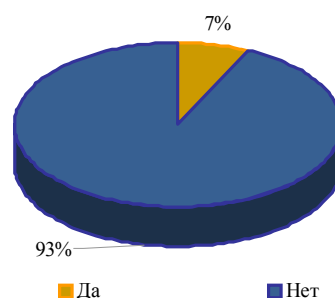


Рис. 9. Фактические обращения в суд ЕАЭС

Источник: авторская разработка.

рить о том, что отечественные предприятия по различным причинам не считают обращение в суд ЕАЭС эффективным способом решения хозяйственных и прочих проблем.

Обращает на себя внимание низкая заинтересованность белорусских производителей-экспортеров в готовности взаимодействовать с государственными структурами и выражать свое мнение. Как показала практика, опросы путем рассылки писем и анкетных листов по электронной почте – недостаточно эффективный метод проведения исследований в силу различных объективных и субъективных факторов (рис. 10).

Вероятные причины низкой заинтересованности экономических субъектов во взаимодействии:

- «человеческий фактор» – загруженность сотрудников на местах вопросами текущей хозяйственной деятельности, отсутствие в штате специалистов, опытных экспертов в вопросах ВЭД и международных отношений в целом;



Рис. 10. Уровень заинтересованности предприятий-экспортеров во взаимодействии с государственными учреждениями

Источник: авторская разработка.

- непонимание сути и последствий происходящих интеграционных процессов;
- определенное недоверие к государственной регулятивной политике и др.

Следует отметить, что активность респондентов напрямую не зависит от вида экономической деятельности либо формы собственности юридического лица, при этом размер предприятия играет существенную роль, поскольку в штате крупных компаний достаточно специалистов различных компетенций. Доля экономических субъектов, настроенных на конструктивное взаимодействие, крайне мала вследствие как объективных, так и субъективных причин – от нехватки сотрудников до неведения в действенность результатов подобных наблюдений и равнодушия к государственным инициативам в целом. Ключевым же в согласии либо несогласии принимать участие в социологических опросах и научных исследованиях является «человеческий фактор», что и было подтверждено примером проведенного опроса организаций государственной, частной и совместной форм собственности. В первую очередь ситуация зависит от того, как настроено лицо, к которому обращаются с подобной просьбой, каким временем либо компетенциями оно располагает в момент обращения. Данное заключение сформировалось при сопоставлении количества направленных электронных писем, в том числе повторных, количества телефонных звонков с разъяснением важности опроса и просьбой об участии, с количеством поступивших ответов и качеством их содержания.

Обобщение предоставленных результатов опроса производителей-экспортеров позволяет сделать следующие выводы.

Для Республики Беларусь важно и необходимо участие в Евразийском экономическом союзе.

Белорусские предприятия обладают достаточным потенциалом для интернационализации на внутреннем рынке ЕАЭС и заинтересованы в его более активном освоении, поскольку это позволит увеличить масштабы производства; оптимизировать производственные и сбытовые процессы; обеспечить более высокую рентабельность оборота и уменьшить долю постоянных затрат в себестоимости продукции; получить доступ к уникальным ресурсам государств-партнеров. Особенно важным представляется совершенство-

вание формата включения профессионального делового сообщества в интеграционные процессы путем консолидации позиции бизнеса и перехода от частных инициатив в рамках национальной ориентации к более активной и системной переориентации на межнациональный уровень.

С учетом опыта развитых стран, который не может быть с легкостью адаптирован в современных условиях для национальной экономики, полезным представляется использование внутренней логики, содержащейся в стратегических и программных документах, ориентированных на развитие и поддержку бизнеса, в особенности производственного, что позволит определить дальнейшие направляющие принципы освоения белорусскими организациями рынков стран ЕАЭС, обновить используемые и опробовать новые формы и способы интернационализации производственной и торговой деятельности.

Осуществление мониторинга мнений экономических субъектов представляется важным и целесообразным, поскольку именно практический опыт соответствующих предприятий может способствовать выявлению наиболее проблемных сфер, определению направлений в решении первоочередных задач. Регулярное проведение мониторинга существенно расширит возможности для аналитических выводов. В целом подходы к определению направлений совершенствования порядка взаимодействия инициаторов опросов и исследований с экономическими субъектами должны строиться на рациональном сочетании текущих интересов сторон с целями и задачами долгосрочных и краткосрочных перспектив национального развития.

Таким образом, к настоящему времени все еще сохраняются препятствия и иные преграды хозяйственного и/или правового свойства, непосредственно влияющие на успешность интернационализации белорусского бизнеса на внутреннем рынке ЕАЭС, что сказывается на объемах товарооборота, соответствующих показателях деятельности производителей-экспортеров, инвестиционной и кооперационной активности экономических субъектов.

Вместе с тем членство в ЕАЭС, несмотря на определенные сложности, продолжает оставаться

ся для Республики Беларусь важным, значимым и приоритетным. Потенциал регионального экономического объединения способен объединить интересы бизнеса всех стран-участниц и обеспечить стабильные межгосударственные торгово-экономические отношения, что при прочих сопутствующих условиях благоприятно отразится как на показателях эффективности и результативности деятельности экономических субъектов, так и показателях экономического роста национальной экономики.

### Литература

**Белорусов А.С.** 1993. *Современный этап и тенденции развития интернационализации производства*. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва. 52 с.

**Глазьев А.** 2020. О стратегических направлениях развития ЕАЭС. *Международная жизнь*. URL: <https://interaffairs.ru/news/show/25238>.

**Данильченко А.В., Бертош Е.В., Малашенко О.Ф.** 2015. *Интернационализация деловой активности стран и компаний*. Минск: БГУ. 295 с.

**Мясникович М.** 2021. Реализация Стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции до 2025 года: экономический рост на основе укрепления доверия. *XXII Международная научная конференция НИУ ВШЭ*. URL: <https://eec.eaeunion.org/news/speech/realizatsiya-strategicheskikh-napravlenij-razvitiya-evrazijskoj-ekonomicheskoy-integratsii-do-2025-goda-ekonomicheskij-rost-na-osnove-ukrepleniya-doveriya/>.

**Рудоквас А.Д.** 2018. Перспективы создания единого правового пространства ЕАЭС в свете опыта гармонизации частного права в ЕС. *Диалог: политика, право, экономика*. Секретариат Совета Межпарламентской Ассамблеи государств - участников СНГ. С. 21-25.



## **ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

**Федоренчик Е.Л.**

Одной из ключевых тенденций современности является глобализация, которая затрагивает все страны и континенты. Постсоветское пространство не является исключением. Так, в настоящее время в ряде отраслей промышленности, сферы услуг, а также в банковской сфере и розничной торговле Беларуси наблюдается увеличение конкуренции иностранных компаний, а в подотраслях «Мобильная связь», «Производство пива и безалкогольных напитков» они занимают лидирующие позиции. Со вступлением Беларуси в ВТО конкуренция со стороны зарубежных компаний еще больше возрастет.

В этих условиях перед отечественными компаниями встает проблема повышения эффективности своей деятельности. Для этого требуется снижение производственных издержек, усиление маркетинговой и рекламной активности, корректировка ассортимента производимых товаров или услуг в соответствии с требованиями рынка, внедрение новых механизмов бюджетирования, логистики, применение новых управленческих методик и другие изменения.

Наиболее эффективным способом для реализации этих нововведений является привлечение высококвалифицированных менеджеров, обладающих необходимыми знаниями и опытом. Обусловлено это тем, что сегодня повышение конкурентоспособности экономики в значительной мере зависит от человеческого капитала, в котором ключевую роль играет высококвалифицированный труд.

В настоящее время существует ощутимый дефицит квалифицированных отечественных руководителей, поэтому компании в качестве альтернативы переподготовки местных кадров могут рассматривать привлечение иностранных специалистов–экспатов. В литературе термин

Expatriate рассматривается как сокращение от английского термина expatriate, что в переводе означает «находиться вне родины». Этот термин часто относится к профессионалам, квалифицированным рабочим, менеджерам, лицам творческих профессий, занимающим должности за пределами своей страны. Фактически Expatriate – это человек с гражданством одной страны и работающий по контракту в другой стране.

Для оценки привлекательности стран для экспатов рядом коммерческих и общественных организаций рассчитываются специальные рейтинги. Так, исследование Expatriate Explorer Survey (2020), проводимое банком HSBC, включает оценку 40 наиболее экономически развитых стран по критериям: политическая и экономическая стабильность, заработная плата, качество жизни, культурные ценности, условия для детей, карьерный рост и др. Лидерами рейтинга в 2020 г. стали Швейцария, Сингапур, Новая Зеландия. Россия заняла 21 место. Данных по Беларуси, Казахстану и другим постсоветским странам в исследовании не приводится.

Другой авторитетный во всем мире рейтинг Expatriate Insider (2020), составляемый крупнейшим в мире интернет-порталом экспатов на основе опроса, определяет лучшие направления по всему миру с акцентом на основных темах: качество жизни

ОБ АВТОРЕ



**ФЕДОРЕНЧИК**  
**Евгений Леонидович**  
(economyminsk@gmail.com),  
научный сотрудник НИЭИ Минис-  
терства экономики Республики  
Беларусь (г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
промышленная интеграция,  
регулирование отношений  
собственности.

ни, легкость переселения, профессиональные возможности, семейная жизнь, личные финансы и др. В 2020 г. лучшими для переезда стали Тайвань, Вьетнам, Португалия. Из постсоветских стран Эстония заняла в рейтинге 14 место, Россия – 37.

Привлечение иностранных специалистов требует совместных усилий как на уровне принимающего государства, так и компании-работодателя. Предприятия обязаны: создать привлекательные условия труда, обеспечить высокий уровень заработной платы, а также модернизацию деловых процессов, сокращение неформальных отношений с поставщиками, клиентами и внутри самой компании. Кроме того, чтобы получить максимальный эффект от работы иностранного топ-менеджера, потребуется опытная команда управленцев (отечественных или иностранных), хорошо знающая местные особенности и рынки других стран, умеющая добиваться эффективного результата в условиях жесткой и зачастую недобросовестной конкуренции.

Привлечение экспатов на руководящие посты крупных промышленных предприятий может стать заметным фактором повышения их конкурентоспособности. Вместе с тем представляется, что обращение Беларуси к подобному опыту нуждается в рассмотрении его на постсоветском пространстве, прежде всего в России и Казахстане с их крупным промышленным сектором. Предприятия этих стран тесно связаны кооперационными узлами с Республикой Беларусь в рамках Евразийского экономического союза, имеют намного более богатый и длительный опыт привлечения экспатов. Проблемы и способы их решения, с которыми они сталкивались в процессе адаптации иностранных топ-менеджеров, во многом актуальны и для белорусских условий.

В **России** практика привлечения высококвалифицированных иностранных специалистов (ВКС) получила свое распространение еще в 1990-е годы, когда у российских руководителей не хватало опыта по управлению и развитию компаний в условиях рыночной экономики. Иностранные сотрудники, в свою очередь, охотно принимали предложение поработать в стране, поскольку это позволяло заметно улучшить материальное положение и получить возможность

карьерного роста на динамично развивающемся перспективном рынке.

Целью привлечения российскими компаниями иностранных топ-менеджеров стало построение бизнеса в соответствии с международной практикой. Это целесообразно, если компания хочет повысить глобальную конкурентоспособность, стремится увеличить собственную капитализацию, рассматривает перспективу первичного размещения своих акций на международных финансовых рынках, а также в случаях, когда на местном рынке есть дефицит кадров нужной квалификации. К недостаткам экспатов исследователи относят более высокие затраты на их оплату, недостаточное знание особенностей российского рынка, непонимание менталитета работников, отсутствие деловых связей и контактов в органах власти страны пребывания (Солнцев, 2012).

В то же время эксперты Российской ассоциации менеджеров (Санжаровская, 2014) видят преимущества работы с экспатами в следующем:

- иностранные сотрудники покрывают недостаток профессиональных российских топ-менеджеров и технических специалистов;
- иностранные специалисты влияют на восприятие бизнес-сообществом имиджа компании (присутствие экспатов повышает престиж организации);
- экспаты являются носителями определенной бизнес-культуры (ведение переговорного процесса, навыки освоения западных рынков, построение системного бизнеса);
- экспаты ведут подготовку кадрового резерва компании (обучение российского персонала зарубежным технологиям);
- иностранные специалисты умеют более эффективно выстроить отношения с зарубежными партнерами, что очень важно при выходе компании на зарубежные рынки.

Опыт привлечения экспатов в российские компании далеко не всегда был позитивным. Иностранцы не справлялись с поставленными перед ними задачами в условиях российской действительности. Сложности вызывали адаптация к бизнес-специфике, невозможность применения стандартных для зарубежной практики моделей управления компаниями, способов коммуникации с органами власти и партнерами по бизнесу.



В целом в Российской Федерации временная трудовая занятость высококвалифицированных иностранных специалистов характерна для таких сфер, как ИТ, банки, строительство, сфера услуг, а также различные отрасли промышленности. Наибольшая доля иностранцев среди топ-менеджеров характерна для консалтинговых (30%) и юридических (22%) компаний, а также для нефтяной (27%) и химической (20%) отраслей (Солнцев, 2012).

Основу правового регулирования труда иностранных граждан в Российской Федерации составляют Трудовой кодекс и Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» (Закон об иностранных гражданах)<sup>1</sup>.

До 2010 г. в российских НПА практически отсутствовали специальные нормы, регламентирующие вопросы привлечения ВКС в Россию для осуществления трудовой деятельности. В законодательстве был выделен ряд категорий иностранных специалистов, в отношении которых устанавливался определенный преференциальный режим въезда в страну и осуществления трудовой деятельности. Однако режим привлечения квалифицированных специалистов принципиально не отличался от общего порядка привлечения иностранных работников.

С мая 2010 г. в результате внесения поправок в Закон об иностранных гражданах была выделена особая категория – высококвалифицированные специалисты, ставшие самостоятельным субъектом административных, трудовых и гражданско-правовых отношений (ст. 13.2 Закона об иностранных гражданах). Согласно этой статье, высококвалифицированным признается иностранный гражданин, имеющий опыт работы, навыки или достижения в конкретной области деятельности, если условия привлечения его к трудовой деятельности в Российской Федерации предполагают получение им заработной платы (вознаграждения):

1) в размере не менее 83,5 тыс. руб. из расчета за один календарный месяц – для ВКС, являющихся научными работниками или преподава-

телями, в случае их приглашения для занятия научно-исследовательской или педагогической деятельностью по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам, а также для ВКС, привлеченных к трудовой деятельности резидентами промышленно-производственных, туристско-рекреационных, портовых особых экономических зон, организациями, осуществляющими деятельность в области информационных технологий;

1.1) в размере не менее чем 58,5 тыс. руб. из расчета за один календарный месяц – для иностранных граждан, привлеченных к трудовой деятельности резидентами технико-внедренческой особой экономической зоны;

1.2) в размере не менее чем 1 млн руб. из расчета за один год – для ВКС, являющихся медицинскими, педагогическими или научными работниками, в случае их приглашения для занятия соответствующей деятельностью на территории международного медицинского кластера;

2) без учета требования к размеру заработной платы – для иностранных граждан, участвующих в реализации проекта «Сколково», а также иностранных граждан, участвующих в реализации проекта создания и обеспечения функционирования инновационного научно-технологического центра;

2.1) в размере не менее 83,5 тыс. руб. из расчета за один календарный месяц – для иностранных граждан, привлеченных к трудовой деятельности юридическими лицами, осуществляющими деятельность на территориях Республики Крым и Севастополя;

3) в размере не менее 167 тыс. руб. из расчета за один календарный месяц – для иных иностранных граждан.

Разрешение на работу данной категории выдается на срок действия заключенного трудового или гражданско-правового договора, но не более чем на три года с возможностью неоднократного продления. Российскому работодателю не нужно получать разрешение на привлечение и использование такой категории иностранных работников (не требуется размещать вакансию в территориальном центре занятости населения и не нужно подавать сведения о вакансии). ВКС разрешается также при въезде в Российскую

<sup>1</sup> Федеральный закон от 25 июля 2002 г. №115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». URL: <https://rg.ru/2002/07/31/inostr-dok.html>.

Федерацию на срок менее 90 дней не вставлять на миграционный учет. При подаче документов на разрешение на работу специалисту не нужно предоставлять медицинские сертификаты и документ о подтверждении владения русским языком. Кроме того, в отношении ВКС не применяется механизм квотирования. Также в соответствии с законодательством предусмотрена возможность совместного пребывания с высококвалифицированным специалистом членов его семьи. На срок действия договора как ВКС, так и членам его семьи по желанию оформляется вид на жительство.

После досрочного расторжения договора с одним работодателем ВКС в течение 30 рабочих дней вправе искать нового работодателя. В это время сохраняют свое действие выданные им ранее разрешение на работу, виза и вид на жительство.

Кроме того, ВКС предоставляется благоприятный налоговый режим: ставка налога на доходы физических лиц в отношении доходов от осуществления ими трудовой деятельности составляет 13% независимо от их налогового статуса – резидент или нерезидент Российской Федерации (п. 3 ст. 224 НК РФ).

Иностранный гражданин вправе самостоятельно заявить о себе как о высококвалифицированном специалисте. Для этого он обращается в дипломатическое представительство или консульское учреждение Российской Федерации с ходатайством, содержащим сведения, подтверждающие опыт его работы, навыки или достижения в конкретной области деятельности. Документы должны включать: подтверждающие компетентность и уровень квалификации иностранного гражданина рекомендации лиц или организаций; согласие на внесение указанных сведений в банк данных об осуществлении иностранными гражданами трудовой деятельности. Эти сведения размещаются на официальных сайтах региональных подразделений Министерства внутренних дел России.

В числе топ-менеджеров, привлекаемых к управлению крупными государственными компаниями в российской промышленности, наиболее значимыми примерами являются: Б. Андерссон (Швеция) – президент «Группы ГАЗ» (2009–

2013 гг.), президент – генеральный директор АО «АВТОВАЗ» (2013–2016 гг.), Г. Пенни (Великобритания) – председатель совета директоров, независимый неисполнительный директор ГМК «Норильский никель» (с 2013 г.).

Б. Андерссон в 2009 г. возглавил совет директоров и стал президентом «Группы ГАЗ», а с 2013 г. – президентом АО «АВТОВАЗ». К числу его достижений относят запуск серийного производства автомобилей Lada Vesta и Lada Xray и оптимизацию штата (в 2014 г. численность работников сократилась на 20%, в 2015 г. – на 15%, до 44 тыс. чел.)<sup>2</sup>.

Г. Пенни (Великобритания) с 2013 г. и по настоящее время занимает должность председателя совета директоров ПАО «ГМК «Норильский никель». В качестве независимой стороны в условиях корпоративного конфликта между акционерами он вырабатывает и контролирует реализацию стратегии развития компании. Среди других его задач – прозрачное и открытое взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами в целях сохранения стабильного положения компании, которая демонстрирует наилучшие результаты на международном уровне, осуществляя свою деятельность безопасно и эффективно. Особое внимание в его работе уделяется экологическим вопросам.

Одним из условий контракта Г. Пенни как независимого председателя совета директоров компании «Норникель» является то, что он гарантированно не будет рассматривать другие предложения на весь период действия договора, который ограничивает переход к прямым конкурентам. Досрочный разрыв контракта в одностороннем порядке предусматривает выплату больших неустоек.

Подобная схема представляет собой сочетание:

- компенсаций, выплачиваемых руководителю акционерного общества в случае его увольнения либо ухода в отставку по собственной инициативе, в результате поглощения этой компании другой или смены собственника;
- гарантий, предоставляемых акционерам.

Заслуживает внимания опыт **Республики Казахстан** по привлечению иностранных специа-

<sup>2</sup> URL: <https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2016/03/14/633342-bu-andersson-uhodit-posta-prezidenta-avtovaza-sobstvennomu-zhelaniyu>.

листов к управлению национальными компаниями. В государственном секторе Казахстана иностранные специалисты занимают руководящие позиции в советах директоров и правлениях национальных холдингов и компаний, таких как «Самрук-Казына», «КазМунайГаз», «Казатомпром», «KEGOC», «Казакстантеміржолы» и др. Например, в совете директоров холдинга «Самрук-Казына» входит 3 иностранных гражданина (из 8 членов совета директоров), в совет директоров компании «КазМунайГаз» (оператор по разведке, добыче, переработке и транспортировке углеводородов, представляет интересы государства в нефтегазовой отрасли Казахстана в более чем 190 организаций) входит 4 иностранных гражданина (из 7 членов совета директоров).

В большинстве случаев госкомпании Казахстана привлекают экспатов из числа топ-менеджеров для решения кризисных задач, организации нового бизнеса, подготовки к выходу на IPO (Initial Public Offering – первичное публичное размещение акций) или привлекают уникальных профильных специалистов, которых в стране нет или очень мало.

В данной сфере правовую основу составляют законы Республики Казахстан «О миграции населения» от 22 июля 2011 г. и «О занятости населения» от 6 апреля 2016 г., Концепция миграционной политики Республики Казахстан на 2017–2021 гг., Правила установления квоты на привлечение иностранной рабочей силы в Республику Казахстан и ее распределение между регионами.

Основным инструментом регулирования деятельности экспатов является квотирование привлечения иностранной рабочей силы, устанавливаемое правительством, и соответствующие разрешения на привлечение иностранной рабочей силы, выдаваемые местным исполнительным органом. Необходимо отметить, что квота на привлечение иностранной рабочей силы в Казахстане снижена с 48,7 тыс. чел. в 2019 г. до 29,3 тыс. чел. в 2020 г.<sup>3</sup>

Для работы иностранных специалистов в Казахстане требуется получение специальных разрешений. Существует два их вида:

1) разрешение иностранному работнику на трудоустройство;

2) разрешение работодателю на привлечение иностранной рабочей силы.

