

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ бюллетень



Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь

Основан в 1997 г.

Издается ежемесячно

№ 6 (324) ИЮНЬ 2024

Главный редактор

Я.М. Александрович

Редакционный совет:

Н.Г. Берченко – зам. гл. редактора, Н.В. Радченко – отв. секретарь,

Л.С. Боровик, Г.И. Гануш, В.Г. Гусаков, А.М. Заборовский,

М.К. Кравцов, А.М. Курлыпо, 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, В.Ю. Шутилин, А.Г. Шумилин

Международный совет:

В. Маевский (Россия), В. 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.

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Бертош Е.В. Международное научно-техническое сотрудничество: институциональные условия и особенности развития	4
---	---

СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ УСЛУГАМИ В СНГ

Мазулина А.Н. Соглашение о свободной торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций в рамках СНГ: сравнительный анализ положений и обязательств (часть 1)	11
--	----

ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Хань И. Факторы и тенденции развития экспорта образовательных услуг	27
--	----

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ЭКОСИСТЕМА:
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ**

Мальгина И.В. Управление талантами как основа формирования предпринимательской экосистемы и обеспечения кадровой безопасности страны	36
--	----

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ: ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Жемойтук М.Г. Эволюция розничной торговли как результат технологических трансформаций	47
---	----

Резюме	56
---------------------	----

Summary	57
----------------------	----

INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION

E. Bertosh. International scientific and technical cooperation: institutional conditions and development features	4
--	---

AGREEMENT ON FREE TRADE IN SERVICES IN THE CIS

A. Mazulina. Agreement on free trade in services, establishment, activities and investments within the CIS: comparative analysis of provisions and obligations (part 1)	11
--	----

EDUCATIONAL SERVICES EXPORT

Yi Han. Factors and trends in the development of educational services exports	27
--	----

**ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM:
HUMAN RESOURCE MANAGEMEN**

I. Malgina. Talent management as the basis for creating an entrepreneurial ecosystem and ensuring the country's personnel security	36
---	----

RETAIL TRADE: STAGES OF DEVELOPMENT

M. Zhemaituk. The evolution of retail trade as a result of technological transformations	47
---	----

Summary in Russian	56
---------------------------------	----

Summary in English	57
---------------------------------	----

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Бертош Е.В.

В современном мире интенсивный процесс цифровизации оказывает значительное воздействие на экономическую структуру государств, внося существенные изменения в организацию экономических отношений. В этом контексте особенно актуальным становится изучение опыта стран, успешно адаптирующихся к вызовам цифровой трансформации. В условиях цифровизации мировой экономики реализация транснационализации деятельности стран и компаний зависит от уровня развития международного научно-технического сотрудничества (МНТС).

Сегодня это не только некоммерческие его формы, к которым относятся международные выставки, форумы, конференции, но в первую очередь экономические, научно-технологические формы отношений, от которых зависит вид (профиль) экономического развития общества: экономика знаний, креативная, инновационная, циркулярная, цифровая экономика (Глазьев, 2023).

Впервые о необходимости унификации отношений, связанных с международным научно-техническим сотрудничеством, было упомянуто в Оперативном плане ООН по науке и технике для целей развития. Данный документ создан экспертами ООН в начале 70-х годов XX века с целью гармонизации отношений субъектов мировой экономики по развитию науки и техники. В связи с этим, согласно определению Маркушиной В.И. (1983), научно-техническим сотрудничеством признаются «...многообразные связи в науке и технике между государствами, государственными, полугосударственными, общественными и частными научно-исследовательскими организациями и учреждениям, отдельными учеными». Международное научно-техническое сотрудничество как самостоятельная форма международных отношений сформировалось к началу 80-х годов XX века.

Международное научно-техническое сотрудничество Болычев О.Н. (2013) определяет как многообразие связей с целью «... взаимодействия стран в сфере науки, техники и технологии». Подобной точки зрения о международном научно-техническом сотрудничестве придерживаются Задумкин К.А. (2012), Липсетт С.М., Холбрук Дж. (2023). В свою очередь Белов А.П. (2001) отмечает, что международное научно-техническое сотрудничество – это не только многообразие связей субъектов мировой экономики, направленных на совместную разработку научно-технических проблем, обмен результатами научно-технической деятельности, производственным опытом, но и обучение, а также подготовка квалифицированных кадров.

Правовые основы реализации международного научно-технического сотрудничества рассматривают в своих работах Кушлин В.И., Чичканов В.П. (2004). Наряду с рассмотрением правовых основ, Нечепуренко Ю.В. (2019), Гумеров Л.А. (2005) выделяют и анализируют коммерческие и некоммерческие формы международного сотрудничества.

ОБ АВТОРЕ



БЕРТОШ
Елена Васильевна
(Berto13@ya.ru),
заведующий кафедрой
«Бизнес-администрирование»
БНТУ
(г. Минск, Беларусь)

Сфера научных интересов:
трансфер технологий,
экономический рост,
международное научно-
техническое сотрудничество.

Многообразие подходов и мнений о международном научно-техническом сотрудничестве свидетельствует об отсутствии единого концептуального подхода к пониманию его сущности. В научных публикациях не акцентируется внимание на необходимости институциональных условий для развития международного научно-технического сотрудничества, отсутствует единый методологический подход к его оценке в силу наличия большого числа разновидностей коммерческих и некоммерческих форм сотрудничества.

На мировом уровне институциональные условия международного научно-технического сотрудничества формирует и координирует Организация Объединенных Наций (ООН). Первая научная конференция состоялась в 1949 г., когда были заложены основы и определена необходимость сотрудничества между странами в научно-технической сфере. На совещании по безопасности и сотрудничеству в Европе, проводимом под эгидой ООН в 1973 г. в Хельсинки, разработаны вопросы развития промышленности и значимости научно-технического партнерства в этом процессе (Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций (Kotchetkov, 2023).

На современном этапе МНТС реализуется посредством деятельности организаций ООН: по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО); промышленному развитию (ЮНИДО); Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ); Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР); Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и др.

Примером формирования институциональных условий развития международного научно-технического сотрудничества на региональном уровне может служить опыт стран Европейского союза (ЕС). Европейская комиссия как один из институтов, координирующих вопросы МНТС, понимает сотрудничество в научно-технической сфере как движущую силу исследований и инноваций мирового уровня. Европейской комиссией разработана Стратегия ЕС в сфере

МНТС, которая предполагает двустороннее сотрудничество в области исследований и инноваций со странами-партнерами по всему миру и двустороннее и многостороннее сотрудничество со странами с низким и средним уровнем дохода для решения глобальных проблем посредством реализации Рамочной программы ЕС по исследованиям и инновациям Horizon Europe, а также в участии стран ЕС в формировании и развитии исследовательской и инновационной политики международных организаций – European Commission Global approach to research and innovation, 2024; European Commission Association to Horizon Europe, 2024; European Commission Bilateral Cooperation: Science and Technology Agreements with non-EU countries, 2024; European Commission Regional Dialogues and International Organizations, 2024.

Исключительным опытом по развитию МНТС обладают государства-члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) координирует вопросы научно-технического сотрудничества стран и полагает МНТС одним из одиннадцати стратегических направлений развития евразийской экономической интеграции до 2025 г., предусматривающих внедрение инноваций и цифровых технологий в реальный сектор экономики, а также комплекс мер по стимулированию научно-технического развития государств-членов ЕАЭС (Стратегия-25, 2024).

Реализация всего блока вопросов по МНТС ЕАЭС прослеживается в научно-технической деятельности субъектов Республики Беларусь. В стране создана законодательная база, регулирующая научно-техническую деятельность как внутри страны, так и за ее пределами. Субъектами Республики Беларусь заключены соглашения о научно-техническом сотрудничестве с 51 страной мира (ГКНТ. Международное сотрудничество, 2024). Имеются многосторонние договоры о сотрудничестве в рамках ВОИС и СНГ, Конвенции ООН по вопросам образования, науки и культуры, договоры ЕЭК, двусторонние договоры о сотрудничестве с ВОИС, двусторонние межправительственные и межведомственные договоры (Национальный центр интеллектуальной собственности, Международное сотрудничество, 2024).

Новым этапом в развитии и стратегическом планировании научно-технической деятельности Республики Беларусь стало утверждение на заседании Высшего Государственного Совета Союзного государства Стратегии научно-технологического развития Союзного государства на период до 2035 года. Документ нацелен на формирование «... единого научно-технологического пространства, укрепление научно-технологического суверенитета и включает проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических, производственных, организационно-хозяйственных и других работ» (ГКНТ. Стратегия научно-технологического развития Союзного государства до 2035 года, 2024).

Анализ опыта международных организаций и региональных группировок стран позволяет констатировать наличие институциональных условий, необходимых для развития МНТС, за счет которых реализуются коммерческие и некоммерческие формы сотрудничества. Однако для выявления особенностей развития МНТС необходима его методологическая оценка. В статье предпринята попытка выявить и обосновать показатели оценки коммерческих форм МНТС посредством коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Так, по мнению Нечепуренко Ю.В. (2024), в структуре нематериальных активов (НМА) стоимость прав на результаты научно-технической деятельности (НТД) и объекты интеллектуальной собственности (ОИС) составляет около 90%. Поэтому их

изменение в абсолютном и относительном выражении является важным индикатором экономического развития национальных экономик и отдельных организаций (предприятий). На НМА приходится около трети стоимости, создаваемой в процессе производства. Стоимость прав на ОИС, используемых субъектами мировой экономики, можно оценить через показатель роялти (поступления за использование ОИС) и лицензионные платежи.

Согласно данным международной статистики, лидируют по поступлениям за использование ОИС США. Однако происходит постепенная смена технологического лидера в мире. Так, в 1996 г. на долю этой страны приходилось более 56% мировых поступлений за использование ОИС, в 2000 г. – 53%, в 2010 г. – 40%, в 2022 г. – 29%. Наряду с этим растет величина поступлений за использование ОИС стран ЕС и Китая. В 1996 г. страны ЕС имели 16% общего объема поступлений в мире, в 2010 г. – 30, в 2022 г. – 36%. В свою очередь в 1996 г. в КНР отсутствовали поступления за использование ОИС, однако уже в 2010 г. доля КНР составила 0,3%, а в 2022 г. – 3%.

Доля стран ЕАЭС в мировом объеме поступлений за использование ОИС на протяжении 10 лет остается на уровне 0,2% (табл. 1). При этом Республика Беларусь в рамках ЕАЭС является вторым государством после Российской Федерации по объему поступлений за использование ОИС. Так, если в 2010 г. доля Беларуси среди

Таблица 1

Доля стран в общемировом объеме поступлений за использование ОИС, %

Страна, объединение стран	1996	2000	2006	2007	2010	2012	2020	2021	2022
США	56,720	52,877	40,703	40,772	39,365	38,763	29,718	28,116	28,547
ЕС	15,927	15,535	27,495	29,447	29,722	29,331	36,484	37,677	35,758
КНР	0,000	0,098	0,117	0,165	0,344	0,375	2,200	2,575	2,981
ЕАЭС	0,278	0,118	0,161	0,172	0,164	0,248	0,331	0,343	0,169
РФ	0,278	0,111	0,157	0,170	0,160	0,239	0,298	0,314	0,167
РБ	0,000	0,001	0,003	0,001	0,004	0,008	0,032	0,027	...*
РФ в ЕАЭС	100,00	94,092	97,058	98,462	97,576	96,282	90,137	91,774	98,692
РБ в ЕАЭС	0,000	0,927	2,095	0,868	2,147	3,320	9,649	7,919	...*

*Данные за 2022 г. отсутствуют.

Источник: авторская разработка на основе: Charges for the use of intellectual property, receipts, 2023.

государств-членов ЕАЭС составляла 2,1%, то в 2021 г. – 8%. Республика Беларусь также демонстрирует высокие темпы роста объема поступлений за использование ОИС: в 2010 г. – 8,5 млн долл. США, в 2021 г. – 12,4 млн долл. США, темп роста – 7%.