Работникам из Российской Федерации и Республики Беларусь, первым руководителям филиалов или представительств иностранных юридических лиц и ряду иных категорий получение вышеназванных разрешений не требуется.

Разрешение на трудоустройство выдается иностранным работникам, указанным в Перечне профессий (специальностей) для самостоятельного трудоустройства иностранных работников в Республике Казахстан. Перечень содержит 30 наименований профессий (специальностей), в том числе некоторые категории инженеров, специалистов в сфере информационных технологий, авиации, космоса.

Второй вид разрешения выдается работодателю для привлечения в Республику Казахстан иностранной рабочей силы в пределах квоты, распределенной уполномоченным органом по труду.

Оба указанных вида разрешений выдаются местным исполнительным органом.

Порядок получения разрешений регулируется Правилами и условиями выдачи разрешения иностранному работнику на трудоустройство и работодателям на привлечение иностранной рабочей силы, утвержденными постановлением Правительства Республики Казахстан №45 от 13 января 2012 г.<sup>4</sup>

Для целей выдачи указанного вида разрешения Правила определяют 4 категории работников:

- первая – первые руководители и их заместители;
- вторая – руководители структурных подразделений;
- третья – специалисты;
- четвертая категория – квалифицированные рабочие.

В зависимости от того, к какой категории относится привлекаемая иностранная рабочая сила, определяются особые условия, которые должны быть выполнены работодателем в отношении определенного количества граждан Республики Казахстан.

<sup>3</sup> URL: <https://informburo.kz/stati/kak-v-kazahstane-uzhestochayut-trebovaniya-k-privlecheniyu-inostrannyh-rabochih.html>.

<sup>4</sup> URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200000045>.

Особые условия включают:

- профессиональную подготовку и переподготовку по определенным специальностям технического и профессионального образования;
- повышение квалификации;
- создание дополнительных рабочих мест.

Выполнение особых условий является обязательным для работодателя<sup>5</sup>.

До обращения за получением разрешения на привлечение иностранной рабочей силы в большинстве случаев работодатель должен предварительно провести поиск подходящих кандидатур на соответствующие вакансии на внутреннем рынке труда. Тем самым приоритет отдается трудоустройству казахстанских граждан по имеющимся вакансиям. Предусматривается возможность выдачи разрешения на привлечение иностранной рабочей силы только после выполнения определенных действий по поиску кандидатов на казахстанском рынке труда.

От работодателя требуется публикация объявлений об имеющихся вакансиях в республиканских и местных периодических изданиях. При этом объявления должны быть опубликованы более чем за два месяца до подачи заявления в местный исполнительный орган на получение разрешения.

По отдельным категориям иностранных работников работодатель не обязан проводить предварительный поиск на внутреннем рынке труда. Это, в частности, касается первых руководителей юридических лиц Республики Казахстан, в уставном капитале которых доля участия иностранных юридических и (или) физических лиц составляет не менее 50%, а также членов совета директоров акционерных обществ Республики Казахстан, в которых не менее 50% акций принадлежит государству либо иностранным юридическим или физическим лицам. За выдачу и (или) продление разрешения с работодателем взимается налоговый сбор.

В Казахстане на государственном уровне оказывалась поддержка в привлечении ВКС. Так, в Плате нации «100 конкретных шагов» – Программе Президента Республики Казахстан от 20

мая 2015 г., в первом разделе институциональных реформ «Формирование профессионального государственного аппарата», шаг 11 допускался прием на госслужбу зарубежных менеджеров наряду со специалистами из частного сектора и гражданами Республики Казахстан – сотрудниками международных организаций. В документе уточнялось, что «... их назначение может осуществляться по особым требованиям и отдельному перечню должностей» и что «этот шаг делает государственную службу открытой и конкурентоспособной системой». Эта норма так фактически и не была воплощена в жизнь. Тем не менее квалифицированные иностранные специалисты востребованы в различных отраслях казахстанской экономики<sup>6</sup>.

Стимулированию привлечения иностранных специалистов способствовало принятие в феврале 2015 г. Правил предоставления инновационных грантов на повышение квалификации инженерно-технического персонала за рубежом, привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов, привлечение консалтинговых, проектных и инжиниринговых организаций к внедрению управленческих и производственных технологий (утратили силу в ноябре 2016 г.).

Грант на привлечение ВКС предоставлялся для совершенствования технологических процессов, повышения эффективности использования оборудования. Могли привлекаться иностранные специалисты в инженерно-технической сфере.

Возмещение части затрат по привлечению ВКС осуществлялось в пределах 40 % от обоснованных заявленных затрат на выплату стоимости оказанных услуг (без учета затрат на проезд, проживание, оплаты суточных), но не более 9 млн тенге на 1 специалиста в год и не более трех специалистов в год. В случае привлечения более трех ВКС в год стоимость услуг последующих специалистов не возмещалась. Срок освоения гранта на привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов не должен был превышать 1 год<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> URL: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31573852#pos=21;-48](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31573852#pos=21;-48).

<sup>6</sup> URL: <https://kokshetau.asia/socialnews-mobile/36802-bankamiv-kazakhstan-rulyat-inostrantsy-pochemu-strane-nuzhny-ekspaty>.

<sup>7</sup> Постановление Правительства Республики Казахстан от 9 августа 2012 г. № 1035. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200001035>.

В 2019-2020 гг. рассматривались поправки в миграционное законодательство Республики Казахстан, касающиеся в том числе трудовой деятельности иностранной рабочей силы. Поправками, в частности, предусматривалось расширение возможностей для высококвалифицированных иностранных работников самостоятельно трудоустроиться в приоритетных секторах экономики на основании справки о квалификации<sup>8</sup>.

В условиях запуска нового инвестиционно-го цикла в **Республике Беларусь** актуальной становится задача привлечения зарубежных специалистов, обладающих высокой профессиональной квалификацией. В стране имеется определенный опыт по управлению крупными предприятиями иностранными менеджерами. Так, после приобретения в октябре 2008 г. контрольного пакета акций «Лидского пива» финский концерн Olvi Group назначил генеральным директором белорусской компании литовца Аудрюса Микшиса, который в свое время возглавлял завод, принадлежащий Olvi Group в Литве. После покупки в декабре 2007 г. контрольного пакета акций бобруйской компании «Сябар» концерном Heineken белорусскую компанию возглавил иностранный специалист. Им стал Хенк Ван Гельдерен (Нидерланды), который ранее занимал должности вице-президента пивоваренных компаний Sun Interbrew, «Пивоварни Ивана Таранова».

В 2016-2017 гг. был создан еще один прецедент привлечения экспата в промышленный сектор страны, когда Г. Каукас (Литва) возглавил холдинг организаций деревообрабатывающей промышленности «BORWOOD», созданный при участии Банка развития Республики Беларусь и объединивший 9 предприятий с государственным участием – «Гомельдрев», «Мостовдрев», «Речицадрев», «ФанДОК», «Борисовдрев», «Витебскдрев», «Могилевдрев», Новосверженский лесозавод, а также компании «Мозырский ДОК», «Белорусская лесная компания», «БР-Вуд»<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Приравнивать статус трудовых иммигрантов к сезонным работникам планируют в Казахстане. URL: [https://forbes.kz/news/2019/12/11/newsid\\_214637/?utm\\_source=forbes&utm\\_medium=incut&utm\\_campaign=news](https://forbes.kz/news/2019/12/11/newsid_214637/?utm_source=forbes&utm_medium=incut&utm_campaign=news).

<sup>9</sup> Холдинг организаций деревообрабатывающей промышленности. URL: <https://borwood.by>.

В момент назначения на должность руководителя холдинга Г. Каукас имел 25-летний опыт развития бизнеса как в Литве, так и в Беларуси, где он являлся директором компании «ВМГ Индустри», построившей в Могилеве мебельный кластер. Литовский холдинг VMG является одним из ведущих производителей мебели и ДСП в странах Балтии, его продукцию через свои сети магазинов в разных странах мира реализует шведский мебельный концерн ИКЕА.

Основными задачами топ-менеджера являлись: загрузка производственных мощностей, повышение эффективности, выход на безубыточную работу предприятий холдинга и др. С его участием было централизовано управление финансовыми потоками, выстроена система продаж, закупки сырья и материалов, созданы стандартизированные формы оперативной управленческой отчетности. В то же время ему не удалось в полной мере преодолеть организационные барьеры в работе с государственными структурами, сформировать собственную команду, возникло непонимание со стороны директоров госпредприятий, что в итоге через 6 месяцев и привело к расторжению контракта.

Общий порядок привлечения иностранных граждан на территорию нашей страны регулируется Законом Республики Беларусь «О внешней трудовой миграции» от 30 декабря 2010 г., Инструкцией о порядке выдачи разрешения на привлечение в Республику Беларусь иностранной рабочей силы и специального разрешения на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь.

Работодателю для приема на работу иностранного гражданина необходимо пройти ряд процедур для получения специального разрешения на указанного работника (не требуется для граждан Российской Федерации, Казахстана, Армении и Кыргызстана, а также сотрудников компаний Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень»). Срок, на который выдается специальное разрешение, составляет два года – в отношении высококвалифицированных работников; один год – в отношении иных работников.

Порядок назначения руководителя госпредприятия в Республике Беларусь регулируется по-

становлением Совета Министров Республики Беларусь №604 от 15 мая 2007 г. «О заключении контрактов с руководителями государственных организаций». В соответствии с ним назначение на должность руководителя республиканского унитарного предприятия осуществляется отраслевыми органами, в подчинении которых находятся эти организации. Контракты руководителей согласовываются с Государственным комитетом по имуществу. Согласно положению, руководитель государственной организации не имеет права иметь счета в иностранном банке.

Руководителей крупнейших белорусских организаций назначает Президент Республики Беларусь. Кроме того, в соответствии с постановлением Министерства промышленности Республики Беларусь №21 от 29 ноября 2006 г. «О работе с руководящими кадрами в Министерстве промышленности Республики Беларусь, государственных органов, подчиненных Министерству промышленности», назначение на руководящую должность возможно только после включения в кадровый реестр Министерства промышленности Республики Беларусь после прохождения конкурсного отбора.

Лица, состоящие в резерве, проходят обязательное обучение, в процессе которого формируется профессиональная готовность к занятию руководящей должности. Как правило, это госслужащие или специалисты, имеющие стаж работы в госсекторе.

Указом Президента Республики Беларусь от 26 июля 2004 г. №253 «О работе с руководящими кадрами в системе государственных органов и иных государственных организаций» регулируются вопросы формирования резерва руководящих кадров. В соответствии с п. 11 Положения об организации работы с руководящими кадрами, в системе государственных органов и иных государственных организаций в резерв зачисляются граждане, принявшие участие в конкурсном отборе и рекомендованные конкурсной комиссией для зачисления в кадровый резерв. Иностранные граждане не могут быть зачислены в кадровый резерв. В такой ситуации привлечение экспатов как руководителей крупных промышленных госпредприятий максимально затруднено или же практически невозможно.

Обобщая зарубежный и отечественный опыт, необходимо отметить, что среди причин привлечения иностранных топ-менеджеров (экспатов) выделяется обострение конкуренции, вызванное глобализацией и проникновением на местный рынок иностранных компаний. В связи с этим для сохранения конкурентоспособности возникает необходимость привлечения специалистов с уникальным опытом, компетенциями и международными связями, которые отсутствуют, например, при подготовке и проведению IPO, организации нового бизнеса (Greenfield- и Brownfield-проекты).

Во многих случаях иностранные менеджеры имеют преимущество в виде опыта ведения бизнеса в развитых странах, современного стиля управления и прогрессивного подхода к решению задач. Экспаты востребованы при преодолении кризисных ситуаций, возникших на предприятии (опыт АВТОВАЗ), при разрешении внутрикорпоративных конфликтов (опыт Норникеля). Отдельного внимания заслуживает широкое привлечение экспатов в государственные холдинги Казахстана в качестве членов советов директоров, что способствует повышению качества управления госактивами страны с учетом международного опыта и авторитета зарубежных специалистов (опыт компаний «Самрук-Казына», «КазМунайГаз» и др.).

Особого внимания заслуживает опыт Казахстана по стимулированию привлечения ВКС посредством предоставления компаниям инновационных грантов для повышения квалификации инженерно-технического персонала за рубежом, привлечения высококвалифицированных иностранных специалистов, а также консалтинговых, проектных и инжиниринговых организаций к внедрению управленческих и производственных технологий.

Зарубежный опыт свидетельствует, что приглашение на работу экспата имеет наиболее высокий экономический эффект при выполнении ряда условий.

Во-первых, когда компания достигла в своем развитии определенного этапа: бизнес приобрел существенный масштаб, международный размах, есть потенциал развития, требующий международного опыта и личных связей для продвижения интересов на зарубежных рынках.

Во-вторых, если корпоративная культура компании ориентирована на принятие современных стандартов управления и учета, внедрения передовых технологий производства.

В-третьих, когда есть готовность вслед за менеджером-экспатом нанимать из числа иностранцев ведущих инженеров, технологов, конструкторов, т. е. команду управленцев, контролирующих и организующих ключевые бизнес-процессы.

Кроме того, если не будет решительной поддержки собственника, то иностранный топ-менеджер не сможет преодолеть сопротивление переменам, повысить качество работы, обеспечить соблюдение технологий. Не решив задачу изменения корпоративной культуры, экспат не сможет успешно организовать бизнес-процессы и добиться устойчивой прибыльной работы предприятия.

Несмотря на определенные преимущества от привлечения экспатов для экономики, в России, Казахстане и Беларуси в той или иной степени сохраняются административные барьеры, препятствующие их более широкому найму (квотирование, разрешение на работу, визовые и миграционные ограничения и др.). В рассматриваемых странах не

сформулированы стратегии, определяющие участие зарубежных специалистов в экономике страны. В связи с этим подход к регулированию вопросов квалифицированной миграции требует комплексного рассмотрения, дальнейшей детализации, и в первую очередь дифференциации правового статуса высококвалифицированных иностранных специалистов, занимающих руководящие должности в компаниях.

### Литература

**Солнцев С.** 2012. Иностранные топ-менеджеры на российском рынке труда: тенденции 2000-х. *Вестник федерального бюджетного учреждения «Государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции Российской Федерации»*. № 2. С. 37-43.

**Санжаровская Ю.В.** 2014. Иностранный человеческий капитал: особенности привлечения высококвалифицированных иностранных специалистов. *Статистика и экономика*. № 6. С. 142-143.

**Expatriate Explorer.** 2020. *Survey HSBC*. URL: <https://expatexplorer.hsbc.com/survey>.

**Expatriate Insider.** 2020. *Best & Worst Places for the Sustainable Expat*. URL: <https://www.internations.org/expat-insider/2020/best-worst-places-for-sustainability-40040.ъ>



ДИНАМИКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ БЕЛОРУССКИХ  
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Морозова Е.Ю.

Конъюнктурные опросы, имеющие вековую историю, в настоящее время занимают значимое место в системе обеспечения органов государственной власти, аналитических центров, субъектов хозяйствования информацией, дополняющей официальную статистику. Опросы позволяют исследовать тенденции деловой активности промышленных предприятий и собрать мнения руководителей и ведущих специалистов о ситуации в отрасли и прогнозах на ближайшее будущее. В настоящее время они проводятся во многих странах мира. Европейская комиссия, например, ежемесячно публикует сведения о деловой активности всех 27 стран-членов Евросоюза. Показатели охватывают многие сектора экономики (помимо промышленности, – розничную торговлю, строительство, сельское хозяйство, транспорт и т.д.). В Беларуси конъюнктурные опросы проводятся более 25 лет Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь в полном соответствии с единой гармонизированной программой Европейского союза по проведению опросов бизнеса и потребителей<sup>1</sup>.

Несмотря на то что конъюнктурные опросы не дают точных сведений об уровне производства, спроса или занятости, они позволяют выявлять тенденции развития отрасли и оценивать стадии деловых циклов. Изучается небольшое количество наиболее существенных показателей, отражающих состояние и деятельность субъектов хозяйствования. В промышленности к таким показателям относятся фактические и ожидаемые (на месяц, следующий за месяцем проведения опроса) ценовые тенденции и уровень колебаний в запасах сырья и материалов, готовой продукции; отраслевая ситуация «выпуск-спрос»; инвестиционные возможно-

сти и намерения; уровень и динамика использования производственных мощностей; стратегия занятости; изменение экспортных возможностей. Причем проводится сбор качественных, а не количественных сведений путем внесения в анкету вопросов с трехкатегорийной градуировкой ответов как в отношении соответствующих направлений изменения деловой активности в обследуемом периоде по сравнению с предыдущим и следующим периодами (рост, без изменения, спад), так и ее уровня в обследуемом периоде по отношению к нормальному (выше, соответствует, ниже) (Елисева, 2018).

Особенности составления анкеты определяют форму получения результатов конъюнктурных опросов. Основная их часть в каждом опросе представлена в виде балансовых оценок – разницы между процентными долями положительных и отрицательных ответов о динамике показателя. Баланс может принимать значения от -100 (абсолютно все респонденты выбрали ответ «снижение» или «ниже нормы») до +100 (абсолютно все респонденты выбрали ответ «рост» или «выше нормы»). Ответы «нет изменений» или «норма» в расчете баланса не используются (Цухло, 2018. С. 35).

Кроме балансовых оценок отдельных показателей, важным элементом анализа деловой активности предприятий является конструирование свод-

ОБ АВТОРЕ

**МОРОЗОВА**

**Екатерина Юрьевна**  
(morozova@niei.by,)  
кандидат экономических наук,  
заведующий отделом  
НИЭИ Министерства экономики  
Республики Беларусь  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
эконометрический анализ, ин-  
формационные технологии,  
конъюнктурные опросы.

<sup>1</sup> URL: [https://ec.europa.eu/info/files/user-guide-joint-harmonised-eu-programme-business-and-consumer-surveys\\_en](https://ec.europa.eu/info/files/user-guide-joint-harmonised-eu-programme-business-and-consumer-surveys_en).



ных индикаторов. Единая гармонизированная программа Европейского союза предлагает в качестве основного сводного индикатора использовать Индекс предпринимательской уверенности, ИПУ (1). Для составления сводного индикатора выбраны показатели, наиболее чувствительные к изменениям конъюнктуры:

$$ИПУ = \frac{П_{пр} + С - З_{гп}}{3}, \quad (1)$$

где  $П_{пр}$  – балансовая оценка прогнозируемого изменения объемов производства;

$С$  – балансовая оценка объема текущего спроса;

$З_{гп}$  – балансовая оценка текущего объема запасов готовой продукции;

$3$  – количество показателей.

Использование сводных индикаторов позволяет уменьшить влияние случайных колебаний отдельных факторов и улучшить прогностические свойства проводимых исследований. Сводные показатели широко используются для обнаружения поворотных точек экономического цикла, а также в качестве опережающих индикаторов, предсказывающих развитие сложных состояний в экономике (Морозова, 2020. С. 27).

Важной особенностью проведения конъюнктурных опросов является возможность получения с их помощью дополнительных сведений, которые не могут быть получены другим путем. Так, на регулярной основе в анкету опроса включается вопрос о факторах, сдерживающих развитие производства.

Опрос белорусских промышленных предприятий, проведенный в июле 2021 г., зафиксировал наиболее высокую за последние 5 лет деловую активность. Хотя среди июльских оценок объема производства и спроса преобладают ответы «ниже, чем обычно», что имеет результатом отрицательную балансовую оценку показателей, их значение максимально за весь период проведения исследования (рис.1).

Если в 2016-2017 гг. о том, что спрос «выше, чем обычно», заявляли 2-3% респондентов, то к середине 2021 г. такой ответ давали уже 18-20% респондентов. Следствием повышения спроса стало в том числе уменьшение запасов готовой продукции. В июле 2021 г. балансовая оценка текущего уровня запасов готовой продукции достигла наименьшего значения с конца 1999 г. – минус 7 пунктов. К середине 2021 г. значительно увеличилось и количество предприятий, чей текущий объем производства «выше, чем обычно». Балансовая оценка текущего уровня объема производства все еще остается отрицательной, при этом летом 2021 г. она также зафиксировалась на максимальном уровне за весь период проведения исследований деловой активности белорусских промышленных предприятий с использованием конъюнктурных опросов.

За год произошли существенные изменения в степени значимости факторов, оказывающих сдерживающее влияние на производственную деятельность промышленных предприятий (см. таблицу).

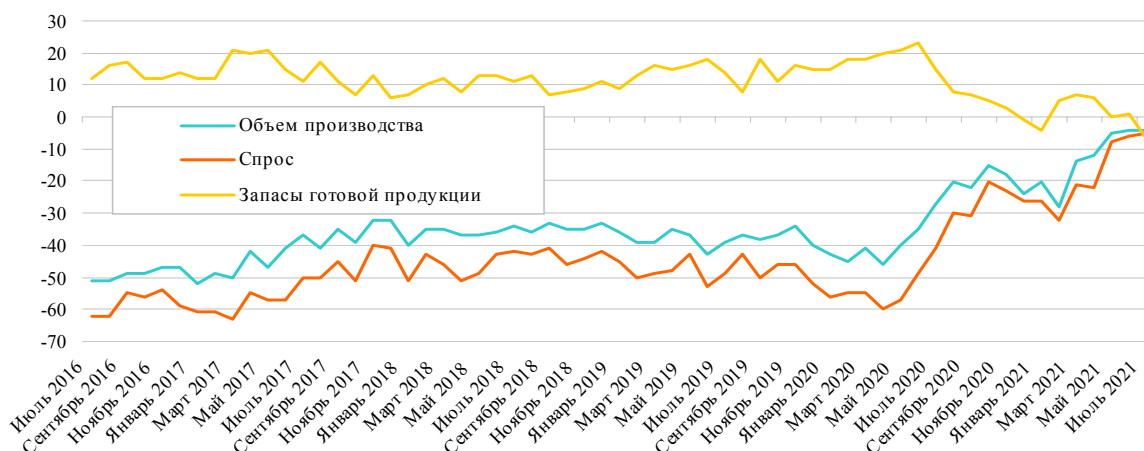


Рис. 1. Динамика оценок основных показателей деятельности предприятий (на момент проведения опросов, балансовых пунктов (б. п.))