Крупнейшим реципиентом ОИС в мире являются США – на их долю приходится порядка 10% мировых объемов платежей за использование ОИС. КНР каждый год демонстрирует рост платежей за использование ОИС, доля которых в 2022 г. составила 8,2%, что близко к уровню США. Однако в 2010 г. доля США в мировом объеме платежей составляла 11,4%, а доля КНР – в 2 раза меньше (4,8%).

В свою очередь страны ЕС демонстрируют увеличение объемов потребления иностранных ОИС: в 2010 г. – 40,6 %; в 2022 г. – 48,3%.

В государствах-членах ЕАЭС наблюдается тенденция снижения платежей за использование

ОИС: в 2010 г. – 1,8%, в 2022 г. – 0,9% (табл. 2). Республика Беларусь является крупнейшим после России реципиентом ОИС. Наша страна наращивает объемы потребления иностранных технологий среди государств-членов ЕАЭС: в 2010 г. доля платежей составила 2,04%, в 2021 г. – 3,31% (Charges for the use of intellectual property, payments, 2023).

Значение показателей роялти и лицензионные платежи имеют непосредственную взаимосвязь с показателями наукоемкости ВВП стран мира. Об этом свидетельствует результат корреляционного анализа, приведенный ниже (табл. 3 и 4). Для оценки взаимосвязи использованы мировые показатели: наукоемкости ВВП, роялти и лицензионные платежи (доля поступлений, % от ВВП); роялти и лицензионные платежи (доля платежей, % от ВВП); отток прямых иностранных инвестиций (ПИИ), % от ВВП; приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ), % от ВВП.

Таблица 2
Доля стран в общемировых платежах за использование объемов интеллектуальной собственности (ОИС), %

Страна, объединение стран	1996	2000	2006	2007	2010	2012	2020	2021	2022
США	15,357	21,177	12,403	11,710	11,358	11,338	9,739	8,701	9,801
ЕС	29,642	22,679	42,917	43,842	40,600	37,030	45,488	47,262	48,265
КНР	0,000	1,681	3,566	3,897	4,760	5,740	8,191	8,858	8,188
ЕАЭС	0,086	0,121	1,107	1,349	1,837	2,553	1,549	1,418	0,882
РФ	0,086	0,090	1,043	1,286	1,767	2,467	1,473	1,327	0,825
РБ	0,000	0,004	0,027	0,025	0,037	0,035	0,044	0,047	...*
РФ в ЕАЭС	100,000	74,357	94,249	95,339	96,208	96,619	95,051	93,519	93,530
РБ в ЕАЭС	0,000	2,921	2,452	1,851	2,041	1,353	2,825	3,311	...*

*Данные за 2022 г. отсутствуют.

Источник: авторская разработка на основе Charges for the use of intellectual property, payments, 2023.

Таблица 3
Исходные данные для проведения парной корреляции, % к ВВП

Год	Наукоемкость ВВП	Отток ПИИ	Приток ПИИ	Поступления от ОИС	Платежи за ОИС
1996	1,97	1,4	1,31	0,18	0,12
2000	2,05	4,19	4,6	0,26	0,24
2005	1,95	2,95	3,26	0,51	0,56
2010	2,01	2,64	2,8	0,76	0,86
2015	2,12	2,89	3,6	1,03	1,26
2021	2,71	2,45	2,33	1,43	1,66

Источник: разработка автора на основе: GDP, 2024; Charges for the use of intellectual property, payments, 2024; Research and development expenditure, % of GDP, 2024; OECD Main Science and Technology Indicators, 2024; UNCTAD Handbook of Statistics 2023, 2024.

Результат корреляционного анализа, коэф.

Показатель	Научеваемость ВВП	Отток ПИИ	Приток ПИИ	Поступления от ОИС	Платежи за ОИС
Научеваемость ВВП	1				
Отток ПИИ	-0,075120824	1			
Приток ПИИ	-0,169319102	0,975609536	1		
Поступления от ОИС	0,820306514	-0,069069106	-0,066176641	1	
Платежи от ОИС	0,794537042	-0,050607864	-0,036591204	0,998436516	1

Источник: авторская разработка.

По результатам парной корреляции установлено наличие сильной взаимосвязи между наукоемкостью ВВП и поступлениями от использования ОИС (0,82). Кроме того, платежи за использование ОИС также оказывают значительное влияние на уровень наукоемкости ВВП (0,79). Следовательно, не только продажа и передача собственных ОИС, но и использование иностранных объектов интеллектуальной собственности способствует росту наукоемкости ВВП страны. Данная особенность проявляется во взаимосвязи между платежами и поступлениями за использование ОИС (коэффициент парной корреляции показателей составляет 0,99). По результатам анализа установлено отсутствие взаимосвязи между оттоком/притоком ПИИ и роялти / лицензионные платежи, а также между оттоком/притоком ПИИ и наукоемкостью ВВП.

Таким образом, можно констатировать, что при анализе особенностей развития коммерческих форм МНТС может быть использован показатель «наукоемкость ВВП». Мировое значение наукоемкости ВВП с каждым годом растет и имеет положительную тенденцию. За десять лет значение показателя выросло с 2,02% к ВВП в 2012 г. до 2,71% в 2021 г. (Research and development expenditure, 2024).

Рост наукоемкости ВВП стран мира в 2021 г. может быть обусловлен увеличением финансирования НИОКР в США на 5,6%, в Республике Корея – на 7,1%. В таких странах, как Франция, Германия и Япония, расходы на НИОКР выросли почти на 3% по сравнению с 2020 г. Китай демонстрирует наибольшее увеличение расходов на НИОКР. Они выросли на 10% в 2021 г. в сравнении с уровнем 2020 г. С учетом покупательной

способности общие расходы Китая на НИОКР в 2021 г. составили 83% от общего объема НИОКР, выполненных в Соединенных Штатах (OECD Main Science and Technology Indicators, 2024).

В странах ЕС наблюдается подобная тенденция. Наукоемкость ВВП за 2012–2021 гг. увеличилась с 2,08 до 2,28 соответственно. Этому способствовал рост расходов на НИОКР в регионе на 4,4% (2021 г.). В 2020 г. данный показатель увеличился на 2,4% по сравнению с 2019 г. (OECD Main Science and Technology Indicators, 2024).