Источник: весь графический материал статьи является авторской разработкой на основании данных опросов.

Значимость факторов, сдерживающих производство, % от ответивших

Фактор	Июль 2021 г.	Июль 2020 г.
Высокие цены на сырье и материалы	60	35
Низкий платежеспособный спрос	42	52
Недостаток оборотных средств	37	36
Неплатежи потребителей	37	41
Высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей	33	33
Высокая конкуренция со стороны отечественных производителей	29	32
Эпидемиологическая ситуация	22	37
Нехватка квалифицированных кадров	20	15
Высокий процент по банковским кредитам	17	12
Дефицит необходимого сырья и полуфабрикатов	15	9
Налоговая политика	11	7
Недостаток необходимого оборудования	11	9
Трудности в получении кредита	11	6
Ничего не сдерживает	10	9
Кредитно-денежная политика	8	6
Заниженный курс белорусского рубля	8	6

Наиболее значимым сдерживающим фактором летом 2021 г. были высокие цены на сырье и материалы – на него указали 60% респондентов. Низкий платежеспособный спрос 42% респондентов отметили в качестве одного из значимых сдерживающих производство факторов. Следует отметить, что в июле 2020 г. он был самым часто отмечаемым (в 1,2 раза) фактором. Высокие же цены на сырье и материалы был лишь пятым по значимости сдерживающим фактором. За год почти в 2 раза уменьшилось влияние на предприятия эпидемиологической ситуации, хотя она и в настоящее время является седьмым по значимости сдерживающим фактором.

Следует отметить, что количество респондентов, деятельность которых ничто не сдерживает, колеблется примерно на одном уровне – около 10% всех ответивших. В то же время в европейских странах ответ о том, что их деятельность не сдерживается ничем, дают чаще в 3-4 раза, чем в Беларуси.

Несмотря на большое количество сдерживающих производство факторов, прогноз развития ситуации респонденты дают достаточно оптимистичный и в целом соответствующий обычному прогнозу для этого времени года (рис. 2). Если на август 2021 г. прогнозная оценка спроса составляла 15 б. п., производства – 19, экономического положения – 11, то на август 2020 г. и

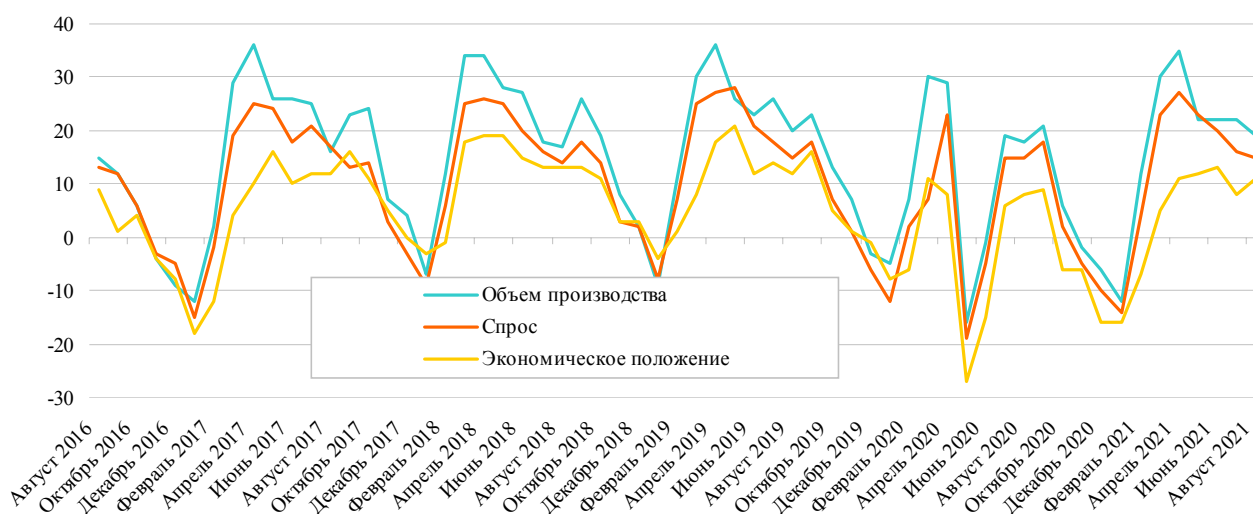


Рис. 2. Динамика балансовых оценок прогнозируемого изменения объема производства, спроса и экономического положения белорусских промышленных предприятий, б. п.

август 2019 г. прогноз объема производства – 18 и 20 б. п. соответственно, спроса – по 15 б. п., экономического положения – 8 и 12 б. п.

Благоприятная текущая ситуация и достаточно оптимистичные прогнозы на будущее обуславливают высокий уровень сводного индекса предпринимательской уверенности в промышленности. Его величина в июле 2021 г. достигла +7 пунктов (при исключении сезонной составляющей +6 пунктов), что является максимальным значением за весь период проведения исследования (рис. 3). В большей степени такой рост обусловлен текущими оценками спроса и запасов готовой продукции, так как, по сути, величина прогнозируемого объема производства достаточно типична для данного месяца.

Динамика индекса предпринимательской уверенности с приемлемой степенью точности отражает фактическое изменение выпуска продукции отраслью. Самое существенное отклонение за последние 5 лет произошло в апреле 2020 г. – месяце введения во многих странах существенных ограничений, связанных с распространением пандемии коронавирусной инфекции. При этом падение индекса предпринимательской уверенности было связано именно со значительным ухудшением прогнозных оценок объема производства, отражающих обеспокоенность субъектов хозяйствования. Такая ситуация полностью соответствует цели проведения конъюнктурных опросов – сбору сведений об оценке общего вос-

приятия процессов, происходящих в отрасли, и дальнейших ожиданий.

Не вызывает сомнения, что оценка конъюнктуры и ожидание изменения экономического положения конкретного респондента находятся в определенной зависимости. Предприятия, которые наиболее высоко оценивают текущее положение дел, а также делают оптимистичные прогнозы об изменении объема выпуска, не могут не ожидать в ближайшем будущем улучшения экономического положения (рис. 4, 5).

При этом, однако, нельзя утверждать, что индекс предпринимательской уверенности и прогноз экономического положения могут выступать взаимозаменяемыми показателями. Коэффициент корреляции между ними составляет всего 0,53, что делает возможным использование балансовых оценок экономического положения для оценки деловой активности предприятий лишь в качестве косвенного показателя.

Очевидно, что оценка ситуации будет отличаться в зависимости от характеристик предприятий, входящих с ту или иную группу. Дополнительный анализ позволяет более точно оценивать ситуацию в отрасли и выявлять потенциальные слабые элементы, требующие дополнительного внимания со стороны органов управления, или потенциально сильные, способные стать драйверами роста.

Так, на предприятиях горнодобывающей отрасли в середине лета 2021 г. зафиксировано значение ИПУ, в несколько раз превышающее уро-

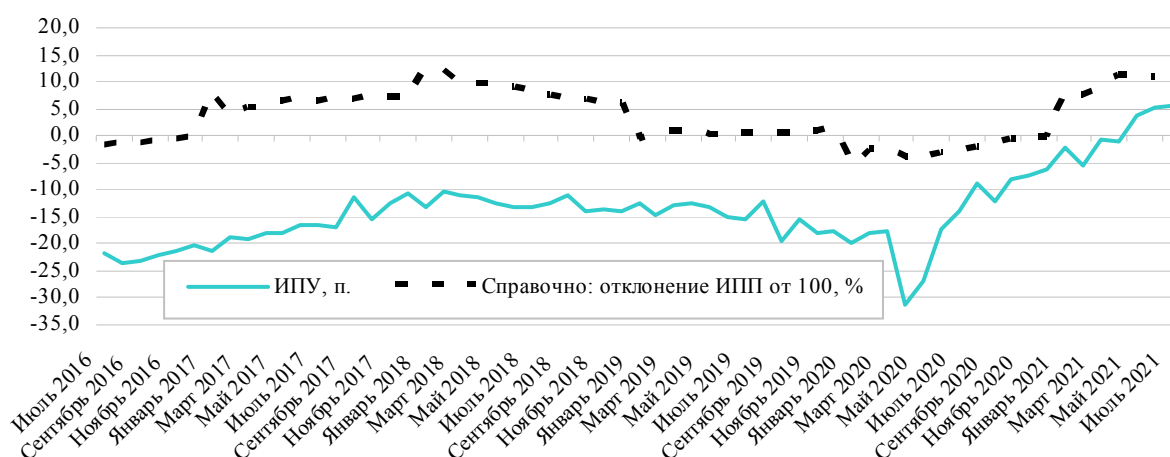


Рис. 3. Динамика ИПУ в промышленности (п., с исключением сезонной составляющей)

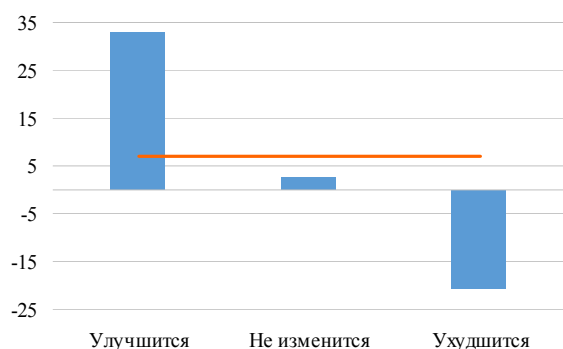


Рис. 4. ИПУ предприятий с различным прогнозом экономического положения, июль 2021 г., п.

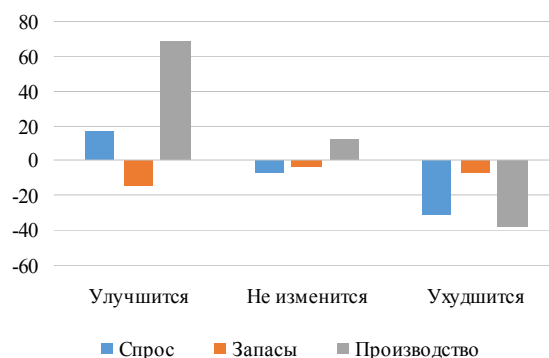


Рис. 5. Составляющие ИПУ предприятий с различным прогнозом экономического положения, июль 2021 г., б. п.

вень по промышленности в целом (+33 пункта). В обрабатывающей промышленности самое высокое значение индекса (+13 пунктов) в июле 2021 г. было отмечено на предприятиях, производящих машины и оборудование, не включенных в другие группировки.

Самое низкое значение индекса зафиксировано в производстве прочих готовых изделий (минус 13 пунктов). Кроме того, отрицательное значение индекса зарегистрировано для предприятий, занимающихся производством вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (минус 4 пункта). По всем остальным подсекциям обрабатывающей промышленности зафиксированы положительные значения ИПУ (рис. 6).

Самый низкий уровень ИПУ отмечен на предприятиях государственной формы собственности. Предприятиям с иностранным участием или находящимся в иностранной собственности в июле 2021 г. в большей степени свойственна высокая деловая активность (рис. 7).

В региональном аспекте среди белорусских промышленных предприятий в середине лета наиболее негативными оказались ожидания у предприятий Гродненской области. Средний уровень ИПУ для данного региона составлял минус 2 пункта. Предприятия г. Минска нейтральны в восприятии складывающейся ситуации, что определяется зафиксированным для данного региона нулевым значением ИПУ. Наибольшее зна-



Рис. 6. ИПУ в разрезе видов деятельности, июль 2021 г., п.

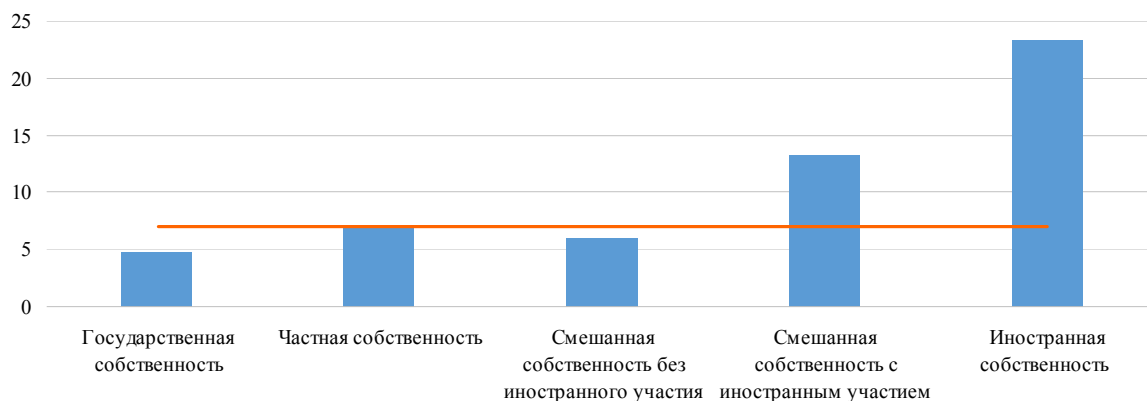


Рис. 7. ИПУ в разрезе форм собственности, июль 2021 г., п.

чение ИПУ (+12 пунктов) отмечено для предприятий Витебской и Могилевской областей (рис. 8).

В июле зафиксирована определенная зависимость ИПУ от размера предприятия. Наибольший оптимизм проявляют предприятия среднего размера с численностью от 500 до 1000 чел. Чем существеннее от среднего отличается размер предприятия, тем ниже уровень предпринимательской уверенности (рис. 9).

В то же время не выявлена зависимость между ИПУ и уровнем загрузки мощностей, а также уровнем рентабельности. Самый высокий уровень ИПУ действительно соответствует предприятиям с максимальным уровнем загрузки мощ-

ностей (рис. 10), однако минимальный уровень ИПУ отмечается как у предприятий с загрузкой 30-40% (минус 6 пунктов), так и с загрузкой 51-60% (минус 2 пункта). В то же время значения ИПУ для промышленных предприятий с загрузкой производственных мощностей 41-50% немного выше, чем средний уровень по промышленности (+ 8 пунктов).

При анализе влияния на ИПУ уровня рентабельности ситуация еще более неоднозначная. Убыточным предприятиям действительно свойственна низкая деловая активность (ИПУ составляет минус 14 пунктов). Максимальное значение ИПУ зафиксировано на предприятиях, имеющих уровень рентабельности от 20 до 30%

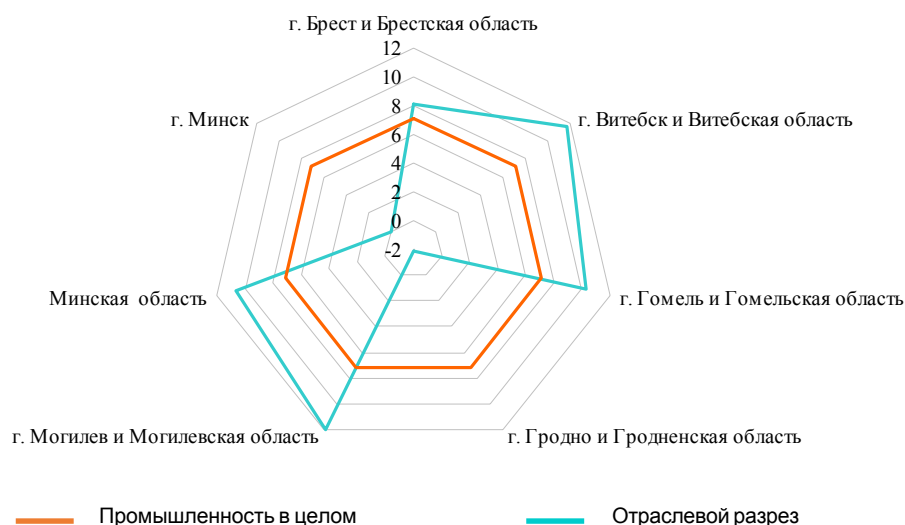


Рис. 8. ИПУ в региональном разрезе, июль 2021 г., п.

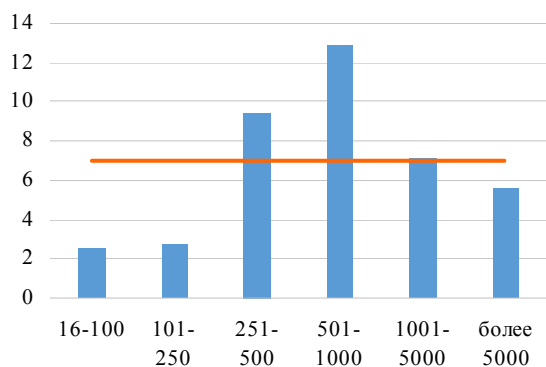


Рис. 9. ИПУ в разрезе численности, июль 2021 г., п.

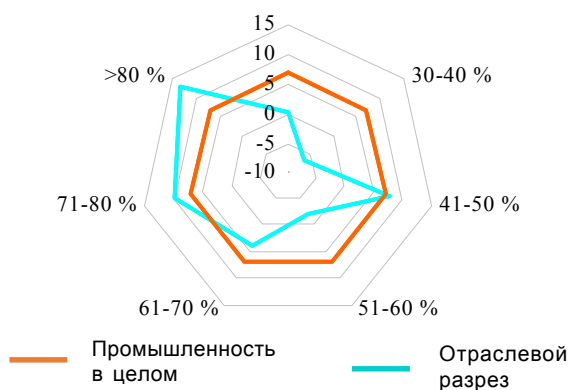


Рис. 10. ИПУ в разрезе уровня загрузки мощностей, июль 2021 г., п.

(+ 22 пункта). Второе по величине (+ 17 пунктов) – у предприятий, работающих с рентабельностью от 5 до 10%. В то же время у наиболее прибыльных предприятий с уровнем рентабельности от 30 до 50% ИПУ составляет лишь + 8 пунктов, что практически на уровне среднего по отрасли в целом (рис. 11).

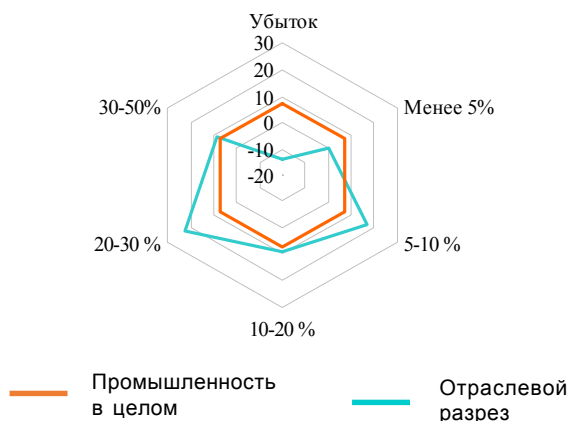


Рис. 11. ИПУ в разрезе уровня рентабельности, июль 2021 г., п.

Следует отметить, что рост деловой активности в 2021 г. является в настоящее время общемировой тенденцией, вызванной восстановлением экономики после жестких мер, предпринятых правительствами различных государств в 2020 г. в связи с пандемией коронавирусной инфекции (рис. 12).

При этом ИПУ европейских промышленных предприятий так же, как белорусских, к середине 2021 г. достиг максимального уровня за весь период публикации данных (+13 пунктов). Следует отметить, что с начала 2018 г., когда началось снижение деловой активности, ИПУ белорусских предприятий к настоящему моменту возрос на 17 пунктов, европейских – на 4 пункта.

Таким образом, проведенный в июле 2021 г. конъюнктурный опрос зафиксировал достаточно высокую степень позитивных ожиданий в промышленности. Индекс предприниматель-

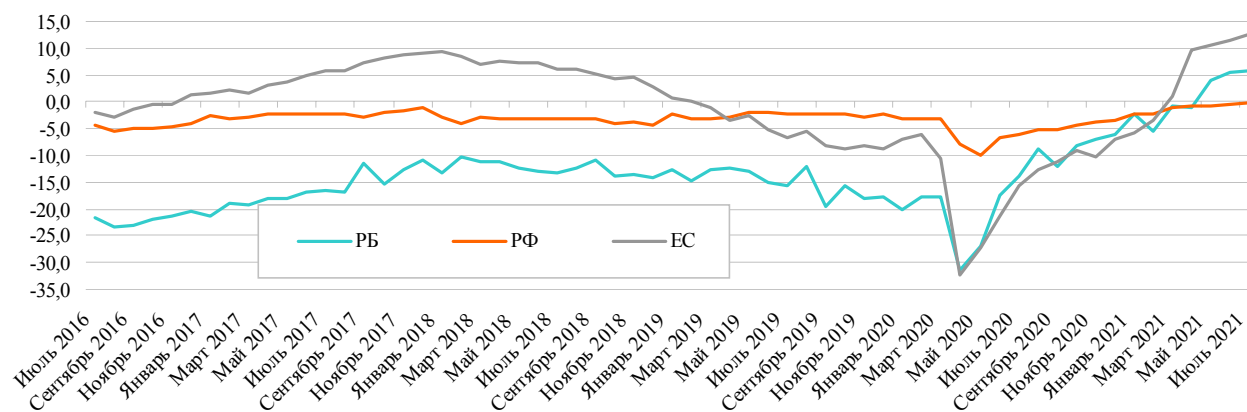


Рис. 12. Сопоставление динамики ИПУ в Республике Беларусь, обрабатывающей промышленности Российской Федерации и Евросоюзе, п.

ской уверенности достиг максимального значения за всю историю наблюдений. Вместе с тем прогноз роста экономического положения хоть и находится на достаточно высоком уровне, несколько уступает ожиданиям лета 2018-2019 гг. Наиболее уверенно себя чувствуют предприятия горнодобывающей отрасли, а также находящиеся в иностранной собственности. В целом тенденция роста рыночной конъюнктуры носит общемировой характер и связана с преодолением кризиса, обусловленного пандемией коронавируса.

### Литература

**Елисеева И.И. (ред.).** 2018. *Бизнес-статистика*. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Москва: Издательство Юрайт. 411 с.

**Морозова Е.Ю., Близнюк Е.Н., Голикова Н.В., Ковалевская И.М., Щипакова Н.Н.** 2020. Деловая активность промышленных предприятий: конъюнктурный опрос. *Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь*. №11. С. 25-32.

**Цухло С.В.** 2018. Конъюнктурные опросы предприятий в системе современной статистики. *Вопросы государственного и муниципального управления*. №2. С. 30-49.



## РАЗВИТИЕ НОВЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЦИФРОВЫХ ТРУДОВЫХ ПЛАТФОРМ

Дуктова Л.Г., Адамович А.В.

Ситуация пандемии коронавирусной инфекции стала катализатором развития новых форм занятости. В настоящее время доминирует стандартная занятость, однако для современного рынка труда характерна распространенность различных форм занятости нестандартной. Одним из новых ее проявлений в 2020-2021 гг. международные организации полагают платформенную занятость. Международная организация труда (МОТ), Европейский парламент, Организация экономического развития и сотрудничества (ОЭСР) рассматривают платформенную занятость в контексте нестандартных форм занятости.

**Платформенная занятость** – это деятельность по предоставлению услуг, сделки по которым осуществляются с помощью цифровой трудовой платформы, представляющей собой интернет-сайт и/или мобильное приложение для смартфонов и планшетов, объединяющее заказчика и исполнителя услуги, а также выступающее своего рода гарантом по выполнению обязательств по сделке. Программное обеспечение цифровой трудовой платформы направлено на сбор заказов, с одной стороны, и передачу их исполнителям – с другой.

В целом формой занятости признаются «...организационно-правовые способы использования труда, юридическое оформление отношений между заказчиками и исполнителями работы» (Устюжанина, Евсюков, Сигарев, Устюжанин, 2021. С.79).

Согласно классификации Международной организации труда (МОТ), формы занятости делятся на стандартные (отношения между сторонами регулируются законодательством о труде) и нестандартные. Однако при определении форм

занятости не все исследователи придерживаются позиции МОТ. Другие классификации базируются на различных признаках: по уровню формализации трудовых отношений, по режиму рабочего времени, по степени независимости работников и др. (табл. 1).

Новые формы занятости, по мнению международных экспертов, включают как абсолютно новые, так и «...существующие формы, которые переживают новую волну роста в ответ на макроэкономические, законодательные, нормативные и технологические изменения» (ООН, 2021. С.5). Вместе с тем в вопросах классификации новых форм занятости, которым посвящены исследования ОЭСР, Европейского фонда (Еврофонда) и других международных структур, консенсуса не наблюдается (табл. 2).

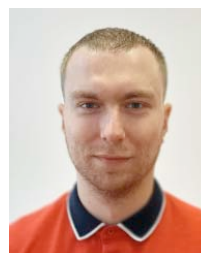
ОБ АВТОРАХ



**ДУКТОВА**

**Любовь Георгиевна**  
(docent2020@yandex.ru),  
кандидат филологических наук,  
доцент, заведующий отделом  
НИЭИ Минэкономики  
Республики Беларусь  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
госрегулирование экономики,  
медийно-коммуникационное  
партнерство в реализации  
решений.



**АДАМОВИЧ**

**Александр Васильевич**  
(alexander\_92@tut.by),  
научный сотрудник НИЭИ  
Министерства экономики  
Республики Беларусь  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
международные экономические  
отношения, цифровая экономика.



Нестандартные формы занятости

Организация / Автор	Классификации форм
МОТ	<b>Временная занятость</b> (работа на условиях договора на выполнение работ; сезонная работа; случайный труд, включая работу по дням)
	<b>Занятость на условиях неполного рабочего времени (частичная занятость)</b> (трудоовые отношения на условиях неполного рабочего времени и др.)
	<b>Временный агентский (заемный) труд /Многосторонние трудовые отношения</b> (три участника: наниматель (агентство) – организация (пользователь услуг) – работник. Нанимателем выступает агентство по предоставлению персонала, однако работник выполняет работу для организации – пользователя услуг, так называемый «лизинг работников»)
	<b>Зависимая самостоятельная занятость</b> <b>/Замаскированные трудовые отношения</b> (например, деятельность физлица как самозанятого с фактическим подчинением определенной компании)
Успожанина Е.В., Евсюков С.Г., Сигарев С.Г., Успожанин В.Л.	<b>Вынужденные формы:</b> <b>неустойчивая (временная) занятость;</b> <b>заемный труд;</b> <b>замаскированные трудовые отношения;</b> <b>принужденная частичная занятость</b>
	<b>Добровольные формы:</b> <b>портфельная занятость</b> (портфельный работник формирует «портфель работ», который включает разных работодателей, виды деятельности и др.; такие специалисты могут находиться в штате одной организации, одновременно работать по совместительству либо по договору на выполнение работ в другой компании); <b>проектная занятость</b> (заключение контракта/договора по продолжительности до срока окончания проекта либо его этапа); <b>долевая занятость</b> (долевое участие как со стороны нанимателя (группа компаний), так и со стороны работника (несколько сотрудников на одну ставку)); <b>краудворкинг(краудсорсинг)</b> (цифровые платформы используются «...для установления контакта между компаниями и широким кругом физических лиц, привлекаемых на добровольной основе для выполнения работ, связанных с решением тех или иных проблем инновационной производительной деятельности с использованием информационных технологий» (2021, С. 92)
	<b>Смешанная занятость:</b> <b>зависимая самозанятость;</b> <b>наемный предприниматель</b> («...данный тип отношений может относиться как к формально занятым (зависимая самостоятельная занятость), так и к наемным работникам. Если говорить о наемных работниках, то здесь можно выделить два случая: (а) большая часть оплаты труда наемного работника зависит от величины привлеченных им денежных средств (специалисты по продажам, работники сферы услуг и др.); (б) все или часть работников получают право прибыли компании» (2021. С. 93); <b>многосторонние трудовые отношения;</b> <b>коворкинг</b> («кооперация самозанятых путем: (а) создания зонтичной организации, которая предоставляет самозанятым сотрудникам административную и юридическую поддержку; (б) в форме учреждения кооператива, объединяющего самостоятельно занятых специалистов; (в) совместной аренды рабочих мест» (2021. С. 93)

Источник: авторская разработка с использованием в том числе данных МОТ. URL: [http://nic.vstu.by/wp-content/uploads/2017/09/wcms\\_554952-1.pdf](http://nic.vstu.by/wp-content/uploads/2017/09/wcms_554952-1.pdf).

Новые формы занятости

Организация	Новые формы занятости связаны со следующими направлениями:
Еврофонд (Eurofound. 2020. New forms of employment: 2020 update)	Мобильная работа на основе ИКТ Платформенная занятость Разовая работа Совместное использование наемного работника Совместное рабочее место Работа по ваучерам Коллаборативная занятость Промежуточное управление Портфельная работа
ОЭСР (OECD. 2019. Policy Responses to New Forms of Work)	Работа на цифровых платформах Временные контракты на очень короткий срок Контракты с негарантированными и/или непредсказуемыми часами работы Работа на индивидуальной основе

Источник: авторская разработка.

Различные точки зрения существуют и при идентификации форм занятости, в основе которых находятся три компонента (рис. 1):

1) производитель услуг (исполнитель/работающий);

2) потребитель услуг (заказчик/клиент);

3) автоматизированный сервис-посредник – цифровая трудовая платформа (мобильное приложение и/или веб-сайт), которая выполняет роль агрегатора заказов по выполнению услуг и определенного гаранта по выполнению обязательств по сделкам.

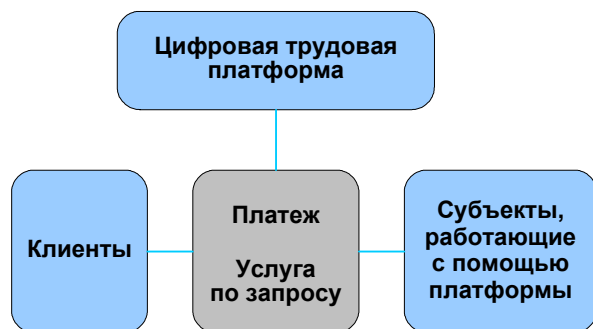


Рис 1. Схема работы цифровой трудовой платформы

Рассмотрим механизм работы цифровой трудовой платформы на примере сервиса такси в сравнении с его традиционным сервисом (табл. 3).

В 2020 г. в научной литературе и докладах международных организаций при анализе новых форм занятости, связанных с использованием цифровых трудовых платформ, стал использоваться термин «платформенная занятость», который рассматривается в совокупности с такими дефинициями, как «краудворк», «экономика свободного заработка», «уберизация», «гиг-экономика», «занятость с использованием элек-

Сравнительный анализ механизмов работы традиционного сервиса такси и такси на цифровой трудовой платформе Таблица 3

Компонент механизма	Традиционный сервис такси	Такси на цифровой трудовой платформе (ЦТП)
Агрегатор заказов	В роли агрегатора заказов и перенаправления производителям услуг (водителям такси) выступает оператор такси	В роли агрегатора заказов и перенаправления их производителям услуг (водителям такси) выступает ЦТП
Заказ услуги	Потребитель услуг звонит по телефону, называет место отправления и доставки, не видит маршрут, может не знать точную стоимость заказа, делает заказ	Потребитель услуг через ЦТП на карте выбирает место отправления и доставки, видит маршрут следования и время следования, уровень комфортности, анализирует ценовой диапазон и делает заказ
Цена	Может быть изначально не определена	Цена известна сразу
Гарант сделки (выполнение услуги и оплата за нее)	Процесс выполнения услуги не является прозрачным. Например, в случае недобросовестного потребителя услуг (пассажира) производитель услуг (водитель такси) может не получить оплату за услугу. И наоборот – производитель услуг может необоснованно завысить цену за услугу	В роли гаранта по выполнению обязательств сделки выступает цифровая трудовая платформа, которая делает процесс выполнения и оплаты услуги прозрачным. Для производителя услуги (водителя) гарантируется оплата услуги при безналичном расчете, для потребителя (пассажира) – доставка к месту требования
Доступность	Не требует специальных навыков работы с новыми технологиями. Доступ в интернет не требуется. Телефонная линия может быть занята, что вынуждает потребителя услуги тратить время на ожидание связи с оператором	Сервис доступен для глухонемых людей, а также для интровертов, так как заказ происходит посредством цифровой трудовой платформы без общения с оператором такси. Недоступен при отсутствии интернет
Рейтинг	Отсутствует	Выполнение поездки и производитель услуг, и потребитель услуги могут оценить ее по пятибалльной шкале. Для производителя услуг (водителя) это так называемые «баллы приоритета», поскольку программные алгоритмы направлены на получение преимущества в получении заказов. Следовательно, негативный рейтинг уменьшает шансы получения заказа и даже может привести к временной блокировке аккаунта водителя. Для потребителя услуг (пассажира) при плохом рейтинге аккаунт может быть также заблокирован
Наглядность маршрута поездки на карте	Отсутствует	Существует возможность отслеживания маршрута онлайн (в приложении на карте отражается передвижение такси)

Источник: авторская разработка.

тронного посредничества» и др. Например, в 2020 г. в обновленном отчете «Новые формы занятости» Еврофонда в классификации новых форм используется дефиниция «платформенная занятость» вместо термина «краудворк», обозначенного в редакции отчета 2015 г. В отчете ОЭСР «Политические меры в отношении новых форм трудовой деятельности» (2019) обозначены противоречия, связанные с идентификацией производителей услуг, работающих через цифровую трудовую платформу, как самозанятых либо как занятых по договору найма. Работники с такими характеристиками описываются как находящиеся в «серой зоне» между «зависимой занятостью» и самозанятостью.

Контент-анализ дефиниций, применяемых для характеристики новых форм занятости с использованием механизмов цифровых трудовых платформ, показывает, что среди авторов научных публикаций, а также в документах международных организаций нет единого понимания сущности термина, связанного с платформенной занятостью, отсутствует релевантность в применении терминологии во взаимосвязи со статистикой и нормами права.

Среди основных подходов к определению термина «платформенная занятость» можно выделить следующие формулировки.

*ОЭСР.* «Платформенная занятость включает широкий спектр видов деятельности, которые используют онлайн-платформы для связи спроса и предложения определенных услуг. В широком смысле услуги, предоставляемые цифровыми рабочими платформами, можно разделить на услуги, выполняемые в цифровом виде (например, услуги по переводу или дизайну и т.д.), и услуги, выполняемые на месте (например, транспорт, доставка, ведение домашнего хозяйства и т.д.). В некоторых случаях функция платформы выходит за рамки посреднической роли и включает предоставление работникам онлайн-среды и необходимых инструментов для выполнения их работы»<sup>1</sup>.

*Европейская комиссия.* «Цифровые платформы занятости определяются как цифровые сети,

которые алгоритмически координируют транзакции трудовых услуг»<sup>2</sup>.

*Еврофонд.* Платформенная занятость – это форма найма, при которой использование онлайн-платформы позволяет организациям или отдельным лицам получать доступ к другим организациям или частным лицам для решения проблем или предоставления услуг в обмен на оплату. Основные характеристики работы платформ: оплачиваемая работа организована через онлайн-платформу; задействованы три стороны: онлайн-платформа, клиент и работник; цель – выполнить определенные задачи или решить конкретные проблемы; услуги предоставляются по запросу<sup>3</sup>.

*МОТ.* Платформенная занятость – отличительная часть цифровой экономики. Соединяя предприятия и клиентов с работниками, платформы трансформируют трудовые процессы, что имеет серьезные последствия для будущих изменений на рынке труда. Цифровые трудовые платформы предлагают два типа трудовых отношений... В первом случае это трудовые отношения по договору найма, а во втором случае производитель услуг – это подрядчик либо самозанятый»<sup>4</sup>.

*Европейский парламент (Департамент экономической и научной политики и политики в области качества жизни).* «Платформенная занятость является частью более широкой платформенной экономики и подразумевает под собой доступ к услугам, обмену опытом и ноу-хау, предоставляемым отдельными лицами в обмен на оплату через онлайн-платформу или посредством нее... Платформенная занятость – это вся оплачиваемая рабочая сила, предоставляемая через онлайн-платформу или через нее в широком диапазоне секторов, где работа может иметь различные формы. Платформенная занятость состоит из работ, которые часто разбиваются на очень небольшие задачи, включающие предоставление

<sup>2</sup> Platform Workers in Europe. Evidence from the COLLEEM Survey. P. 7. URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC112157>.

<sup>3</sup> Eurofound. 2020. New forms of employment: 2020 update. P.13. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2020/new-forms-of-employment-2020-update>.

<sup>4</sup> ILO. 2021. *World Employment and Social Outlook*. URL: [https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2021/WCMS\\_771749/lang-en/index.htm](https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2021/WCMS_771749/lang-en/index.htm).

<sup>1</sup> OECD. 2020. *Regulating platform work in the digital age*. Going Digital Toolkit Policy Note. P. 5. URL: <https://goingdigital.oecd.org/toolkitnotes/regulating-platform-work-in-the-digital-age.pdf>.

услуг по запросу, и отношения с участием как минимум трех сторон: платформа, клиент (заказчик) и работник платформы» (Hauben, Lenaerts, Waeyaert, 2020).

*Высшая школа экономики.* «Платформенная занятость – это гибкий формат включения в рынок труда, предполагающий использование онлайн-платформы (цифровой платформы) в качестве посредника между поставщиками услуг (исполнителями работ) и потребителями (клиентами). Платформенная занятость может выполнять роль как основной, так и дополнительной занятости, увеличивая вариативность доступных специалистам режимов занятости»<sup>5</sup>.

Отсутствие единого определения является барьером для межстранового сопоставления показателей по занятости. В исследовании Бюро Конференции европейских статистиков «Углубленный обзор новых форм и качества занятости: последствия для официальной статистики» констатируется: «Отсутствие стандартизированного определения платформенной работы и того, как классифицировать работников и операторов в ней, отмечено как препятствие для производства данных, сопоставимых на международном уровне»<sup>6</sup>.

Запрос на институционализацию платформенного сегмента занятости вызван экономическими (получение данных о рабочей силе, потенциал моделей расчета ВВП с включением показателей цифровых ресурсов и др.), политическими и социальными причинами. В мировой судебной практике по делам, связанным с платформенной занятостью, рассмотрены прецеденты соотнесения рассматриваемых случаев со стандартной занятостью, необходимостью обеспечения работающих социальными гарантиями. В большинстве стран мира регулирование платформенной занятости находится в стадии поиска решений по инкорпорированию данного формата в систему государственного регулирования трудовых отношений и гражданских прав. По решению вопроса соотнесения платформенной занятости

с трудовым законодательством наблюдаются полярные точки зрения.

С одной стороны, существует намерение нивелировать риск перехода от гарантированных трудовых отношений к случайной занятости, следствием чего является дерегуляция трудовых отношений, постепенное исчезновение социально-трудовых гарантий. Для многих стран негативные последствия дефицита мер социальной защиты для занятых посредством цифровых трудовых платформ особенно проявились в период кризиса 2020 г., вызванного коронавирусной инфекцией.

С другой стороны, существует точка зрения, что попытка включить механизм работы цифровых трудовых платформ в рамки традиционного трудового законодательства может разрушить сложившийся порядок и нивелировать все преимущества платформ как для клиентов, так и для исполнителей. Данный подход может создать угрозу устойчивости платформенной занятости, повысить издержки, снизить маржинальность ее функционирования и таким образом вытолкнуть из этого сегмента рынка часть игроков. Исследователи Высшей школы экономики подчеркнули, что «вследствие этого значительная часть занятых вернется в теневой сектор экономики, а рынок труда покинет часть вовлеченных в платформенную занятость работников – в первую очередь наименее защищенные группы, что приведет к снижению доходов населения»<sup>7</sup>.

Развитию цифровых трудовых платформ по оказанию услуг посвящено исследование, проведенное по запросу Европейской Комиссии, результаты которого (опросы Eurobarometer 2016 и 2018 гг.) свидетельствуют о положительной динамике занятости населения многих стран Евросоюза с помощью цифровых трудовых платформ (рис. 2).

По оценкам МОТ, за последние 10 лет число платформ в системе соединения исполнителей и заказчиков (клиентов) по предоставлению услуг выросло практически в 5,5 раза (для сравнения: 2010 г. – 142 платформы, 2020 г. – 777). При этом почти десятикратно

<sup>5</sup> Платформенная занятость: определение и регулирование. 2021. Высшая школа экономики. URL: [https://ncmu.hse.ru/data/2021/05/26/1438190156/Доклад\\_Платформенная\\_занятость\\_002.pdf](https://ncmu.hse.ru/data/2021/05/26/1438190156/Доклад_Платформенная_занятость_002.pdf).

<sup>6</sup> Углубленный обзор новых форм и качества занятости: последствия для официальной статистики. 2021. ООН. ЕЭК. 43 с. URL: [https://unece.org/sites/default/files/2021-06/CES\\_9\\_2107210R\\_0.pdf](https://unece.org/sites/default/files/2021-06/CES_9_2107210R_0.pdf).

<sup>7</sup> Платформенная занятость: определение и регулирование. 2021. Высшая школа экономики. URL: [https://ncmu.hse.ru/data/2021/05/26/1438190156/Доклад\\_Платформенная\\_занятость\\_002.pdf](https://ncmu.hse.ru/data/2021/05/26/1438190156/Доклад_Платформенная_занятость_002.pdf).

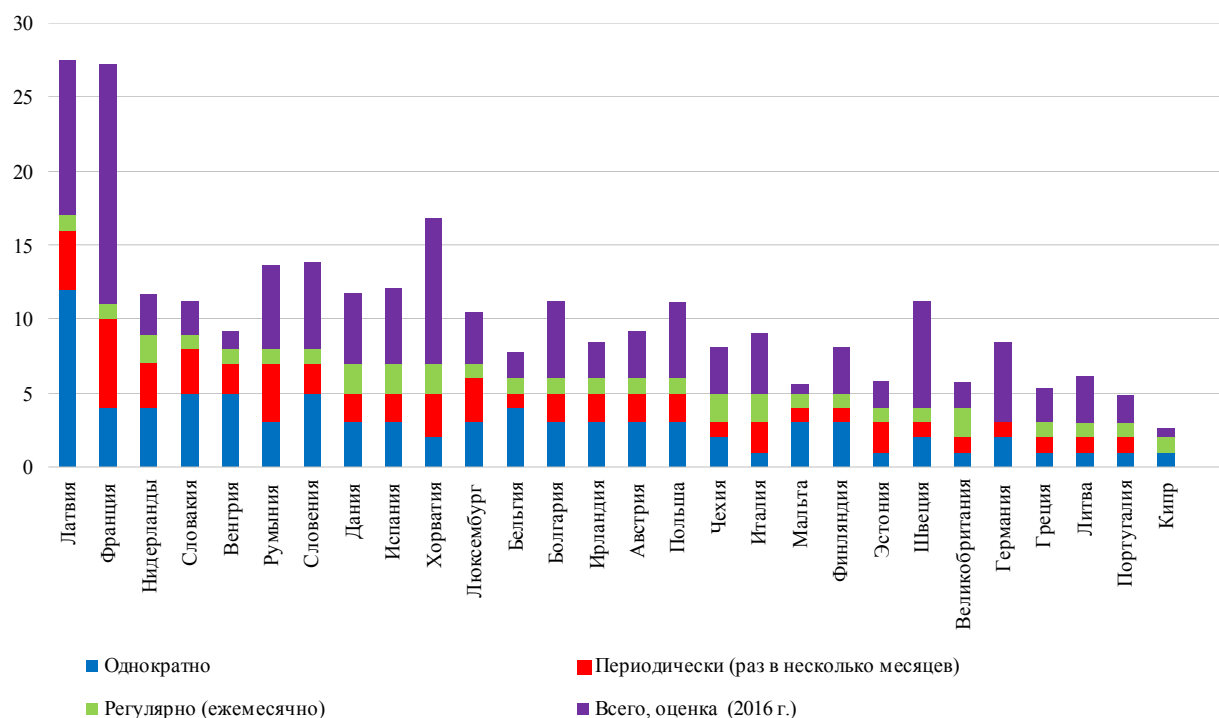


Рис. 2. Доля населения отдельных стран ЕС, вовлеченного в сферу предоставления услуг с использованием платформ (результаты опроса Eurobarometer), 2018 г., %

Примечание. В число платформ включены так называемые капитальные платформы, обеспечивающие продажу и аренду капитальных ресурсов, в том числе недвижимости. Оценка на основе данных Flash Eurobarometer, полученных в результате выборочных опросов населения 2016 и 2018 гг.