Государства-члены ЕАЭС – напротив, демонстрируют негативную тенденцию по уровню наукоемкости ВВП. Так, за 2012–2021 гг. наукоемкость ВВП Армении снизилась с 0,24 до 0,21% соответственно; в Республике Беларусь – с 0,65 до 0,46%; в Казахстане – с 0,16 до 0,13%; в Кыргызстане – с 0,16 до 0,08%. В Российской Федерации они выросли с 1,03 % в 2012 г. до 1,09% в 2021 г.

Безусловно, лидерами среди государств-членов ЕАЭС являются Российская Федерация и Республика Беларусь. Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Беларуси до 2030 года определено, что достижение экономической безопасности возможно при уровне наукоемкости ВВП не менее 1%. Однако в 2021 г. наукоемкость ВВП Беларуси составила 0,46%, в 2022 – 0,48%. Только в 1996 г. значение показателя было на уровне 1%. На протяжении 2007–2020 гг. уровень наукоемкости ВВП Республики Беларусь находился в пределах 0,6–0,5%. С 2021 г. наукоемкость ВВП снизилась до уровня 0,46%¹.

¹ Research and development expenditure (% of GDP) – Kazakhstan, Uzbekistan, Belarus, Armenia, Kyrgyz Republic, Russian Federation, 2024.

Недостаточность внутренних резервов финансирования НИОКР обуславливает необходимость поиска внешних источников финансирования, в качестве которых могут быть приняты ПИИ даже при наличии отрицательной взаимосвязи, выявленной в результате парной корреляции в силу того, что ПИИ – один из основных каналов трансфера ОИС в мире (UNCTAD. Handbook of Statistics 2023, 2024). В 2022 г. глобальные потоки ПИИ сократились на 12,4 %, что составило 1,3 трлн долл. США. Это снижение в основном демонстрировали развитые страны, где ПИИ сократились на 36,7%, до 378 млрд долл. США. В свою очередь потоки ПИИ в развивающиеся страны выросли на 4,0%, достигнув исторического пика в 916 млрд долл. США. Однако этот рост был неравномерным по регионам. Следует отметить, что в наименее развитых странах объемы ПИИ сократились на 16,5%, до 22 млрд долл. США.

В 2022 г. США оставались крупнейшим реципиентом ПИИ. За ним следовали Китай, Сингапур, Гонконг и Бразилия. Девять из 20 крупнейших принимающих сторон были странами с развивающейся экономикой.

Отток ПИИ из развитых стран в 2022 г. сократился на 17,1%, до 1 трлн долл. США. Величина оттока ПИИ из развивающихся стран сократилась на 5,4%, до 459 млрд долл. США. Лидерами по оттоку ПИИ в 2022 г. стали США, затем Япония. Китай стал третьей страной-донором ПИИ, за ним следуют Германия и Великобритания. В 2022 г. доля развитых экономик в мировом оттоке ПИИ составляла более $\frac{2}{3}$ их общего объема (UNCTAD Handbook of Statistics 2023, 2024).

* * *

Анализ статистических данных показал, что в странах мира созданы необходимые институциональные условия для развития МНТС. На мировом уровне данные условия формируются ООН на основе результатов деятельности международных экономических организаций ЮНКТАД, ВОИС, а также ЮНИДО, МАГАТЭ и других организаций. Объемы и форма этих институциональных условий зависят от целей международного партнерства. На региональном

уровне также выстроена система отношений со странами как внутри региональной группировки, так и за ее пределами на двусторонней и многосторонней основе посредством реализации специальных программ и грантовой поддержки для достижения целей устойчивого развития за счет МНТС.

Особенностью формирования институциональных условий МНТС в рамках Союзного государства Беларуси и России является наличие Стратегии научно-технической деятельности стран, нацеленной на формирование единого научно-технического пространства.

С помощью проведенного корреляционного анализа предпринята попытка сформировать и обосновать методологические подходы к оценке коммерческих форм МНТС через такие показатели, как наукоемкость ВВП, роялти и лицензионные платежи, потоки ПИИ. Это позволило выявить следующие особенности развития МНТС на современном этапе:

- крупнейшим донором ОИС и соответственно субъектом МНТС в мире по-прежнему остаются США – единственная страна, имеющая положительное сальдо в торговле ОИС. Однако за 1996–2022 гг. зафиксирована тенденция снижения объема платежей за использование иностранных ОИС приблизительно на 6%, а доля поступлений за использование ОИС США в 2022 г. снизилась до 29% (1996 г. – 57%);

- КНР наряду с Соединенными Штатами Америки относится к ключевым субъектам МНТС, который демонстрирует наиболее высокие среди всех стран мира темпы роста расходов на НИОКР и является крупнейшим реципиентом иностранных ОИС. Одновременно он имеет наиболее высокие темпы роста поступлений от использования ОИС (1602% за 2010–2022 гг., рост – с 0,83 до 13,3 млрд долл. США), что свидетельствует о мировой конкурентоспособности ОИС КНР;

- расходы на реализацию МНТС чаще всего финансировались за счет внутренних источников стран. Так, в 2022 г. мировой поток ПИИ снизился на 12,4% по сравнению с 2021 г. Происходит мировое перераспределение потоков ПИИ: развитые страны в 2022 г. демонстрируют резкое падение потока ПИИ на 36,7% по срав-

нению с 2021 г., а развивающиеся страны – напротив, достигли рекордного увеличения объемов ПИИ на 4%;

- государства-члены ЕАЭС, в том числе Республика Беларусь, участвуют в МНТС в качестве реципиентов ОИС. Их доля в мировом объеме платежей за использование ОИС составляет 1–2%, а доля поступлений от экспорта ОИС государств-членов ЕАЭС – 0,2%.

Анализ развития МНТС позволяет констатировать: в мировом масштабе происходит постепенная смена технологического лидера. Развитые страны нацелены на поддержание и сохранение своего превосходства на мировом рынке технологий; развивающиеся – на достижение технологической безопасности за счет применения не только иностранных ОИС, но и наращивания производства и уровня конкурентоспособности собственных НИОКР и ОИС. Для транзитивных экономик (государств-членов ЕАЭС) характерно формирование единого научно-технологического пространства в целях обеспечения технологического суверенитета своих стран.