Источник: European Commission. 2018. URL: <https://doi.org/10.1787/888933930801>.

вырос показатель числа платформ такси<sup>8</sup>. Однако оценка фактически занятых посредством платформы представляет собой проблему из-за неразглашения данных со стороны платформ. Опросы исследователей и статистических агентств в странах Европы и Северной Америки в период с 2015 по 2019 г. показывают, что в платформенную занятость включено от 0,3 до 22% взрослого населения, выполнявшего работу с платформой. В числе мировых лидеров по доле занятых в платформенном сегменте находится Китай.

В настоящее время в мире выделяется ряд сфер, где развивается платформенная занятость: транспортные услуги (например, цифровые платформы такси Addison Lee, Яндекс.Такси), услуги доставки, по которым уже выделились отдельные направления: курьерские услуги; доставка фермерской продукции, продуктов питания; ус-

луги по уходу, образованию, по переводу документов и прочие деловые услуги; творческие услуги и дизайн; клининговые, сантехнические и прочие услуги для дома.

Выделяют два типа платформ: веб (online)-платформы и платформы, основанные на местоположении.

К первому типу относятся платформы, являющиеся агрегаторами заказов, выполнение работ по которым происходит в формате онлайн либо удаленно. К ним относятся платформы фриланса, своего рода «биржи свободных исполнителей услуг». Для таких площадок платформенной занятости характерна положительная динамика роста выручки.

Примером белорусских бирж фриланса являются: Globalfreelance.by, ITFreelance.by, «Фрилансер.бел», Freelancehunt.by. По состоянию на август 2021 г. на цифровой площадке Freelancehunt.by зарегистрировано 79,5 тыс. пользователей со статусом «Заказчик» и 166 тыс. со статусом «Фрилансер».

<sup>8</sup> ILO. 2021. *World Employment and Social Outlook*. URL: [https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2021/WCMS\\_771749/lang=en/index.htm](https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2021/WCMS_771749/lang=en/index.htm).

Сервисы такси и услуги по доставке относят ко второму типу цифровых трудовых платформ. Быстрый рост выручки компаний, работающих в платформенном сегменте занятости, связан с расширением ассортимента услуг и активным продвижением их в сети Интернет. Например, выручка Яндекс, связанная с сегментом такси, возросла на 50% в IV квартале 2020 г. по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. На рост выручки благоприятное влияние оказывают и такие факторы, как объединение (полное либо частичное) с иными игроками в своем сегменте рынка.

В настоящее время в Республике Беларусь для официального сотрудничества с цифровыми платформами используются следующие схемы работы: по договору оказания услуг (глава 39 Гражданского кодекса Республики Беларусь (ГК)); по договору выполнения работ/по договору подряда (глава 37 ГК), по лицензионному (авторскому) договору (глава 61 ГК); без оформления документов.

Что касается мировой практики, то в разных странах новые форматы занятости с использованием цифровых платформ регулируются по-разному. Например, в Бразилии для работы с платформами могут использоваться «временные контракты». Согласно нормам закона № 13467/2017, «временный (трудовой) контракт» может заключаться с работником для оказания услуг на непостоянной основе, при этом заработная плата работников должна быть не ниже минимальной почасовой оплаты труда других сотрудников компании, которые работают на той же должности по срочному или бессрочному трудовому договору. В Нидерландах к платформенной занятости применимы «трудовые договоры с «минимальным количеством часов», т. е. в рамках этих договоров сотруднику либо не платят за неотработанные часы, либо количество рабочих часов в течение недели, месяца или года не фиксируется; возможно также использование «трудовых договоров «по вызову». В Колумбии подготовлен законопроект о виртуальном (дистанционном) труде. Речь идет о работе, осуществляемой онлайн с помощью технологий, что в недостаточной мере охватывает все направления платформенной занятости. В Индии в рамках Кодекса

социального обеспечения зафиксированы определения «гиг-работник» и «платформенный работник». В первом случае речь идет о занятых вне формата традиционных отношений «работодатель – наемный работник», во втором – о работниках, которые также находятся вне формата отношений «работодатель – наемный работник», но при этом обращаются к организациям или частным лицам через онлайн-платформу и выполняют работу или оказывают услуги за оплату. Кодекс предусматривает регистрацию данных категорий работающих. В законодательствах ряда стран направления деятельности, связанные с платформенной занятостью, можно соотнести с самостоятельной занятостью и предпринимательством.

В Республике Беларусь некоторые виды деятельности, относящиеся к категории самозанятости<sup>9</sup>, могут также развиваться с помощью цифровых платформ. В частности, к ним относятся:

- репетиторство (консультативные услуги по отдельным учебным предметам, учебным дисциплинам, образовательным областям, темам, в том числе помощь в подготовке к централизованному тестированию);
- чистка и уборка жилых помещений;
- уход за взрослыми и детьми, стирка и глажение постельного белья и других вещей в домашних хозяйствах граждан, выгул домашних животных и уход за ними;
- деятельность по письменному и устному переводу;
- выполнение работ, оказание услуг по дизайну интерьеров, графическому дизайну.

Таким образом, развитие новых форм занятости обусловлено объективными процессами, связанными с увеличением использования цифровых трудовых платформ. МОТ, Европейский парламент, ОЭСР рассматривают платформенную занятость в контексте нестандартных форм занятости. Актуальными являются вопросы государственного регулирования, направленные на

<sup>9</sup> Термин «самозанятость» не используется в белорусском законодательстве, однако к данной категории можно отнести граждан, занимающихся непредпринимательскими видами деятельности, которые указаны в статье 1 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

реализацию преимуществ и ограничение угроз платформенной занятости.

В качестве рекомендаций по развитию новых форм занятости в Беларуси предлагается:

- расширение отечественных научных исследований по разработке теоретико-методологических основ идентификации платформенной занятости, выявлению особенностей ее развития и методов регулирования в рамках гражданского, трудового и финансового законодательства Республики Беларусь;
- организация на государственном уровне мониторинга распространения платформенной занятости среди различных групп населения, результаты которого можно использовать для обоснования выработки управленческих решений;
- разработка комплекса мер по созданию условий для формирования рынка платформенной

занятости с использованием белорусских разработок в IT-секторе.

## ЛИТЕРАТУРА

**Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Сигарев С.Г., Устюжанин В.Л.** 2021. Трансформация рынка труда: влияние пандемии и прогнозы на будущее. *Вестник Московского университета*. № 1. С. 77-102.

**Hauben H., Lenaerts K., Waeyaert W.** 2020. The platform economy and precarious work. Publication for the committee on Employment and Social Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/652734/IPOL\\_STU\(2020\)652734\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/652734/IPOL_STU(2020)652734_EN.pdf).



## СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОЛОЧНОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Цвирков В.В.

Беларусь занимает одну из лидирующих позиций в мире по производству и переработке молочного сырья. Все сельскохозяйственные организации республики содержат молочное поголовье коров. В системе агропромышленного комплекса Беларуси производство молочного сырья является приоритетной традиционной отраслью.

Благодаря обновлению производственной базы молочнотоварных ферм и внедрению современных технологий, предусмотренных Государственной программой развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы, молочное скотоводство в республике стало одной из самых динамично развивающихся и эффективных отраслей животноводства. Так, выходное поголовье коров в сельскохозяйственных организациях республики за последнее пятилетие увеличилось с 1421,7 до 1427,9 тыс. голов, несмотря на сокращение его в Могилевской области на 10,1 тыс. голов (табл. 1).

За 2016-2020 гг. удельный вес коров по республике в стаде крупного рогатого скота вырос на 0,4 п. п. и составил 34,0%. Самая низкая доля основного стада в общем поголовье по состоянию на 01.01.2021 г. наблюдается по Гродненской, Могилевской и Брестской областям – менее 34%. Наибольший удельный вес основного стада молочного скота – в Витебской и Гомельской областях: 36 и 34,9% соответственно.

Плотность поголовья коров на 100 га сельхозземель за изучаемый период в Беларуси повысилась на 2,6%, однако в Витебской, Могилевской и Гомельской областях она остается ниже среднереспубликанского показателя и существенно ниже, чем у лидеров по производству

молока (15,3, 16 и 18,7 коров на 100 га сельхозземель за 2020 г. соответственно).

Наиболее высокая плотность дойного стада на 100 га сельхозземель отмечается в Брестской области – более 24 коров на 100 га сельскохозяйственных земель в 2020 г., более 20 коров на 100 га сельхозземель на протяжении 2016-2020 гг. сохраняется в Минской и Гродненской областях.

Согласно статистическим данным, Республика Беларусь стабильно перешагнула годовой рубеж в 7 млн т молочного сырья, а прирост продукции за 2016-2020 гг. в сельскохозяйственных организациях составил 13%. Наибольший темп прироста производства молока обеспечили сельхозпроизводители Брестской области – 31,4%, 22 и 18,6% соответственно – Минская и Гродненская области (см. табл. 1).

Увеличение производства молока обеспечивается в основном за счет роста продуктивности дойного стада при незначительном увеличении численности молочных коров. Аутсайдеры по объемам производства молока – сельхозпроизводители Гомельской, Могилевской и Витебской областей, которые сработали с отрицательной динамикой и уменьшили производство за пятилетие на 7,1; 8,8 и 0,7% соответственно.

ОБ АВТОРЕ

**ЦВИРКОВ****Владимир Витальевич**

(tsvirkov@mail.ru),

кандидат сельскохозяйственных наук,

ведущий научный сотрудник

НИЭИ Министерства экономики

Республики Беларусь

(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
экономика и управление АПК.



Динамика основных показателей производства молока в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь по областям в 2016-2020 гг.

Показатель	Единица измерения	Республика Беларусь	Области					
			Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская
Среднегодовое поголовье коров	тыс. голов	1421,7	285,7	187,8	218,1	220,9	326,8	182,4
2015 г.		1427,9	289,7	190,1	224,2	223,4	328,2	172,3
2020 г.	%	100,4	101,4	101,2	102,8	101,1	100,4	94,5
Доля коров в стаде скота	%	33,6	34,1	33,9	32,1	32,2	35,6	32,6
2015 г.		34	33,4	36	34,9	32,4	34,4	33,1
2020 г.	п. п.	0,4	0,7	2,1	2,7	0,2	1,2	0,5
Плотность поголовья коров на 100 га сельхозземель	голов	18,9	23,8	14,6	18,0	20,3	20,4	16,4
2015 г.		19,4	24,3	15,3	18,7	20,8	20,6	16,0
2020 г.	%	102,6	102,1	104,8	103,9	102,5	101,0	97,6
Валовое производство молока	тыс. т	6637,5	1411,3	746,7	1015,5	1137,9	1587,4	738,8
2015 г.		7498,8	1854,8	741,5	943,7	1349,1	1936,1	673,6
2020 г.	%	113,0	131,4	99,3	92,9	118,6	122,0	91,2
Уровень производства молока:								
на 100 га сельхозземель	т	88,4	117,5	58,0	84,0	104,3	98,9	66,5
2015 г.		101,6	155,9	59,7	78,6	125,5	121,6	62,6
2020 г.	%	114,9	132,7	102,9	93,5	120,3	122,9	94,2
на 1 баллогектар земель	кг	30,5	38,4	24,9	31,2	32,3	31,9	24,0
2015 г.		35,1	51,1	25,1	29,5	39,1	39,1	22,6
2020 г.	%	114,9	133,1	100,7	94,6	121,0	122,6	94,2
Удой на 1 среднегодовую корову	кг	4764	5108	3973	4853	5239	4875	4175
2015 г.		5310	6453	4029	4300	6149	5801	4011
2020 г.	%	115,5	126,3	101,4	88,6	117,4	119,0	96,1

Источник: авторская разработка на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Необходимо отметить, что в процессе производства молочного сырья Беларусь сталкивается с серьезной проблемой, которая заключается в сравнительно невысокой продуктивности коров. Так, годовой удой на 1 корову немногим более 5 тыс. кг молока – это не более чем полугодовая продуктивность коров в экономически развитых государствах Западной Европы, Северной Америки и др. Специалисты считают, что экономичнее содержать одну молочную корову с годовым удоём 9 тыс. кг по сравнению с двумя коровами, дающими по 5 тыс. кг молока.

Наибольшей молочной продуктивности основного стада КРС в АПК Беларуси достигли животноводы Брестской области – 6453 кг на 1 среднегодовую корову в 2020 г., увеличив среднегодовой удой за пять лет на 26,3%. Также выше среднереспубликанского показателя среднегодо-

вые удои в сельскохозяйственных организациях Гродненской и Минской областей – 6149 и 5801 кг от коровы соответственно, темпы роста продуктивности за пятилетие составили 17,4 и 19% соответственно. Аутсайдерами, как и в валовом производстве молочного сырья, являются сельхозпроизводители Гомельской и Могилевской областей, которые снизили молочную продуктивность КРС на 11,4 и 3,9%, получив по 4300 и 4011 кг молока от одной коровы в 2020 г. соответственно. Низкий удой отмечен и в Витебской области – 4029 кг, который незначительно превышает показатель 2015 г., но ниже уровня 2016 г. (см. табл. 1).

Обращают на себя внимание достаточно высокие уровни производства молочного сырья в расчете на 100 га сельскохозяйственных земель (155,9 т в 2020 г.) и на 1 баллогектар этих земель

в Брестской области, которые в 1,5 раза превышают общереспубликанские показатели. Выше среднереспубликанских объемы производства молока на 100 га сельхозугодий в Гродненской и Минской областях – по 125,5 и 121,6 т соответственно, а прирост за пятилетку составил 20,3% в Гродненской области и 22,9% – по Минскому региону. Такие результаты по производству молока достигнуты, во-первых, за счет более высокой плотности поголовья коров, во-вторых, за счет более высокой годовой продуктивности молочного стада.

Показатель производства молока на 1 баллогектар указывает на эффективность использования основного средства производства – земли и ее почвенного плодородия. Здесь лидирует Брестская область – 51,1 кг на 1 баллогектар, прирост за 2016-2020 гг. составил 33,1%. Выше среднереспубликанского значения уровень в Гродненской и Минской областях – по 39,1 кг на 1 баллогектар. Значительно ниже уровень производства молочного сырья в расчете на 100 га сельскохозяйственных земель и на 1 баллогектар в Витебской области – 59,7 т/100 га и 25,1 кг/1 баллогектар, Могилевской – 62,6 и 22,6 и Гомельской – 78,6 т/100 га и 29,5 кг/1 баллогектар соответственно. При этом следует отметить отрицательную динамику за пять лет в Гомельской и Могилевской областях по уровню производства молока на 1 баллогектар (94,6 и 94,2% к 2015 г. соответственно) и по уровню производства на 100 га сельхозземель (93,5 и 94,2% соответственно).

Довольно объективным показателем молочной продуктивности является коэффициент молочности, который показывает, сколько надоенного молока за лактацию приходится на 100 кг живой массы. Следует отметить, что между молочной продуктивностью и живой массой коров существует положительная взаимосвязь. При увеличении живой массы повышается надой, так как крупные животные способны больше поесть кормов и перерабатывать их в молоко. При этом до определенной величины живой массы коров надой повышается, затем рост продуктивности приостанавливается, а в дальнейшем может наблюдаться ее снижение.

Вместе с тем, по мнению многих ученых, наиболее высокую молочную продуктивность чаще

всего имеют хорошо развитые, но не самые крупные коровы, т. е. повышение живой массы коров не всегда связано с повышением надоя и относительной молочности. Крупные животные, поедая больше корма, не используют их в полной мере на продуцирование молока, поэтому искусственное стимулирование повышения живой массы коров за счет их обильного кормления представляется неверным.

Для каждой породы и стада существует оптимальный уровень живой массы коров, при которой достигается их наиболее высокая молочная продуктивность. Например, для черно-пестрой породы Беларуси в племязаводах приняты следующие минимальные требования по живой массе коров: по 1-й лактации – 500 кг, по 2-й – 550, по 3-й и далее – 580 кг. Согласно фактическим данным, по живой массе коров можно судить, насколько эффективной является работа с молочным стадом в сельскохозяйственных организациях республики.

Наибольший вес одной коровы зафиксирован в сельскохозяйственных организациях Брестской области – немногим более 550 кг; несколько меньше живая масса одной коровы в молочном стаде Гродненской области (545 кг), на среднереспубликанском уровне находятся животные в сельхозорганизациях Минщины (520 кг). Ниже минимального уровня – живая масса коров в Витебской, Могилевской и Гомельской областях, что указывает на низкий производственный потенциал продуктивности молочного скота этих регионов.

Согласно данным отечественных животноводов, от коров молочных пород в первый год после отела на 100 кг живой массы необходимо получать 800-950 кг молока. Впоследствии от коров джерсейской породы на 100 кг живой массы получают 1000 и более килограммов молока. В стадах черно-пестрого скота с удоем 6000 кг и более коэффициент молочности составляет 980-1000, у помесных голштинских черно-пестрых в этих же условиях – 1070-1090 кг.

Анализ коэффициента молочности по регионам республики свидетельствует: наиболее высокий показатель – у аграриев Брестской области – 1164,1 кг. В Гродненской области удой на 100 кг живой массы в 2020 г. составил 1123,8 кг.

Близок к нормативному коэффициенту молочности в сельхозорганизациях Минского региона – 1045 кг. По итогам работы за 2020 г. наименьший коэффициент молочности отмечен в Могилевской области – 737,6 кг на 100 кг живой массы, по 799,2 и 818,3 кг соответственно получили животноводы Витебской и Гомельской областей, что указывает на низкий молочный потенциал стада в этих регионах (табл. 2).

Следует отметить довольно высокий показатель кормообеспеченности в расчете на 1 условную голову в общественном секторе Брестской, Гродненской и Минской областей при расходовании кормов на 1 т молока в пределах нормы.

Так, по Брестской области при удое 6449 кг на 1 среднегодовую корову в 2020 г. на 1 т молока расходовалось 964 к. ед. В Гродненском регионе на производство 1 т молока было затрачено 948 к. ед. при молочной продуктивности КРС 6126 кг (см. табл. 1, 2).

Существенно выше нормативного (1110 к. ед. на 1 т молока) затрачивается кормов в Могилевской области – при удое 3607 кг на 1 среднегодовую корову расход кормов на тонну молока в 2020 г. составил 1237 к. ед. Перерасход кормов на единицу продукции отмечается по Витебской – 1177 к. ед. против нормативных 1090 и Гомельской областям – 1170 против 1070 к. ед./т

Таблица 2

**Основные показатели эффективности производства молока в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь в 2020 г. по областям\***

Показатель	Единица измерения	Республика Беларусь	Области					
			Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская
Средний вес одной головы	кг	519	554	476,5	504	545,1	520,5	489
Удой на 100 кг живой массы коровы	кг	990	1164,1	799,2	818,3	1123,8	1045,0	737,6
Прямые затраты труда: на 1 среднегодовую корову на 1 т молока	чел.-ч	98,3 19,13	92,1 14,3	112,4 29,5	102,2 24,8	90,9 14,8	99,5 18,3	96,2 26,7
Расход кормов: на 1 среднегодовую корову на 1 т молока	к.ед.	5421 1055	6217,1 964	4481,5 1177	4825,5 1170	5807,7 948	5781,9 1063	4461,6 1237
Себестоимость 1 т молока	руб.	524	506	544	567	507	507	544
Денежная выручка от реализации молока: на 1 среднегодовую корову на 1 т молока	руб.	3464,7 723,7	4630,9 739,1	2383,1 700,4	2655,6 725,5	4321,1 733,6	3559,0 716,5	2231,9 681,4
Прибыль от реализации молока: на 1 среднегодовую корову на 1 т молока	руб.	825,9 172,5	1329,1 212,1	416,5 122,4	412,5 112,7	1184,5 201,1	865,7 174,3	391,4 119,5
Уровень рентабельности реализации молока	%	31,3	40,3	21,2	18,4	37,8	32,1	21,3
Уровень рентабельности продаж молока	%	23,8	28,7	17,5	15,5	27,4	24,3	17,5
Добавленная стоимость производства молока в расчете: на 1 среднегодовую корову на 100 га сельхозугодий	руб.	32124,7 1653,4	58577,1 2385,0	18503,9 1167,1	19895,0 1087,2	42239,1 2056,7	35851,5 1710,0	15913,4 1000,5
Структура добавленной стоимости производства молока, в том числе:								
оплата труда с начислениями	%	37,9	31,3	48,7	50,6	31,4	38,6	47,3
прибыль		50,0	55,7	35,7	37,9	57,6	50,6	39,1
амортизационные отчисления		12,1	13,0	15,6	11,5	11,0	10,8	13,6

\* Финансовые результаты представлены в текущих ценах.

Источник: авторская разработка на основании данных Министерства сельского хозяйства и продовольствия и облсельхозпродов.

молока в 2020 г. Такая ситуация обусловлена недостаточно высоким качеством кормов и неполной их сбалансированностью.

Необходимо также отметить низкий расход кормов на одну среднегодовую молочную корову в Витебской, Могилевской и Гомельской областях (табл. 2). Принято считать, что много молока дают только те коровы, которые много едят. Именно показатель потребления корма отличает высокопродуктивное стадо от низкопродуктивного. Можно предположить, что в сельхозорганизациях этих областей для молочного скота не рассчитывается полноценный сбалансированный рацион, так как при фактическом поедании 25 кг корма вместо необходимых 37 кг животное недополучает питательные вещества и на высокую продуктивность рассчитывать не приходится.

На этом фоне выгодно отличаются животные Брестской области, где на 1 среднегодовую корову в 2020 г. было расходовано более 6217 к. ед. кормов против 4481,5 к. ед. на 1 корову в Витебской и 4461,6 к. ед. в Могилевской областях.

Принципиальную роль в работе молочной отрасли играет показатель удельных производственных затрат, приходящихся на 1 среднегодовую корову. Он характеризует меру интенсивности производства в любой отрасли. Неоспори-

мым условием достижения высоких результатов является использование достаточного комплекса разнообразных ресурсов в их оптимальном сочетании.

Современное высокотехнологизированное производство молока не может обойтись без минимального объема прямых затрат труда (Шундалов, 2016). На содержание и обслуживание среднегодовой коровы расходуется значительное количество труда, причем в динамике за 2016-2020 гг. имеет место тенденция снижения на 16,5% в целом по республике (табл. 3).

Трудоемкость производства в целом по отрасли относительно невысокая – 19,13 чел.-час. на 1 т молока. Повышение продуктивности коров наряду с проведенной модернизацией позволило снизить затраты труда на единицу продукции на 24,3 %. Наименьшее количество затрат труда на 1 т молочного сырья расходуется в Брестской и Гродненской областях – 14,3 чел.-час. и 14,8 чел.-час. соответственно. Наиболее трудоемким производство 1 т молока в 2020 г. оказалось в Витебской, Могилевской и Гомельской областях – 29,5; 26,7 и 24,8 чел.-час. соответственно (см. табл. 2).

Изменение уровня трудоемкости производства, расхода кормов на единицу продукции в сочета-

Удельные результативные показатели производства молока за 2016-2020 гг. в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь

Таблица 3

Показатель	Справочно 2015 г.	2016	2017	2018	2019	2020	2020 г. к 2015 г., %
Плотность поголовья коров га 100 га сельхозземель, голов	18,73	18,70	19,37	19,35	19,46	19,43	103,7
Уровень производства молока:							
на 100 га сельхозземель, т	87,22	88,57	95,17	94,29	94,98	99,84	114,5
на 1 баллогектар земель, кг	30,40	31,15	32,10	32,85	33,14	34,37	113,0
Средний вес одной коровы основного стада, кг	502,1	507,3	513,3	515	518	519	103,4
Удой на 100 кг живой массы коровы, кг	927,50	933,77	957,33	946,41	942,08	989,98	106,7
Прямые затраты труда:							
на 1 среднегодовую корову, чел.-час.	117,65	115,61	109,59	104,37	100,49	98,28	83,5
на 1 т молока, чел.- час.	25,26	24,41	22,30	21,41	20,59	19,13	75,7
Расход кормов:							
на 1 среднегодовую корову, к. ед.	5261,9	5271,9	5429,5	5444,5	5202,3	5421,0	103,0
на 1 т молока, к. ед.	1130	1113	1105	1117	1066	1055	93,4

Источник: авторская разработка на основании данных Министерства сельского хозяйства и продовольствия и облсельхозпродов.

нии с инфляционными процессами и другими причинами не могли не отразиться на снижении производственной себестоимости 1 т молочного сырья. За изучаемый период себестоимость продукции в сопоставимых ценах в среднем по предприятиям Республики снизилась на 5,7% (табл. 4) и составила по итогам работы за 2020 г. 524 руб. в текущих ценах. Более высокая себестоимость 1 т молока сложилась в сельхозорганизациях Гомельской (567 руб.), Витебской (544 руб.) и Могилевской (544 руб.) областей. Существенно ниже себестоимость в Брестской, Гродненской и Минской областях – 506-507 руб./т.

Особое место в работе молочной отрасли занимают показатели реализации молока. Специфика этой отрасли заключается не только в регулярных и ритмичных поставках продукции на перерабатывающие предприятия, но и в получении денежной выручки, которая может быть незамедлительно направлена в хозяйственно-финансовый оборот.

Весь комплекс факторов, формирующих денежную выручку от реализации продукции, проявляется через важнейшие показатели: выручку

в расчете на среднегодовую корову и на 1 т молочного сырья. В динамике эти показатели имели тенденцию существенного повышения. Расчеты показали, что каждая корова в среднем в 2016 г. добавляла в кассу хозяйств республики не менее 1,8 тыс. руб. Динамика изменения выручки за 2016-2020 гг. (в сопоставимых ценах) весьма ощутима – 119,8 и 107,9% соответственно (табл. 4). Наибольшую выручку на 1 корову по итогам работы в 2020 г. обеспечили животноводы Брестской и Гродненской областей – 4630,9 руб. и 4321,1 руб. соответственно. С наименьшим показателем по объему выручки от реализации молока на 1 корову в 2020 г. сработали сельхозпроизводители Могилевской области, где было получено 2231,9 руб. дохода на 1 корову. Значительно ниже среднереспубликанского уровня по денежной выручке от реализации молока на 1 корову получили аграрии Витебской и Гомельской областей – 2383,1 и 2655,6 руб. соответственно против 3464,7 руб. по республике.

Так, благодаря довольно высокому уровню развития молочной отрасли, сельскохозяйственные организации республики в 2020 г. получили

Таблица 4  
Финансовые показатели производства молока в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь за 2016-2020 гг. (в сопоставимых ценах)

Показатель	Справочно 2015 г.	2016	2017	2018	2019	2020	2020 г. к 2015 г., %
Себестоимость 1 т молока, руб.	353,5	336,7	329,5	329,8	328,9	333,5	94,3
Денежная выручка от реализации молока:							
на 1 среднегодовую корову, руб.	1840,0	1834,8	2047,7	1958,6	1981,7	2205,0	119,8
на 1 т молока, руб.	426,7	418,5	445,8	436,8	436,3	460,6	107,9
Прибыль от реализации молока:							
на 1 среднегодовую корову, руб.	239,5	289,6	453,2	406,2	429,9	525,6	219,5
на 1 т молока, руб.	55,5	66,1	98,7	90,6	94,6	109,8	197,7
Уровень рентабельности продаж молока, %	13,0	15,8	22,1	20,7	21,7	23,8	+10,8 п. п.
Уровень рентабельности реализации молока, %	14,5	18,7	28,4	26,2	27,7	31,3	+16,8 п. п.
Добавленная стоимость производства молока, тыс. руб.	863652,7	840311,9	1026693,5	994499,5	1041532,9	1293104,6	149,7
Добавленная стоимость производства молока в расчете:							
на 1 среднегодовую корову, тыс. руб.	799,2	786,9	956,6	898,7	930,9	1052,2	131,7
на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.	14970,1	14714,8	18527,8	17385,9	18119,0	20444,4	136,6
Структура добавленной стоимости производства молока, % в том числе:							
прибыль	30,0	36,8	47,4	45,2	46,2	50,0	+20,0 п. п.
оплата труда с начислениями	52,0	47,7	38,3	40,7	39,7	37,9	-14,1 п. п.
амортизационные отчисления	18,0	15,5	14,3	14,1	14,1	12,1	-5,9 п. п.

Источник: авторская разработка на основании данных Министерства сельского хозяйства и продовольствия и облсельхозпродов.

от продажи молока в среднем 723,7 руб. за 1 т, согласно отчетности МСХП в текущих ценах.

Необходимо обратить внимание на то, что цена реализации молока зависит от его качественных характеристик. По наиболее высокой цене реализуется молоко сорта «экстра». Очевидно, например, что наибольшая выручка от реализации 1 т молока в 2020 г. у аграриев Брестской и Гродненской областей – 739,1 и 733,6 руб. за тонну соответственно, что свидетельствует о более высоком качестве молока, реализуемого в сельхозорганизациях этих регионов, в сравнении с хозяйствами Могилевской и Витебской областей, где выручка от реализации 1 т молока составила 681,4 и 700,4 руб. соответственно (см. табл. 2).

Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий, наиболее полно отражающих эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Наиболее значимым для оценки общей результативности деятельности сельскохозяйственных организаций является показатель прибыли, рассчитанный на 1 среднегодовую корову. В соответствии с ним по уровню эффективности работы с основным стадом молочного скота на протяжении анализируемого периода лидирует Брестская область: в 2020 г. прибыль в расчете на 1 среднегодовую корову превысила 1329 руб. (см. табл. 2). Достижение такого результата возможно за счет высокой продуктивности скота и высокого уровня интенсификации производства.

Обращает на себя внимание высокий уровень прибыли от реализации 1 т молока в Брестской и Гродненской областях, который почти в два раза превышает показатель в Гомельской области. Ниже среднереспубликанского уровня объем прибыли от тонны реализованного молочного сырья в Витебской и Могилевской областях – 122,4 и 119,5 руб. соответственно.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами (материальными, денежными, трудовыми), причем

рентабельность реализованной продукции показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции, а рентабельность продаж отражает долю прибыли в общей сумме выручки.

За 2016-2020 гг. в целом по сельскому хозяйству показатели рентабельности – и реализованной продукции, и продаж молока – не имели отрицательных значений. В 2020 г. рентабельность реализации молока по организациям АПК республики увеличилась на 16,8 п. п. к уровню 2015 г. и составила 31,3% (см. табл. 4). Намного выше показатели рентабельности республиканского значения на протяжении анализируемого периода у животноводов Брестской и Гродненской областей. Так, рентабельность реализации молока в Брестской области в 2020 г. на 9 п. п. выше среднереспубликанского значения, а рентабельность продаж – на 4,9 п. п., в Гродненской области рентабельности на 6,5 и 3,6 п. п. выше, чем в среднем по республике соответственно (см. табл. 2).

За 2016-2020 гг. средняя реализационная цена 1 т молока возросла более чем в 1,5 раза, что при неизбежном повышении себестоимости продукции позволило удерживать достаточно высокий уровень рентабельности продаж молочного сырья. Уровень рентабельности продаж молочного сырья за 2020 г. в целом по республике составил 23,8 против 13% в 2015 г. – +10,8 п. п. (см. табл. 4).

Наименьший уровень рентабельности и реализации, и продаж молока за 2020 г. отмечается по сельхозорганизациям Гомельской области – 18,4% и 15,5% соответственно. Рентабельность реализации молока в Витебской области была на уровне 21,2% в 2020 г., а рентабельность продаж молока – 17,5% (см. табл. 2).

Отдельного внимания заслуживает валовая добавленная стоимость (ВДС) и ее структура. Этот показатель рассчитан за исследуемый период в сопоставимых ценах. Валовая добавленная стоимость определена путем суммирования затрат на оплату труда, амортизацию и прибыль. Эти элементы ВДС формируются на стадии производства и первичного распределения продукции и дохода (Родионова, 2018. С. 71).

Результаты анализа показали, что в целом по сельхозорганизациям республики величина вновь

созданной стоимости молока возросла на 49,7%. Выявленные тенденции изменения размеров добавленной стоимости (ДС) определили характер ее динамики в расчете на 1 среднегодовую голову и на 1 га земельных ресурсов (см. табл. 4). В разрезе областей лидерами по величине ДС в расчете на 1 среднегодовую корову и на 100 га сельхозугодий являются животноводы Брестской, Гродненской и Минской областей, где ДС выше среднереспубликанской на 26,5 тыс. руб., 10,1 и 3,7 тыс. руб. соответственно в расчете на 1 среднегодовую корову и на 731,6 руб., 403,3 и 56,6 руб. соответственно в расчете на 100 га сельхозугодий (см. табл. 2).

В ходе анализа структуры компонентов формирования добавленной стоимости отмечено сокращение удельного веса амортизационных отчислений и доли расходов на оплату труда с начислениями, а также пропорциональное увеличение удельного веса прибыли в молочном скотоводстве по республике за 2016-2020 гг.

Данный факт позволяет сделать вывод о том, что главным направлением повышения ДС являются не затраты на содержание основных средств и размер оплаты труда с начислениями, а увеличение прибыльности молочной отрасли.

Так, в целом по стране доля прибыли в формировании добавленной стоимости за пятилетку увеличилась на 20 п. п.

Таким образом, результаты исследования позволяют сделать вывод о положительной динамике объемов производства молока и об эффективности его производства. Основные объемы производства молочной продукции и повышение эффективности отрасли обеспечивают Брестская, Гродненская и Минская области.

Отстают в части эффективного производства молока сельхозпроизводители Гомельской, Могилевской и Витебской областей, у которых динамика объемов производства молока за анализируемый период оказалась отрицательной, а главной причиной этого стало снижение молочной продуктивности скота

## ЛИТЕРАТУРА

**Родионова О.** 2018. Методологические подходы к оценке эквивалентности экономических отношений на основе межотраслевых сравнений. *АПК: Экономика и управление*. № 10. С. 66-72.

**Шундалов Б.М.** 2016. Экономическая эффективность производства и реализации продукции молочной отрасли. *Вестник БГСХА*. № 1. 5-12.



## НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ

Медведева Ю.А., Гончар Е.А.,  
Чемердовская М.Б., Ченцов А.Ю., Сидорович А.В.

Национальное богатство (НБ) выступает одной из наиболее общих экономических категорий и интегральных показателей оценки потенциала и экономических возможностей страны. Оно характеризует экономическую мощь страны и одновременно является важным фактором повышения уровня жизни населения; используется для оценки итоговых результатов развития страны за всю историю ее существования.

Возможности, которыми располагает страна для социально-экономического развития, в значительной мере зависят от масштабов и структуры национального богатства. Общество может накапливать богатство, которым располагает, а может создавать условия, способствующие разрушению или ограниченному воспроизводству

национального богатства. Вследствие этого полная и объективная оценка национального богатства, его структуры и динамики необходима для глубокого анализа резервов экономического развития и выработки научно обоснованной макроэкономической политики.

### Оценка национального богатства Республики Беларусь

*По методологии Национального статистического комитета Республики Беларусь* национальное богатство представляет собой совокупность накопленных нефинансовых и финансовых активов за вычетом обязательств, которыми страна располагает на данный момент

ОБ АВТОРАХ



**МЕДВЕДЕВА**  
**Юлия Александровна**  
(y\_medvedeva@mail.ru),  
кандидат экономических наук  
заведующий отделом анализа  
технологических тенденций  
и прогнозирования БелИСА  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
теория и методология  
управления, структурные  
реформы, государственные  
активы, менеджмент.



**ГОНЧАР**  
**Елена Андреевна**  
(elena.a.gonchar@gmail.com),  
заведующий отделом НИЭИ  
Министерства экономики  
Республики Беларусь  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
макроэкономика, устойчивое  
развитие, стратегическое  
планирование, жилищное  
строительство.

**ЧЕМЕРДОВСКАЯ**  
**Марина Борисовна,**  
старший научный сотрудник  
НИЭИ Министерства экономики  
Республики Беларусь  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
устойчивое развитие, уровень жизни  
населения, национальное богатство.

**ЧЕНЦОВ**  
**Александр Юрьевич,**  
младший научный сотрудник  
НИЭИ Министерства экономики  
Республики Беларусь  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
макроэкономика, цифровизация.

**СИДОРОВИЧ**  
**Анна Витольдовна,**  
младший научный сотрудник  
НИЭИ Министерства экономики  
Республики Беларусь  
(г. Минск, Беларусь).

*Сфера научных интересов:*  
инновационная деятельность,  
человеческий капитал.



времени. Настоящее определение НБ полностью соответствует международному стандарту СНС-2008, внедренному в статистическую практику системы национальных счетов Беларуси с января 2016 г.

Согласно СНС-2008, структура НБ включает *нефинансовые произведенные активы* (основные фонды, материальные оборотные средства, ценности); *нефинансовые произведенные активы* (природные ресурсы, контракты, договоры аренды и лицензии, гудвилл и маркетинговые активы) и *финансовые активы* (наличные деньги и депозиты, ссуды, ценные бумаги, акции и др.) за вычетом *обязательств*.

Однако в настоящее время учет и оценка НБ в Республике Беларусь осуществляются фрагментарно. По методологии национальных счетов Национального статкомитета границы произведенных активов **включают** следующие компоненты нефинансовых произведенных активов<sup>1</sup>:

- *основные средства по типам активов* (жилые здания, другие здания и сооружения; машины и оборудование; системы вооружения; издержки, связанные с передачей прав собственности на произведенные активы; культивируемые биологические ресурсы; продукты интеллектуальной собственности (НИОКР, компьютерное программное обеспечение и базы данных, разведка полезных ископаемых);
- *материальные оборотные средства*.

По информации Национального статкомитета, в состав нефинансовых произведенных активов входит чистое приобретение ценностей, которое оценивается на основе доступных данных.

В границы активов **не включаются** произведенные нефинансовые активы (земля, ресурсы минеральных и энергетических полезных ископаемых, некультивируемые биологические ресурсы, водные ресурсы, контракты, договоры аренды и лицензии, гудвилл и маркетинговые активы), исторические памятники, художественные ценности и финансовые активы.

По состоянию на 01.01.2019 г. стоимость основных средств и материальных оборотных

средств в составе НБ Республики Беларусь оценивалась в 419,3 млрд руб., из них 376,8 млрд руб. приходилось на основные средства и 42,5 – на материальные оборотные средства (табл. 1). В расчете на душу населения НБ Республики Беларусь в 2019 г. составило 44,3 тыс. руб.

При пересчете в долларовой эквивалент стоимости отдельных элементов НБ на начало 2019 г. составила 200,7 млрд долл. США, или 21,2 тыс. долл. США в расчете на душу населения. По сравнению с началом 2001 г. (6,6 тыс. долл. США) показатель НБ на душу населения вырос в 3,2 раза, а его максимальное значение пришлось на начало 2014 г. – 22,5 тыс. долл. США (рис. 1).

Анализ структуры НБ республики показывает, что около 90% составляют основные средства, и эта доля остается практически неизменной год от года.

В основу расчета стоимости основных средств по методологии Национального статкомитета положен балансовый метод. Баланс основных средств учитывает все основные средства Республики Беларусь, используемые в процессе производства, принадлежащие юридическим (включая организации, финансируемые из бюджета) и физическим лицам. Согласно СНС, стоимость активов должна отражаться по рыночной стоимости. Тем не менее в настоящее время стоимость основных средств и нематериальных активов отражается по первоначальной стоимости с учетом проводившихся переоценок<sup>2</sup>.

Запасы материальных оборотных средств включают: производственные запасы; незавершенное производство; готовую продукцию и товары; запасы продукции сельского хозяйства в личных подсобных хозяйствах населения и в крестьянских (фермерских) хозяйствах; запасы продукции лесного хозяйства; государственные материальные резервы. Запасы материальных оборотных средств занимают порядка 10% в структуре НБ республики.

К недостаткам существующей системы оценки НБ можно отнести следующее.

<sup>1</sup> URL: [https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/ssrd-mvf\\_2/metadannye/realnyi-sektor/natsionalnye-scheta\\_2/index.php](https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/ssrd-mvf_2/metadannye/realnyi-sektor/natsionalnye-scheta_2/index.php).

<sup>2</sup> Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2019. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 472 с.

Отдельные элементы национального богатства Республики Беларусь  
(без учета стоимости земли, недр, лесов и финансовых активов; на начало года)<sup>i</sup>

Год	Всего	На душу населения, тыс. руб.	В том числе:		
			основные средства, включая незавершенное строительство <sup>ii</sup>		материальные оборотные средства <sup>iii</sup>
			Всего	основные средства	
Миллиардов руб. (2001-2016 гг. – трлн руб.)					
2001	93,3	9397,1	88,8	86,6	4,5
2002	126,5	12822,4	119,2	116,1	7,3
2003	167,3	17 077,1	156,9	152,6	10,4
2004	212,8	21 870,2	198,4	192,5	14,4
2005	261,5	27 059,4	243,5	235,3	18,0
2006	276,0	28 735,3	253,0	243,4	23,0
2007	340,7	35 634,5	310,1	297,4	30,6
2008	396,2	41 582,8	358,1	341,9	38,1
2009	458,9	48 270,9	405,5	383,1	53,4
2010	517,2	54 959,4	461,6	433,2	55,6
2011	630,7	66 577,5	560,6	521,7	70,1
2012	1258,8	133 002,3	1134,4	1044,7	124,4
2013	1732,8	183 055,2	1549,8	1435,5	183,0
2014	2187,0	230 829,9	1958,6	1790,5	228,4
2015	2558,7	269 631,6	2288,3	2111,0	270,4
2016 <sup>iv</sup>	3050,1	32,1	2754,1	2425,1	296,0
2017 <sup>iv</sup>	344,7	36,3	312,8	269,8	31,9
2018 <sup>iv</sup>	379,6	40,0	342,3	293,9	37,3
2019 <sup>iv</sup>	419,3	44,3	376,8	323,0	42,5

<sup>i</sup> Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2019. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 472 с.