ЛИТЕРАТУРА

- Белов А.П.** 2001. Международное промышленное и научно-техническое сотрудничество: понятие и правовые формы. *Право и экономика*. №5. С. 40–48.
- Болычев О.Н.** 2013. Межорганизационные сетевые взаимодействия как определяющая форма научно-технического и инновационного сотрудничества России и Европейского союза в Балтийском регионе. *Балтийский регион*. № 4 (18). С. 23–39.
- Глазьев С.Ю.** 2017. *Великая цифровая экономика (вызовы и перспективы для экономики XXI века)*. URL: <https://nlr.ru/news/20171130/glazjev.pdf>.
- Гумеров Л.А.** 2005. *Международно-правовое регулирование научно-технического сотрудничества государств-частников СНГ*. Москва: РАП. С. 20–27.
- Задумкин К.А.** 2012. *Международное научно-техническое сотрудничество: региональный аспект*. Вологда: ИСЭРТ РАН. С. 5.
- Кушлин В.И. (ред.)**. 2004. *Энциклопедический словарь*. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов. РАГС. С. 544.
- Маркушина В.И.** 1983. *ООН и международное научно-техническое сотрудничество*. Москва: Наука. С. 8.
- Нечепуренко Ю.В.** 2019. *Коммерциализация результатов научно-технической деятельности в Республике Беларусь*. Минск: БГУ. С. 8–12.
- Нечепуренко Ю.В.** 2022. *Проблемные вопросы коммерциализации результатов НТД в Республике Беларусь на современном этапе и пути их решения*. URL: ОИС <http://www.belisa.org.by/ppt/2022/nechepurenko.pdf>.
- Kotchekov P.** *Science and Technology Policy in the United Nations System: a Historical Overview*. URL: <http://www.eolss.net/sample-chapters/c15/e1-30-05-10.pdf>.
- Lipsett M.S.** *Reflections on Indicators of International Cooperation in S&T*. URL: <http://summit.sfu.ca/item/13401>.

Статья поступила 11. 03. 2024 г.



СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ УСЛУГАМИ, УЧРЕЖДЕНИИ, ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В РАМКАХ СНГ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЙ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (часть 1)

Мазулина А.Н.

В рамках Содружества Независимых Государств 5 июня 2024 г. спустя год после подписания вступило в силу Соглашение о свободной торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций (далее – Соглашение).

Решение о необходимости его разработки было принято Советом глав правительств СНГ при подписании Договора о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 г. (зона свободной торговли товарами между 9 странами – Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Россией, Таджикистаном, Украиной и присоединившимся в отдельном порядке Узбекистаном)¹.

Соответствующие переговоры длились около 12 лет, и 8 июня 2023 г. в г. Сочи Соглашение было подписано семью странами ЕАЭС (Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном, Россией), а также Таджикистаном и Узбекистаном. В переговорах по документу также участвовала Молдова, однако в силу внутренней политической конъюнктуры она отказалась от подписания. Тем не менее Соглашение открыто для присоединения других стран, в том числе не входящих в СНГ.

Зона свободной торговли услугами начала функционировать 5 июня 2024 г.² вследствие ратификации документа тремя странами (Кыргызстан, Беларусь (Закон Республики Беларусь от 28.12.2023 № 325-3) и Таджикистан).

¹ Единый реестр правовых актов и других документов Содружества Независимых Государств. Решение Совета Глав Правительств от 18.10.2011. URL: <https://cis.minsk.by/reestr2/doc/3184#text>.

² Единый реестр правовых актов и других документов Содружества Независимых Государств. Соглашение о свободной торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций. Карточка документа. URL: <https://cis.minsk.by/reestr2/doc/6738#documentCard>.

Соглашение носит экономический характер. Основными целями его подготовки являются: создание зоны свободной торговли услугами в рамках СНГ; создание дополнительных условий для учреждения и деятельности компаний из стран СНГ в производственных, в том числе сельскохозяйственных секторах государств-участников СНГ, расширение инвестиционного сотрудничества между странами; создание благоприятных условий для дальнейшего роста экономики государств-участников СНГ³.

Документ беспрецедентен по объему и содержанию; включает 6 глав и 6 приложений. Помимо общих обязательств Сторон Соглашения, заключительных положений, документ содержит положения, регулирующие трансграничную торговлю услугами, учреждение и деятельность,

³ URL: <https://economy.gov.by/ru/news-ru/view/podpisano-soglashenie-o-svobodnoj-torgovle-uslugami-uchrezhdenii-deyatelnosti-i-osuschestvlenii-47732-2023/>.

ОБ АВТОРЕ



МАЗУЛИНА
Анастасия Николаевна
(anastasiya.mazulina@gmail.com),
магистр экономики,
соискатель аспирантуры
ФМО БГУ
(г. Минск, Беларусь)

Сфера научных интересов:
торговля услугами,
региональные торговые
соглашения, мировая
экономика, внешнеторговая
политика.

временное присутствие физических лиц и инвестиции. Приложения А, Б, В и Г, содержащие индивидуальные перечни обязательств Сторон, определяют условия доступа на рынок услуг и иных видов экономической деятельности, включая промышленность и сельское хозяйство Сторон Соглашения. Приложением Д предусмотрены особенности регулирования в сфере финансовых услуг, а приложением Е – в сфере телекоммуникационных услуг.

Наличие в Соглашении положений, регулирующих инвестиции, служит стимулом для обеспечения благоприятного бизнес-климата государств-участников и предполагает либерализацию условий инвестиционной деятельности, которая предопределяет потоки товаров и услуг. Соглашение дает возможность дополнить и развить существующие двусторонние соглашения о защите и поощрении инвестиций.

По различным экспертным оценкам, новые договоренности в сфере услуг и инвестиций позволяют увеличить в краткосрочном периоде товарооборот стран СНГ на 1,1%, взаимную торговлю услугами участников Соглашения от 8 до 25%, нарастить взаимные инвестиции на 30% в среднесрочной перспективе.

Поскольку документ является региональным торговым соглашением в области торговли услугами (далее – РТС-услуги), особый интерес вызывает его анализ с позиции его природы, содержащихся в нем положений и последствий для Сторон, а также предложений и рекомендаций по дальнейшей экономической интеграции стран.