<sup>ii</sup> По первоначальной стоимости с учетом проводившихся переоценок.

<sup>iii</sup> По ценам, учтенным в бухгалтерской отчетности.

<sup>iv</sup> С 2016 г. данные представлены с учетом внедрения в статистическую практику Основных положений СНС – 2008.

Источник: авторская разработка на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

1. В текущей статистике основные средства приводятся частично по балансовой стоимости, частично – по рыночной. Согласно СНС-2008, рекомендуется использовать рыночные цены на начало или конец соответствующего периода.

2. Текущая статистика НБ не учитывает стоимость:

2.1 природных ресурсов (земля, ресурсы минеральных и энергетических полезных ископаемых, некультивируемые биологические ресурсы, водные ресурсы, другие природные ресурсы);

2.2 контрактов, договоров аренды и лицензий;  
2.3 гудвилла и маркетинговых активов;  
2.4 финансовых активов и обязательств;  
2.5 человеческого капитала. Стоит отметить, что в связи с возрастающей ролью человеческого капитала как основополагающего фактора социально-экономического прогресса общества в дальнейшей разработке нуждается вопрос достоверной оценки данного элемента.

Таким образом, в настоящее время в Республике Беларусь учет НБ осуществляется фрагмен-



Рис. 1. Рост национального богатства Республики Беларусь в долларовом эквиваленте за 2001-2019 гг.

Источник: авторская разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

тарно, что осложняет проведение всестороннего макроэкономического анализа и затрудняет выработку аргументированных управленческих решений. Данный подход не соответствует современным методологическим разработкам в области оценки и учета НБ: в зарубежной практике выработаны подходы, в рамках которых в структуру национального богатства включается более широкий круг активов, как минимум – природных и финансовых, а в расширенном понимании – и человеческих.

**Расширенная концепция национального богатства** разработана **Всемирным банком** с целью анализа структуры и выявления роли его отдельных элементов в странах с разным уровнем развития, а также с целью мониторинга экономического благополучия наций в долгосрочной перспективе. Методы оценки богатства опираются на концепции и принципы Системы национальных счетов, а оценка стоимости активов строится на том, что ценность актива равна дисконтированной стоимости потока ожидаемой чистой выручки (такой, как ресурсная рента и зарплата) от использования актива в течение периода его существования<sup>3</sup>.

Согласно концепции Всемирного банка, НБ страны включает следующие компоненты:

*произведенный капитал и городскую инфраструктуру* (машины, здания, оборудование, жилой и нежилой фонд);

*природный капитал*, к которому относятся энергетические и минеральные ресурсы (газ, нефть, уголь, полезные ископаемые (10 категорий), сельскохозяйственные угодья, леса и охраняемые районы). Их стоимость определяется как сумма дисконтированных объемов экономической ренты, генерируемой данными активами на протяжении всего срока их существования;

*человеческий капитал* (с разбивкой по полу и статусу занятости), измеряемый как дисконтированная стоимость трудовых доходов, которые могут быть получены в течение жизни;

*чистые иностранные активы*, представляющие собой сумму внешних активов и обязательств страны.

<sup>3</sup> World Bank. 2018. The Changing in the Wealth of Nations. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29001>.

По данным Всемирного банка, в период с 1995 по 2014 г. объем совокупного богатства Беларуси вырос на 87,7%: с 503,1 до 944,5 млрд долл. США (в ценах 2014 г.). Богатство из расчета на душу населения увеличилось более чем в 2 раза: с 49,3 до 99,7 тыс. долл. США, при этом, что общая численность населения Беларуси сократилась за этот период на 7%.

Так же, как во всем мире, в Беларуси человеческий капитал является самой важной составляющей богатства. В 2014 г. на долю человеческого капитала приходилась почти половина совокупного богатства республики (49,1%), природный капитал составлял 33,5%, произведенный – 22%. Чистые иностранные активы имели отрицательное значение (-4,6)%.

В 1995-2014 гг. **произведенный капитал** Беларуси увеличился на 51,2%, с 209,3 до 316,3 млрд долл. США (в ценах 2014 г.). Стоимость произведенного капитала на душу населения выросла на 62,6% – с 20,5 тыс. долл. США в 1995 г. до 33,4 тыс. долл. США в 2014 г. (рис. 2), что ниже стоимости мирового показателя в 1,3 раза (44,8 тыс. долл. США за 2014 г.).

В Беларуси объем **природного капитала** в 2014 г. составил 207,3 млрд долл. США, что на 27,7% выше, чем в 1995 г. (162,4 млрд долл. США) (рис. 3). Объем природного капитала на душу населения рос более высокими темпами (37,3%) и в 2014 г. составил 21,9 тыс. долл. США, что выше мирового показателя в 1,4 раза (15,8 тыс. долл. США).

По оценкам Всемирного банка, важнейшей частью природного капитала Беларуси является земля. В структуре природного капитала республики на пастбища и пахотные земли приходится 72,8%, еще 6,4% – это особо охраняемые природные территории. Невозобновляемые ресурсы составляют всего 5,3% от общего объема природного капитала, из них 5,2% приходится на нефть и 0,1% – натуральный газ. Поскольку по методологии Всемирного банка в полезных ископаемых не учитываются калийные соли, то в докладе Всемирного банка на минералы приходится 0%.

**Человеческий капитал** составляет две трети мирового богатства. Его доля в общей структуре благосостояния достигает 70% в стра-

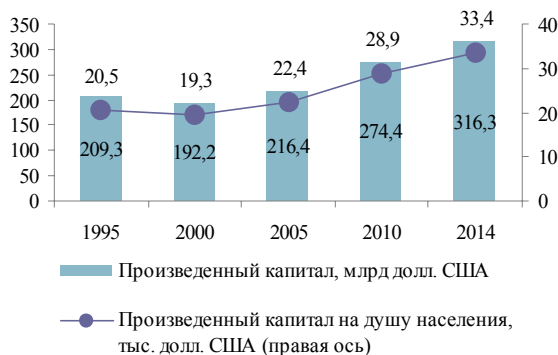


Рис. 2. Произведенный капитал и произведенный капитал на душу населения в 1995-2014 гг. (в ценах 2014 г.)

Источник: URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=wealth-accounts>.

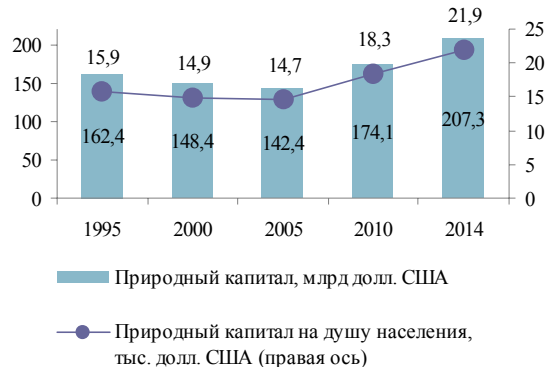


Рис. 3. Природный капитал и природный капитал на душу населения в Республике Беларусь в 1995-2014 гг. (в ценах 2014 г.)

Источник: URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=wealth-accounts>.

нах с высоким уровнем дохода и только 40% – в странах с низким уровнем дохода. В Беларуси, согласно данным Всемирного банка, человеческий капитал является основным фактором накопления НБ. Его доля в общей структуре совокупного богатства республики составляет 49,1%, а своего пикового значения этот показатель достиг в 2010 г. – 53,6%.

За 1995-2014 гг. человеческий капитал в Беларуси увеличился на 248%, с 133,3 млрд долл. США в 1995 г. до 464,3 млрд долл. США в 2014 г. Человеческий капитал на душу населения вырос на 275% – с 13,1 тыс. долл. США в 1995 г. до 49,0 тыс. долл. США в 2014 г. (рис. 4).



Рис. 4. Человеческий капитал на душу населения Беларуси за 1995-2014 гг. (в ценах 2014 г.)

Источник: URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=wealth-accounts>.

В Беларуси накопление богатства сопровождалось ухудшением состояния **чистых иностранных активов (ЧИА)** – с (-1,9) млрд долл. США в 1995 г. до (-43,5) млрд долл. США в 2014 г. (рис. 5). Объем ЧИА в расчете на душу населения в 2014 г. составил (-4,6) тыс. долл. США. Иными словами, накопление богатства в Республике Беларусь происходило за счет увеличения внешних обязательств.

В целом подход Всемирного банка к оценке богатства Республики Беларусь показывает, что необходимая методологическая база для более полных оценок в НБ создана. Оценка НБ Беларуси Всемирным банком свидетельствует: стра-

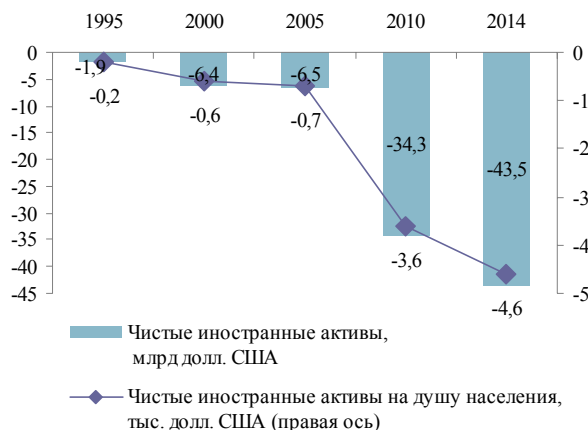


Рис. 5. Чистые иностранные активы Республики Беларусь за 1995-2014 гг. (в ценах 2014 г.)

Источник: URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=wealth-accounts>.

на обладает значительным природным и человеческим капиталом, который в настоящее время не оценивается.

### Зарубежный опыт оценки и учета национального богатства

Структура и методы оценки НБ *Российской Федерации* основаны на СНС-2008, внедренной в статистическую практику Федеральной службы государственной статистики (Росстата) в 2016 г.<sup>4</sup> Согласно данной системе, в настоящее время НБ Российской Федерации включает три основные группы активов:

- *нефинансовые произведенные активы* – основной капитал (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства), материальные оборотные средства и прочие ценности;
- *нефинансовые непроеденные активы* – природные ресурсы (минеральные и энергетические полезные ископаемые, некультивируемые биологические ресурсы, водные ресурсы);
- *финансовые активы и обязательства* (монетарное золото и специальные права заимствования, наличная валюта и депозиты, долговые ценные бумаги, кредиты и займы, акции и прочие формы участия в капитале, страховые и пенсионные резервы, дебиторская и кредиторская задолженность).

НБ Российской Федерации представлено в балансе активов и пассивов в ценах на конец соответствующего года. На конец 2019 г. НБ Российской Федерации составило 561,7 трлн руб., увеличившись по сравнению с 2011 г. почти в 2,5 раза (в номинальном выражении).

В отличие от Беларуси, в Российской Федерации при оценке НБ учитываются природные и финансовые активы.

Оценка природного капитала в России впервые была произведена в 2019 г. (расчеты сделаны за 2017 г.), к учету были приняты запасы полезных ископаемых и запасы некультивируемых биологических ресурсов (лесных и охотничьих ресурсов), а со следующего года – водные ресурсы. Данные по стоимостной оценке природных ресурсов предоставляются Минприроды Российской Федерации

и размещаются в Единой межведомственной информационно-статистической системе<sup>5</sup>.

Оценка запасов в стране проводится для коммерчески извлекаемых запасов следующих видов полезных ископаемых: нефть; газ; золото; медь; железная руда; уголь коксующийся, энергетический и бурый; алмазы в коренных месторождениях и в россыпях. Обобщающим показателем стоимости запасов является величина дисконтированного чистого денежного потока, который может быть получен в результате добычи и реализации указанных видов полезных ископаемых.

Оценка запасов некультивируемых биологических ресурсов (лесных и охотничьих) осуществляется на основе сравнительного подхода, с использованием данных о средней плате за единицу объема лесных ресурсов и таксы для исчисления вреда, причиненного охотничьим ресурсам.

Совершенствование методики учета и оценки национального богатства в России, благодаря внедрению элементов системы природно-экономического учета (СПЭУ), позволило раскрыть экономический потенциал природных ресурсов во всем их разнообразии. Это расширило возможности прогнозирования будущих доходов в зависимости от их использования вследствие применения доходного метода оценки (например, в части запасов полезных ископаемых), а также поставило задачу повышения эффективности их вовлечения в экономический оборот. Например, проведенные предварительные исследования стоимостной оценки водных ресурсов в России позволили сделать вывод о возможности повышения обязательных платежей в водопользовании минимум в два раза.

Оценку финансовых активов и обязательств России производят с 2013 г. (данные доступны с 01.01.2012 г.). Классификация финансовых инструментов, используемая при формировании финансового счета и балансов финансовых активов и обязательств, – совместная разработка Росстата, Банка России, Минэкономразвития России, Минфина России и Федерального казначейства. Данные по финансовым активам и обязательствам для целей формирования баланса активов и пассивов предоставляются Банком

<sup>4</sup> Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. 2016. Методологические пояснения.

<sup>5</sup> URL: [https://www.usgs.gov/centers/powell-ctr/science/accounting-us-ecosystem-services-national-and-subnational-scales?qt-science\\_center\\_objects=0#qt-science\\_center\\_objects](https://www.usgs.gov/centers/powell-ctr/science/accounting-us-ecosystem-services-national-and-subnational-scales?qt-science_center_objects=0#qt-science_center_objects).

России. Стоит отметить, что баланс финансовых активов и обязательств формируется по институциональным секторам.

Однако в составе НБ Российской Федерации пока не осуществляется оценка контрактов, договоров аренды и лицензий; гудвилла и маркетинговых активов (следует отметить, что приказом Росстата от 31 мая 2018 г. № 334 утверждена официальная статистическая методология построения баланса активов и пассивов и счетов накопления Системы национальных счетов в части контрактов, договоров аренды, лицензий, гудвилла и маркетинговых активов); земли; человеческого капитала.

Данные о чистом богатстве *США* публикуются на ежеквартальной основе в докладе Совета управляющих Федеральной резервной системы «Финансовые счета США. Движение средств, балансы и интегрированные макроэкономические счета».

Чистое богатство США включает рыночную стоимость материальных активов домашних хозяйств и некоммерческих организаций, некорпоративного бизнеса и государственного сектора экономики США, отечественных нефинансовых и финансовых корпораций за вычетом обязательств США перед остальным миром<sup>6</sup>.

Чистое богатство США по итогам I квартала 2021 г. увеличилось до 121,7 трлн долл. США; прирост по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. составил 27,5% в номинальном выражении. Основными источниками формирования чистого богатства США являются прямые вложения домашних хозяйств в нефинансовые активы, удельный вес которых колеблется в пределах 37-39% в общем объеме чистого богатства; и рыночная стоимость отечественных корпораций, доля которых возросла с 37,4% в I кв. 2020 г. до 48,4% в I кв. 2021 г.

Следует отметить, что при оценке чистого богатства США в учет не включаются земля и иные нефинансовые произведенные активы. Однако для США важен учет и оценка природных ресурсов как элемента НБ, поскольку США – четвертая страна в мире по площади территории, обладающая существенными запасами полезных ископаемых. Несмотря на то что природный капитал вносит существенный вклад в экономическое благо-

состояние страны, современные методы измерения экономики США не отслеживают динамику природного капитала<sup>7</sup>.

**Канада.** Ежеквартальную оценку НБ страны осуществляет Статистическое управление Канады при составлении Национального баланса активов и пассивов в соответствии с положениями Системы национальных счетов 2008 г.

По методологии Статистического управления Канады НБ включает нефинансовые произведенные активы, нефинансовые произведенные активы и разность финансовых активов и обязательств<sup>8</sup>. Земля и природные ресурсы оцениваются по рыночной стоимости. Однако в составе НБ Канады не учитываются такие активы, как контракты, договоры аренды и лицензии, а также гудвилл и маркетинговые активы.

Согласно данным Статистического управления Канады, НБ страны за 5 лет увеличилось в номинальном выражении в 1,5 раза – с 9981,5 в I кв. 2016 г. до 14965,7 млрд канадских долларов в тот же период 2021 г. Наблюдается трансформация структуры НБ в сторону уменьшения удельного веса нефинансовых произведенных активов и увеличения доли нефинансовых произведенных активов и чистых финансовых активов<sup>9</sup>.

В 2018 г. Международный институт устойчивого развития (IISD) осуществил собственную оценку комплексного богатства Канады. По методологии IISD в состав НБ отнесены: произведенный, природный, человеческий, финансовый и социальный капитал.

В докладе IISD определено, что национальное комплексное богатство Канады, измеряемое с помощью NCWI, выросло с 647 тыс. канадских долларов на душу населения в 1980 г. (в ценах 2007 г.) до 701 тыс. в 2015 г., или на 8,4% за 35 лет. В период 1980-2015 гг. развитие Канады дважды шло по неустойчивому пути: с 1988 по 1993 г. и с 2008 по 2012 г., когда комплексное богатство на душу населения неуклонно снижалось. В течение первого периода (1988-1993 гг.)

<sup>7</sup> URL: [https://www.usgs.gov/centers/powell-ctr/science/accounting-us-ecosystem-services-national-and-subnational-scales?qt-science\\_center\\_objects=0#qt-science\\_center\\_objects](https://www.usgs.gov/centers/powell-ctr/science/accounting-us-ecosystem-services-national-and-subnational-scales?qt-science_center_objects=0#qt-science_center_objects).

<sup>8</sup> URL: <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV.pl?Function=getSurvey&SDDS=1806>.

<sup>9</sup> URL: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tb11/en/tv.action?pid=3610058001>.

<sup>6</sup> URL: <https://www.federalreserve.gov/feeds/z1.html>.

все элементы NCWI показали снижение или стагнацию. Спад во втором периоде произошел в областях природного, человеческого и финансового капиталов, в то время как произведенный капитал прирос<sup>10</sup>.

Расчет NCWI – показателя запаса – позволил оценить в Канаде благосостояние страны в долгосрочной перспективе, отражая возможные перспективы устойчивого развития в будущем. В отличие от него, динамика ВВП, являясь потоковым показателем, не может дать ответа на данный вопрос. Так, если ежегодный прирост реального ВВП на душу населения Канады с 2009 по 2015 г. составил в среднем 1,3%, то среднегодовой прирост NCWI, по данным IISD, за тот же период составил лишь 0,31% (Там же).

Результаты расчета индекса национального комплексного богатства выявили проблемы, оказывающие негативное влияние на потенциальное долгосрочное благополучие канадцев:

- беспрецедентный уровень задолженности канадских домашних хозяйств;
- стагнация человеческого капитала на душу населения (потенциальные доходы в течение жизни) с 1980 г. Вместе с тем стоит отметить, что в среднем с 1980 по 2015 г. человеческий капитал составлял 78% комплексного богатства Канады;
- около 75% инвестиционных потоков с 2012 г. составляют иностранные источники (зависимость от иностранного капитала);
- концентрация инвестиций бизнеса всего в двух областях – инфраструктура жилищного строительства и добычи нефти и газа;
- рыночные природные активы Канады (полезные ископаемые, ископаемое топливо, древесина, сельскохозяйственные земли и застроенные земли) сократились в реальном выражении на душу населения на 17% с 1980 по 2015 г. в результате физического истощения 15 из 19 ключевых природных ресурсов Канады;
- уязвимость показателя богатства Канады по отношению к последствиям изменения климата. Ключевые экосистемы Канады (леса, водно-болотные угодья, луга и озера/реки) сократились в

физическом масштабе (хотя и незначительно по сравнению с их размерами) и стали все более подвержены влиянию человека.

**Германия.** Понятие НБ Германии полностью идентично определению, содержащемуся в Европейской системе национальных и региональных счетов (ESA-2010), вступившей в законную силу с сентября 2014 г. по всей Европе.

НБ Германии рассчитывается по данным двух органов государственного управления. Федеральное статистическое управление (Statistisches Bundesamt) предоставляет информацию об отдельных нефинансовых активах – запасах основных средств и потребительских товарах длительного пользования домашних хозяйств. Финансовые активы и обязательства рассчитываются и публикуются Федеральным банком Германии (Deutsche Bundesbank). Согласно ESA-2010, товары длительного пользования домашних хозяйств не учитываются в составе активов, а в статистике они приводятся справочно.

Национальное богатство Германии представлено в национальных счетах в балансе активов и пассивов, составленном по типам активов и институциональным секторам экономики.

При оценке НБ учитываются следующие активы: *нефинансовые произведенные активы* (здания и сооружения; машины и оборудование, включая системы вооружения; культивируемые биологические ресурсы; продукты интеллектуальной собственности); *нефинансовые непроеденные активы* (земля); *финансовые активы*.

Активы, которые не учитываются при оценке НБ Германии: материальные оборотные средства и ценности (нефинансовые произведенные активы); природные ресурсы; контракты, договоры аренды и лицензии; гудвилл и маркетинговые активы (нефинансовые непроеденные активы).

Общая стоимость земель включена в отраслевые и макроэкономические балансы с 2015 г., ранее к учету принималась только стоимость земель под зданиями и сооружениями.

Счета финансовых активов и обязательств составляются для следующих финансовых инструментов: монетарное золото и специальные права заимствования; наличная валюта и депозиты; долговые ценные бумаги; кредиты и займы; акции и прочие формы участия в капитале; стра-

<sup>10</sup>IISD. 2018. Comprehensive Wealth in Canada. Measuring What Matters in the Long Term, International Institute for Sustainable Development. URL: <https://www.iisd.org/publications/comprehensive-wealth-canada-2018-measuring-what-matters-long-term>.