Региональные торговые соглашения за последние десятилетия закрепили свой статус в качестве эффективного инструмента внешне-торговой политики. Опережающие темпы роста мировой торговли услугами, значимость сферы услуг для национальных экономик обусловили актуальность и необходимость рассмотрения вопросов торговли услугами как предмета договоренностей при создании зон свободной торговли.

В настоящее время в научной литературе большое внимание уделяется вопросам РТС в области торговли услугами. Различные аспекты данной проблематики (концептуальные подходы, сосуществование с ГАТС, оценка эффектов и

уровня либерализации, др.) рассматриваются в работах зарубежных авторов, таких как Sauve P., Roy M., Gari G., Kim J.B., Vaccini L., Lin Q., А.Данильцев, О.Бирюкова, М.Баранова, А.Журова и др.). В отечественной научной среде данная тематика получила развитие в последние годы, что нашло отражение в работах С. Заливако, Е. Лисицы, В. Ожигиной, Г. Турбан, А. Шмарловской и др. Исследование вопросов, связанных с заключением и функционированием РТС-услуги, сохраняет свою актуальность с учетом активного использования данного инструмента внешне-торговой политики в мировой практике.

Так, количество региональных торговых соглашений, которые включают положения о торговле услугами, продолжает расти. По состоянию на 24 мая 2024 г. из 371 нотифицированного во Всемирную торговую организацию (ВТО) 201 соглашение (54,2%) охватывает вопросы торговли услугами (198 соглашений формата «товары+услуги» и 3 соглашения – формата «услуги») ⁴.

С 2001 г. 65,9% всех нотифицированных в ВТО РТС содержат положения о торговле услугами, из последних 20 заключенных и нотифицированных РТС доля соглашений, включающих положения о торговле услугами, достигла 80% (16 соглашений).

Несмотря на то что большая часть РСТ-услуги заключена между развитыми странами, количество таких соглашений за 20 лет увеличилось между развитыми и развивающимися странами, а также между развивающимися странами (в меньшей степени) (Handbook of Deep Trade Agreements, p. 122.)

Помимо классических двусторонних РТС, растет количество плюрилатеральных соглашений⁵ – 87 из 371 (23,5%). Однако в многосторонних соглашениях стороны реже включают разделы о торговле услугами. Так, среди всех соглашений, содержащих положения о торговле услугами (201), только 37 являются плюрилатеральными (т.е. 18,4%). Это объясняется

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

⁵ Плюрилатеральные соглашения – разновидность многосторонних международных договоров, которые действительны только для стран, их подписавших.

спецификой регулирования сферы услуг, а также сложностью и длительностью согласования условий доступа на рынок услуг, особенно в многостороннем формате.

Тем не менее, развивая взаимодействие в плюрилатеральном формате в рамках одного региона, страны стремятся углублять сотрудничество посредством интеграции в сфере услуг. Так, почти половина плюрилатеральных РТС в сфере услуг заключена в рамках одного региона (48,7 %; 18 из 37), в то время как в двусторонних служебных РТС доля внутрирегиональных соглашений (т.е. внутри одного региона) составляет 24,9 % (50 из 201).

В мировой практике также имеется опыт заключения плюрилатеральных соглашений, содержащих положения о торговле услугами, со странами, не являющимися членами ВТО. Так, 9 из 37 таких соглашений среди участников имеют страны-«нечлены» ВТО – Карибское сообщество, ЕАЭС, группа стран PACER+ (Океания), Сообщество развития Юга Африки и соглашения с ними, др. Тем не менее на практике РТС с «нечленами» ВТО редко следуют традиционным форматам принятия обязательств по доступу на рынок услуг в соответствии с образцом Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС).

Одни из последних плюрилатеральных соглашений «нового поколения» включают более продвинутое положение, выходящее за предмет регулирования ГАТС, либеральные условия торговли и объединяют большое количество стран-участниц, среди них: Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транс-тихоокеанском партнерстве от 2018 (СРТТР, 11 стран); Соглашение АСЕАН о торговле услугами от 2020 г. (ATISA, 11 стран); Соглашения о создании Всеобъемлющего регионального экономического партнерства от 2020 г. (RCEP, ВРЭП; 15 стран).

Таким образом, заключение Соглашения в рамках СНГ является логическим продолжением развития интеграции на постсоветском пространстве, а также отвечает мировым тенденциям по созданию зон свободной торговли в сфере услуг.

Поскольку 5 из 7 стран-участниц Соглашения являются членами ЕАЭС (кроме Таджикистана и Узбекистана) и членами ВТО (кроме

Беларуси и Узбекистана), Соглашение базируется на положениях ГАТС и для углубления либерализации по отдельным вопросам дополнительно подходами, предусмотренными Договором о Евразийском экономическом союзе (Раздел XV Договора и Протокол о торговле услугами, учреждениями, деятельности и осуществлении инвестиций; далее – соответственно Договор о ЕАЭС, Протокол № 16).

В связи с этим практический интерес представляет сравнительный анализ положений Соглашения, положений ГАТС и Договора о ЕАЭС.

Так, в *главе I «Общие обязательства»* заложены базовые обязательства ВТО, а именно: обязательства по внутреннему регулированию (шире, чем в ГАТС), возможности признания квалификаций и сертификатов по запросу Стороны; транспарентному режиму законодательства; принципам деятельности монопольных и исключительных поставщиков услуг; по принципам равенства государственных и частных компаний (комбинация отдельных положений статьи XVII Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и раздела V Протокола № 16); по возможности применения общих исключений и ограничений в целях защиты платежного баланса; неприменению ограничений по платежам и переводам по текущим операциям и др.

Следует отметить, что обязательства по внутреннему регулированию (статья 2) выходят за рамки стандартных обязательств по ГАТС (статья VIII) и отражают некоторые договоренности в рамках ВТО в отношении применения лицензионных требований, признания квалификаций и иных разрешительных процедур, которые закреплены в Декларации по завершению переговоров по Дисциплинам по внутреннему регулированию в услугах и Совместной инициативе по внутреннему регулированию в услугах от 2021 г.⁶ Иными словами, по внутреннему регулированию в Соглашении содержатся положения ВТО-плюс (обязательства более глубокой либерализации по вопросам, уже согласованным на многостороннем уровне) (Ямалутдинов, Завершинская, 2022).