ховые и пенсионные резервы; производные финансовые инструменты и опционы на приобретение акций работниками; прочая дебиторская / кредиторская задолженность<sup>11</sup>.

По состоянию на конец 2019 г. НБ Германии оценивалось в 18895 млрд евро, из них 16785,5 млрд евро приходилось на нефинансовые активы, 9554,9 – на финансовые активы и 7418,4 млрд евро составили обязательства. Основной вклад в НБ страны вносит сектор домашних хозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства: в 2019 г. его удельный вес в НБ составил 72,9%. Общая стоимость земли в составе нефинансовых активов составила 5314,6 млрд евро.

Для расчета стоимости основных средств используется метод непрерывной инвентаризации. Основными исходными данными являются: валовое накопление основного капитала, определяемое в национальном бухгалтерском учете, и оценки среднего срока полезного использования.

Финансовые активы и обязательства рассчитываются и публикуются Федеральным банком Германии ежеквартально по секторам экономики и ежегодно – в целом по экономике. Данные доступны на неконсолидированной основе. Оборотные финансовые инструменты, такие как долговые ценные бумаги, долевые ценные бумаги, доли или паи инвестиционных фондов и производные финансовые инструменты, оцениваются по рыночной стоимости. Финансовые инструменты, которые не являются оборотными, оцениваются по номинальной стоимости.

**Швеция.** Определение и оценка составляющих Шведской базы данных о НБ (SNWD – The Swedish National Wealth Database) осуществляется в соответствии с действующими статистическими принципами, изложенными в СНС-2008 и ESA-2010<sup>12</sup>.

НБ в Швеции учитывает стоимость произведенных нефинансовых активов, непроектных нефинансовых активов, финансовых активов и обязательств; рассчитывается по институциональным секторам экономики.

Балансовый отчет по национальным счетам Швеции формируется ежегодно в декабре в рыночных ценах. За пределами учета и оценки ак-

тивов и обязательств в стране находятся человеческий капитал, воздух и речная вода.

Оценку НБ проводит Статистическое управление Швеции. Структура национального богатства остается неизменной уже несколько лет. Статья «производные финансовые инструменты и опционы на приобретение акций работниками» учитывается только с 1995 г. С 2010 г. учетом также охвачены монетарное золото и специальные права заимствования в составе обязательств.

Максимальное значение НБ пришлось на 2019 г. По сравнению с 2005 г. показатель НБ на душу населения повысился в 2,14 раза. Стоит обратить внимание, что в 2005–2019 гг. и совокупный объем национального богатства, и уровень НБ на душу населения стабильно увеличивались.

В то же время Швеция входит в число стран-лидеров по количеству людей со сверхвысоким уровнем дохода, богатство распределено неравномерно. Credit Suisse предполагает, что «эффективные программы социального обеспечения, хорошие государственные пенсии, бесплатное высшее образование или щедрые студенческие ссуды, пособия по безработице и медицинское страхование могут значительно снизить потребность в личных финансовых активах. Высшие классы продолжают накапливать средства для бизнеса и инвестиций, в то время как средний и низший классы не испытывают острой необходимости в личных сбережениях»<sup>13</sup>.

**Республика Корея.** В течение почти 60 лет Банк Кореи на регулярной основе составляет корейские национальные счета. За этот период были выполнены 12 пересмотров для внедрения новых международных стандартов и передовых методик, а также повышения качества статистики НБ путем совершенствования методологий и расширения используемых источников данных.

До 2012 г. статистика НБ включала данные по основным средствам и видам экономической деятельности согласно СНС-1993. В 2013 г. Банк Кореи при участии Статистического управления страны составил и опубликовал совместный отчет по балансу активов и пассивов Кореи, в котором были сформированы данные по НБ с 2009 г. согласно

<sup>11</sup> URL: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/670658/52995f0e7e89a77030d90483987583d0/mL/2014-10-monatsbericht-data.pdf>.

<sup>12</sup> URL: <http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/en/ssd/>.

<sup>13</sup> Credit Suisse. 2014. Отчет о мировом благосостоянии. URL: <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html>.



СНС-2008 и Руководству ОЭСР 2009 г. «Измерение капитала». В Корее Статистическое управление отвечает за нефинансовые активы (произведенные и непроизведенные), в то время как Банк Кореи готовит остальную часть отчета по НБ.

После перехода с СНС-1993 на СНС-2008 отчет по НБ стал дополняться финансовыми активами и обязательствами, была также преобразована структура в части нефинансовых активов. Претерпела изменения структура основных средств: жилые здания, нежилые здания и сооружения объединены в одну статью – жилые и другие здания и сооружения; транспортное и механическое оборудование объединены в машины и оборудование; добавилась статья активов «продукты интеллектуальной собственности».

Сравнение оценок активов НБ Республики Корея по СНС-1993 и СНС-2008 продемонстрировало, что совершенствование методологических подходов позволило увеличить оценки по ряду активов – жилым и другим зданиям и сооружениям – почти в 1,2 раза; продуктам интеллектуальной собственности – в 5,5 раза; земли – в 1,5 раза. По СНС-2008 НБ Кореи на конец 2009 г. составило 9298,5 трлн вон, что в 1,3 раза больше, чем рассчитанное по СНС-1993.

По состоянию на конец 2019 г. НБ Республики Корея составило 16041,5 трлн вон. За 10 лет темп роста НБ составил 178,8%. Более быстрыми темпами прирастали продукты интеллектуальной собственности (рост в 2,3 раза) и лесные ресурсы (рост в 1,9 раза)<sup>14</sup>.

В корейской практике все структурные элементы НБ оцениваются по текущей (рыночной) цене на момент создания отчета, для чего осуществляется перевод из других видов цен согласно типу актива.

В перспективе Банк Кореи ожидает получить следующие результаты от полного перехода на СНС-2008 и систематического составления отчета по НБ:

1) повышение эффективности экономической политики путем предоставления более полной информации о финансовом состоянии институциональных секторов экономики;

2) расширение возможностей макроэкономического анализа (например, оценка потенциальных темпов роста и анализ производительности по отраслям экономики).

**Предложения по совершенствованию оценки и учета национального богатства Республики Беларусь.** Роль оценки НБ будет возрастать: специалисты признают, что ВВП как индикатор развития и перспектив роста экономики не справляется со своей задачей, поскольку ВВП дает потоковую оценку, которая отражает объем доходов и производства в отдельно взятом году, но не учитывает изменения в базе активов (Найкал, Емельянова, Немова, Ланж, Санги, 2019). В докладе Всемирного банка<sup>15</sup> утверждается, что богатство – более корректный показатель оценки экономического успеха, поскольку оно измеряет поток доходов, который активы страны генерируют с течением времени, однако вместе с тем его значительно сложнее измерить. «Уровень экономического развития страны во многом зависит от состава ее национального богатства» отмечается в отчете (World Bank, 2018). ВВП не отражает амортизацию и сокращение активов, не показывает, насколько накопление богатства соответствует росту численности населения и способствует ли существующая структура активов достижению целей страны в области развития. ВВП показывает, есть ли в стране экономический рост, а богатство отражает перспективы сохранения экономического роста в долгосрочном периоде. В этой связи результаты экономической деятельности предпочтительнее оценивать и по росту ВВП, и по росту НБ.

Практический интерес представляет расчет отношения ВВП к НБ – коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов страны. Коэффициент отражает качество управления активами и показывает способность страны генерировать экономический рост, который впоследствии позволит нарастить благосостояние населения.

В соответствии с международным стандартом СНС-2008, национальным богатством называется чистая стоимость капитала, которая является балансирующей статьей баланса активов и пассивов. Чистая стоимость капитала – это разница между

<sup>14</sup> URL: <http://www.bok.or.kr/eng/bbs/E0000634/view.do?nttlId=10059359&menuNo=400069>.

<sup>15</sup> World Bank. 2018. The Changing in the Wealth of Nations. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29001>.

стоимостью всех финансовых и нефинансовых активов и всех обязательств на определенный момент времени. При этом для повышения аналитической ценности чистая стоимость капитала должна быть исчислена для институциональных секторов и для всей экономики в целом.

Традиционным являются задачи создания наиболее точной характеристики НБ страны и обеспечения полного охвата активов в целом, а также его составляющих в частности. Для этого предусматривается разработка и постоянное совершенствование методологии в области формирования и расчета статистического показателя «национальное богатство». Невключение при подсчете НБ Республики Беларусь его отдельных элементов приводит к искажению оценки и невозможности осуществить международные сравнения.

Существующая в настоящее время схема расчета НБ Республики Беларусь представлена на рис. 6.

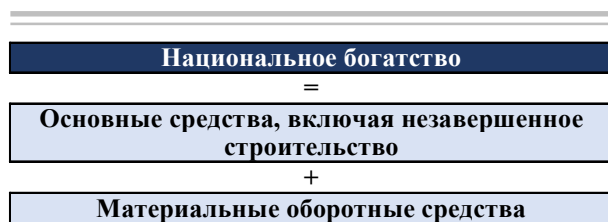


Рис. 6. Существующая схема расчетов национального богатства Республики Беларусь

Источник: Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2019. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 472 с.

Задачи совершенствования национальной статистики НБ предполагают прежде всего ее приближение к методологическим принципам СНС-2008 по построению баланса активов и пассивов с учетом современного уровня социально-экономического развития Беларуси и более полное удовлетворение потребностей различных категорий пользователей в соответствующей статистической информации.

Для внедрения методологии СНС-2008 в национальную статистику следует осуществить оценку и учет:

- произведенных нефинансовых активов – в рыночных ценах (основные средства). Особое внимание следует уделить категории «ценности», поскольку, по информации Национального

статкомитета, данный актив оценен на основании доступных данных, однако в статистике НБ он не приводится<sup>16</sup>;

- произведенных нефинансовых активов. Предстоит наладить учет и оценку следующих произведенных нефинансовых активов:

а) природные ресурсы (земля, ресурсы минеральных и энергетических полезных ископаемых, некультивируемые биологические ресурсы, водные ресурсы, другие природные ресурсы). Приоритетом в оценке природного капитала прежде всего является улучшение качества управления природными ресурсами, их сохранение и использование без ущерба благосостоянию;

б) контракты, договоры аренды и лицензии;

в) гудвилл и маркетинговые активы. Если по отдельным категориям земель и водным ресурсам имеются оценки белорусских ученых-экономистов, то по категориям «контракты, договоры аренды и лицензии», «гудвилл и маркетинговые активы» в настоящее время оценок нет;

- финансовых активов и обязательств. Здесь целесообразна активизация работы по формированию финансовых активов и обязательств по всем секторам внутренней экономики и остального мира с выделением подсекторов финансового сектора.

Вместе с тем не все компоненты НБ поддаются объективной стоимостной оценке – сегодня не приводится полноценная стоимостная оценка человеческого капитала Республики Беларусь при расчете НБ. Всемирный банк в своем последнем докладе усовершенствовал методику оценки человеческого капитала после попыток рассчитать его методом остатка. Это свидетельствует о возможности проведения экспериментальной оценки человеческого капитала Республики Беларусь. Помимо этого, в Руководящей записке по вопросам труда, человеческого капитала и образования, подготовленной Подгруппой по благополучию и устойчивости и опубликованной 15 марта 2021 г. (ECE/CES/GE.20/2021/3), дана рекомендация по разработке расширенных счетов человеческого капитала.

На основе вышеизложенного предлагается следующая схема расчетов национального богатства Республики Беларусь (рис. 7).

<sup>16</sup> Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2019. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 472 с.

Национальное богатство	
=	
<b>Произведенные нефинансовые активы</b>	
<i>Основные средства и приравненные к ним активы</i>	Здания и сооружения
	Передаточные устройства
	Машины и оборудование
	Транспортные средства
	Инструмент, инвентарь и принадлежности. Другие виды основных средств
	Системы вооружения
	Культивируемые биологические ресурсы
<i>Материальные оборотные средства</i>	Продукты интеллектуальной собственности
	Производственные запасы
	Незавершенное производство
	Готовая продукция и товары
	Запасы продукции сельского хозяйства в личных подсобных хозяйствах населения и в крестьянских (фермерских) хозяйствах
	Запасы продукции лесного хозяйства
<i>Ценности</i>	Государственные материальные резервы
	Драгоценные металлы и камни
	Антиквариат и другие художественные предметы
+	
<b>Непроизведенные нефинансовые активы</b>	
<i>Природные ресурсы</i>	Земля
	Ресурсы минеральных и энергетических полезных ископаемых
	Некультивируемые биологические ресурсы
	Водные ресурсы
	Другие природные ресурсы
<i>Контракты, договоры аренды и лицензии</i>	
<i>Гудвилл и маркетинговые активы</i>	
+	
<b>Финансовые активы</b>	
<i>Монетарное золото и специальные права заимствования</i>	
<i>Наличная валюта и депозиты</i>	
<i>Долговые ценные бумаги</i>	
<i>Кредиты и займы</i>	
<i>Акции и прочие формы участия в капитале</i>	
<i>Страховые и пенсионные резервы</i>	
<i>Производные финансовые инструменты и опционы на приобретение акций работниками</i>	
<i>Прочая дебиторская задолженность</i>	
-	
<b>Обязательства</b>	
<i>Монетарное золото и специальные права заимствования</i>	
<i>Наличная валюта и депозиты</i>	
<i>Долговые ценные бумаги</i>	
<i>Кредиты и займы</i>	
<i>Акции и прочие формы участия в капитале</i>	
<i>Страховые и пенсионные резервы</i>	
<i>Производные финансовые инструменты и опционы на приобретение акций работниками</i>	
<i>Прочая кредиторская задолженность</i>	
+	
<b>Человеческий капитал</b>	

Рис. 7. Предлагаемая перспективная схема расчетов национального богатства Республики Беларусь, основанная на СНС-2008 и адаптированная к условиям развития страны

Источник: авторская разработка.

Реализация предложенной схемы расчетов НБ Республики Беларусь даст возможность охватить более широкий круг активов и обязательств (по сравнению с имеющимися в настоящее время подходами) и осуществить более полную оценку национального богатства страны.

Совершенствование методики учета и оценки НБ страны позволит «разблокировать» скрытый потенциал активов, которыми обладает страна, выработать направления и меры по эффек-

тивному управлению ими, что впоследствии определит меру устойчивости и качества экономического и социального развития Республики Беларусь.

## ЛИТЕРАТУРА

Найкал Э., Емельянова О., Немова В., Ланж Г.-М., Санги А. 2019. Насколько богата Россия: оценка совокупного уровня благосостояния России в период с 2000 по 2017 г.

**Титок И.В.**

### **Проблемы и перспективы интернационализации белорусского бизнеса**

Статья посвящена проблематике экономической интернационализации, которая не теряет своей актуальности в условиях международных геополитических и экономических изменений. В ней обобщен зарубежный опыт экономической интернационализации, представлен краткий обзор функционирования ЕАЭС в 2020 г. Рассмотрены факторы, влияющие на деятельность экономических субъектов, осуществляющих ВЭД на рынках стран ЕАЭС. Охарактеризованы результаты анкетного опроса белорусских производителей-экспортеров. Сделано заключение о целесообразности использования потенциала интеграционного объединения для целей развития белорусского бизнеса.

**Федоренчик Е.Л.**

### **Привлечение иностранных топ-менеджеров: отечественный и зарубежный опыт**

В условиях усиливающейся конкуренции со стороны иностранных компаний одним из путей повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, в том числе с долей государственной собственности, выступает привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов. Рассмотрен зарубежный и отечественный опыт привлечения специалистов на руководящие должности в промышленном госсекторе, сформулированы условия, при которых их работа в Республике Беларусь будет целесообразна.

**Морозова Е.Ю.**

### **Динамика деловой активности белорусских промышленных предприятий**

Рассматривается динамика индекса предпринимательской уверенности белорусских промышленных предприятий за последние 5 лет, а также основных показателей деятельности – фактических и прогнозных, полученных с помощью конъюнктурных опросов. Проведен подробный анализ ожиданий в промышленности в различных разрезах – региональном, отраслевом и ряде других. Сопоставлены тенденции деловой активности в Республике Беларусь и Европейском союзе.

**Дуктова Л.Г., Адамович А.В.**

### **Развитие новых форм занятости в сфере услуг с применением цифровых трудовых платформ**

В статье рассматриваются новые формы занятости в сфере услуг на основе применения цифровых трудовых платформ, которые получили интенсивное развитие в последние годы в зарубежных странах в связи с цифровизацией экономики. По материалам международных аналитических обзоров, научных публикаций в этой области обобщен опыт зарубежных стран по определению сущности и регулированию «платформенной» занятости. Анализируются особенности работы одной из платформ сервиса такси, функционирующей на белорусском рынке предоставления услуг. Даны рекомендации по формированию платформенного сегмента занятости в сфере услуг Республики Беларусь.

**Цвирков В.В.**

### **Системный анализ и оценка функционирования молочного подкомплекса Республики Беларусь**

Выполнение мероприятий государственных программ развития аграрного бизнеса и интенсификации молочного скотоводства позволило в Республике Беларусь обеспечить прирост производства молока, полностью удовлетворить потребности внутреннего рынка в молочной продукции и последовательно наращивать ее экспорт. В соответствии с этими программами развитие молочного подкомплекса АПК в 2016–2020 гг. осуществлялось путем максимальной реализации потенциала продуктивности молочных коров при незначительном увеличении их численности. Основным фактором, способствующим эффективному ведению молочного скотоводства, явилось обновление производственных мощностей молочнотоварных ферм и комплектование их высокопродуктивным маточным поголовьем.

**Медведева Ю.А., Гончар Е. А., Чемердовская М.Б., Ченцов А.Ю., Сидорович А.В.**

### **Национальное богатство: методические подходы к оценке**

В статье рассмотрены методические подходы к стоимостной оценке национального богатства страны. Проанализированы подходы Национального статистического комитета Республики Беларусь и Всемирного банка к оценке национального богатства Беларуси. Изучен опыт оценки национального богатства в Российской Федерации, США, Канаде, Германии, Швеции и Республике Корея. С учетом проведенного анализа даны предложения по совершенствованию оценки национального богатства Республики Беларусь.

*Inna Titok*

### **Challengers and prospects of Belarusian business internationalization**

The article devoted to economic internationalization that does not lose its relevance in the modern world due to international geopolitical and economic changes. The article summarizes the foreign experience of economic internationalization. A brief overview of the EAEU functioning in 2020 is presented. The article considered factors affecting economic entities activities engaged in FEA (foreign economic activity) in the EAEU countries' markets. The results of a questionnaire survey of Belarusian producers-exporters are described. The conclusion about the expediency of using an integration association potential for the development of Belarusian business is made.

*Yauheni Fedarenchyk*

### **Involvement of foreign top experts: domestic and foreign experience**

In the context of foreign companies increasing competitiveness, one of the ways to increase the domestic enterprises competitiveness, including enterprises with a state ownership share, is involving highly qualified foreign experts. Foreign and domestic experience of involving expats to executive positions in the industrial public sector is considered. Conditions under which their work in Belarus will be expedient are formulated.

*Katerina Morozova*

### **Dynamics of Belarusian industrial enterprises activity**

The author examines the dynamics of the entrepreneurial confidence index of Belarusian industrial enterprises over the past 5 years, as well as the main performance indicators, both actual and forecast, obtained using business surveys. A detailed analysis of industry expectations in various aspects - regional, sectoral, etc. is conducted. The author compared the tendencies of business activity in Belarus and the EU.

*Liubou Duktava, Aliaksandr Adamovich*

### **Development of new forms of employment in the service sector using digital labor platforms**

The article is devoted to the consideration of new forms of employment in the service sector based on the digital labor platforms, which have been intensively developed in recent years in foreign countries due to digitalization of the economy. The article summarizes the experience of foreign countries in defining the essence and regulation of «platform» employment, based on the materials of international analytical reviews and scientific publications in this area. The features of the work of one of the taxi service platforms operating in the Belarusian service market are considered. Further recommendations on the development of platform employment in Belarus are given.

*Vladimir Tsvirkov*

### **System analysis and functioning assessment of the dairy subcomplex in Belarus**

The implementation of state programs measures for the development of the agricultural business and the intensification of dairy cattle breeding allowed in the Republic of Belarus to ensure an increase in milk production, fully satisfy the needs of the domestic market for dairy products and consistently increase its exports. In accordance with these programs, the development of the dairy subcomplex of the agro-industrial complex in 2016–2020 was carried out by maximizing the productivity potential of dairy cows with a slight increase in their number. The main factor contributing to the effective management of dairy cattle breeding was the renewal of the production capacities of dairy farms and their completion with highly productive breeding stock.

*Yulia Medvedeva, Alena Hanchar, Marina Chemiardouskaya, Alex Chentsov, Hanna Sidarovich*

### **National wealth: methodological approaches to assessment**

The article discusses methodological approaches to the valuation of the country's national wealth. The approaches of the National Statistical Committee of the Republic of Belarus and the World Bank to the assessment of the national wealth of Belarus are analyzed. The experience of assessing national wealth in the Russian Federation, USA, Canada, Germany, Sweden and the Republic of Korea is studied. Taking into account the analysis carried out, proposals to improve the assessment of the national wealth of the Republic of Belarus are made.

**Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического  
института Министерства экономики Республики Беларусь  
№ 10, 2021**

Свидетельство о регистрации периодического издания № 1231.

***Ответственный за выпуск – Я.М. Александрович***

Над выпуском работали:

А.М. Стронгина – *редактирование*,  
Ю.В. Коленциц – *верстка*, Т.И. Какшинская – *корректур*

Подписано в печать 22. 10. 2021 г. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Бумага офсетная. Печать офсетная.  
Усл.печ.л. 7,01. Уч.-изд.л. 5,69. Тираж 90 экз. Заказ № 367.

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