⁶ Declaration on the Conclusion of Negotiations on Services Domestic Regulation.

Тем не менее в Соглашении уровень обязательств по внутреннему регулированию услуг менее амбициозный, нежели в ЕАЭС. Так, в Договоре о ЕАЭС⁷ (раздел 9 Протокола № 16) положения, касающиеся внутреннего регулирования, превосходят по своему содержанию статью VIII ГАТС, а также дополняются Правилами регулирования торговли услугами, учреждения и деятельности, утвержденными Решением Высшего экономического Евразийского совета от 26 декабря 2016 г. № 24⁸.

В отличие от структуры ГАТС (позитивный формат) и Договора о ЕАЭС (негативный формат), в Соглашении разделены форматы принятия обязательств в зависимости от способа поставки услуг.

В практике РТС-услуги выделяют 2 основных подхода принятия обязательств – *позитивный формат* (ГАТС-формат) и *негативный формат* (НАФТА-формат). В соответствии с позитивным форматом обязательства принимаются только в отношении секторов услуг, четко прописанных в перечнях обязательств, и с учетом обозначенных в них условиях. Негативный формат предполагает принятие обязательств по всем секторам услуг, за исключением обозначенных в перечнях изъятий (Marchetti, Roy, 2013, P. 4).

Выделяют четыре способа поставки услуг: первый – *трансграничная поставка* (с территории одной страны на территорию другой); второй – *потребление за рубежом* (поставка на территории одной страны резиденту – потребителю услуг другой страны); третий – *коммерческое присутствие* (поставка поставщиком услуг одной страны посредством коммерческого присутствия на территории другой страны); четвертый – *перемещение физических лиц* (поставка поставщиком услуг одной страны посредством присутствия физических лиц на территории другой страны) (Бирюкова, 2016. С. 16–17).

⁷ Договор о Евразийском экономическом союзе. URL: <https://docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx?s=bef9c798-3978-42f3-9ef2-d0fb3d53b75f&w=632c7868-4ee2-4b21-bc64-1995328e6ef3&l=540294ae-c3c9-4511-9bf8-aaf5d6e0d169&EntityID=3610>.

⁸ Решение Высшего совета ЕАЭС от 26.12.2016 № 24 «Об утверждении Правил регулирования торговли услугами, учреждения и деятельности». URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/16vr0024/>.

Так, в *главе II «Трансграничная торговля услугами»* режимные обязательства принимаются по позитивному ГАТС-формату только в отношении первого и второго способов поставки услуг. Стороны взяли в отношении этих способов поставки обязательства по предоставлению режима наибольшего благоприятствования (РНБ), национального режима (НР), а также доступа на рынок (ДР) в Приложении Б (кроме обязательств по РНБ, которые отражены в Приложении А).

Из охвата режимных обязательств по данной главе по классическому ГАТС-подходу выведены некоторые услуги в сфере воздушного транспорта, госзакупки, а также услуги во исполнение функций госвласти. В отличие от ВТО, в Соглашении за рамки обязательств также выводятся субсидии и иные формы господдержки, что по сути повторяет подход горизонтальных изъятий государств-членов ЕАЭС по Протоколу № 16.

Следует отметить, что положения статьи «Доступ на рынок» приведены не в полном цитировании аналогичной статьи XVI ГАТС, а только в отношении некоторых ее положений, затрагивающих исключительно первый и второй способы поставки услуг (в частности, пункты 2 (a), (b), (c) статьи XVI ГАТС⁹), и в дополнение к ним – отдельный пункт, запрещающий требовать учреждение компании для целей трансграничной торговли услугами (пункт (г) статьи 16 Соглашения, который эквивалентен одному из правил единого рынка услуг в рамках ЕАЭС). В мировой практике такие положения, выходящие за рамки ВТО (т.е. ВТО-экстра), как правило, включаются в статью «Местное присутствие» («Local Presence») и содержатся в актуальных двусторонних и многосторонних региональных торговых соглашениях, включающих торговлю услугами (статья 9 Соглашения по торговле услугами АСЕАН от 2021 г.¹⁰, статья 9.6 Соглашения между Индией и Австралией об экономическом сотрудничестве и торговле

⁹ General Agreement on Trade in Services. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm.

¹⁰ ASEAN Trade in Services Agreement. URL: <https://agreement.asean.org/media/download/20201111041414.pdf>.

от 2022 г.¹¹, статья 8.11 Соглашения о создании Всеобъемлющего регионального экономического партнерства от 2020 г.¹²).

В рамках *главы III «Учреждение и деятельность»* Стороны принимают обязательства по предоставлению РНБ, НР и ДР в негативном формате (как в ЕАЭС) в отношении учреждения (в форме юридических лиц, филиалов, представительств и индивидуальных предпринимателей) и деятельности компаний на территории Сторон во всех секторах (услуги, промышленность, сельское хозяйство), если иное не указано в перечне изъятий (Приложение В).

Такой подход значительно шире охвата ВТО (ВТО-экстра), поскольку помимо стандартного коммерческого присутствия (третий способ поставки) в сфере услуг охватывает и производственный сектор (т.е. производство товаров и сельскохозяйственную деятельность).

Несмотря на то, что логика построения обязательств по главе III схожа с таковой в рамках ЕАЭС (охват – учреждение и деятельность, негативный формат принятия обязательств), обязательства по Соглашению не такие амбициозные, как в Договоре о ЕАЭС. Ключевое отличие – в режимных обязательствах, поскольку в Договоре о ЕАЭС, помимо классических режимных положений о предоставлении РНБ, НР и ДР, содержатся так называемые «требования к деятельности» (п. 32 Протокола № 16), которые в зарубежной практике прописываются отдельной статьей «Performance Requirements» в рамках инвестиционных разделов (например, в азиатских РТС) или разделов, связанных с учреждением и деятельностью (например, в РТС Европейского союза).

Изъятия из сферы применения данной главы аналогичны изъятиям по главе II. В качестве дополнительного элемента подтверждается отсутствие необходимости легализовать (апостилировать) документы при учреждении компаний на территории Сторон (статья 22), что по сути дублирует положения Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским,

семейным и уголовным делам от 1993 г. Тем не менее данная статья будет иметь дополнительный либерализационный эффект в случае присоединения к Соглашению страны, не являющейся стороной по указанной Конвенции. Члены ЕАЭС являются сторонами данной Конвенции, поэтому в ЕАЭС также не требуется легализация документов, несмотря на отсутствие соответствующих положений в Договоре о ЕАЭС.

В *главе IV «Особенности временного присутствия физических лиц»* Сторонами принимаются режимные обязательства по предоставлению РНБ, НР и ДР (в частности, о неприменении теста на рынке труда и количественных ограничений по найму и переводу сотрудников) в отношении категорий физлиц и видов деятельности, указанных в перечне обязательств (Приложение Г). При этом охват обязательств также превосходит уровень ВТО (ВТО-экстра), поскольку охватывает не только четвертый способ поставки услуг, но и перевод сотрудников для осуществления производственной, в том числе сельскохозяйственной деятельности. Аналогичный охват заложен в Договоре о ЕАЭС.

Применяется стандартное для ВТО и РТС-услуг изъятие по вопросам трудовой миграции, постоянного проживания, визового режима и др. (по сути, положения Приложения ГАТС по передвижению физических лиц инкорпорированы в текст главы). Кроме того, из охвата выведены субсидии и иные формы господдержки физических лиц. Тем не менее в Договоре о ЕАЭС содержатся положения о регулировании трудовой миграции (раздел XXVI).

В отношении инвестиций в *главе V «Инвестиции»* Сторонами принимаются обязательства о взаимной защите и поощрении инвестиций, по предоставлению НР (но в соответствии с национальным законодательством). По аналогии с Договором о ЕАЭС обеспечивается предоставление РНБ с исключениями для соглашений по вопросам в сфере налогообложения, а также для соглашений об экономической интеграции.

В этой же главе прописаны аспекты возмещения ущерба в случае экспроприации или национализации, детали осуществления суброгации¹³,

¹³ Суброгация – переход к инвестору или другому лицу, исполняющему обязательства, прав кредитора.

¹¹ Indonesia-Australia Comprehensive Economic Partnership Agreement. URL: <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/iacepa/iacepa-text/Pages/iacepa-chapter-9-trade-in-services>.

¹² Regional Comprehensive Economic Partnership. URL: <https://wtocenter.vn/file/18027/rcep-chapter-8.pdf>.

гарантии по переводу платежей, связанных с инвестициями, которые в целом схожи с подходами по Договору о ЕАЭС.

Тем не менее, в отличие от Договора о ЕАЭС, в Соглашении более подробно описана процедура разрешения споров между инвесторами Сторон и государством (иной Стороны) с учетом Регламента ЮНСИТРАЛ. Важным элементом является договоренность использовать только одну площадку для разрешения спора (на выбор – суд Стороны, третейский суд Стороны, арбитраж *ad hoc* или иной арбитражный орган, согласованный Сторонами), по аналогии с положениями подраздела 6 раздела VII Протокола № 16.

В отношении споров между Стороной и инвестором другой Стороны Республика Казахстан сделала оговорку о замене третейского суда Судом Международного финансового центра «Астана».

Также обозначено, что ограничительные меры, принимаемые по данному Соглашению на основании общих исключений (статья 10), не могут быть предметом арбитражного разбирательства (аналогичные положения в Договоре о ЕАЭС отсутствуют).

В **заключительных положениях** (глава VI) предусмотрена возможность заключать двусторонние и многосторонние соглашения об углубленной интеграции между Сторонами (в том числе обосновывается взаимное сохранение обязательств государств-членов ЕАЭС и Союзного государства).

Заложен механизм дальнейшего пересмотра и сокращения ограничений (не реже одного раза в 5 лет), а также изменений обязательств Сторон в течение 2 лет после их вступления в ВТО, если на момент подписания они не являлись членами ВТО (в первую очередь это обязательство касается Беларуси и Узбекистана).

Сохраняется возможность Сторон вводить или сохранять любые меры в отношении новых секторов услуг и видов деятельности; тем не менее в ЕАЭС такое поле для маневра сохраняется только для новых видов услуг, но не видов деятельности.

Соглашение является открытым для присоединения любого государства, однако для госу-

дарств-участниц СНГ предусмотрена упрощенная процедура присоединения.

Соглашение заключено на неопределенный срок с правом выхода.

Следует также отметить, что в Соглашении не заложен принцип «статус-кво»¹⁴ (так называемый «Standstill clause»), что предполагает невозможность ввода новых дискриминационных мер по сравнению с действовавшими на момент заключения Соглашения. В то же время такое обязательство закреплено в Договоре о ЕАЭС (статья 66)¹⁵.

Приложение Д «Торговля финансовыми услугами» регламентирует особенности торговли финансовыми услугами по аналогии с релевантными положениями ГАТС ВТО (Приложение по финансовым услугам), а также дополнено обязательствами в сфере применения лицензионных требований из Договора о ЕАЭС (Приложение № 17 к Договору).

Приложение Е «Особенности регулирования в сфере телекоммуникационных услуг» регламентирует особенности торговли телекоммуникационными услугами и в большей степени отвечает подходам ВТО (Дополнительные обязательства по услугам электросвязи; Telecommunications Reference Paper¹⁶), положения которого не противоречат Договору о ЕАЭС (Приложение № 1 к Протоколу № 16). Тем не менее в Приложении Е отдельно прописано изъятие по распределению и использованию ресурсов радиочастотного спектра и ресурса нумерации (как в ЕАЭС).

В дополнение следует указать на различие подходов к формированию обязательств в части предоставления РНБ. В Соглашении предусмотрено классическое изъятие из РНБ в случае заключения соглашения об экономической интеграции, в то время как в Договоре о ЕАЭС предусмотрен «безусловный РНБ» (пункт 45

¹⁴ Services – main concepts. Standstill clause. URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/standstill-clause>.

¹⁵ Factual Representation. Treaty on the Eurasian Economic Union (Goods and Services). URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/REG/358-1.pdf&Open=True>.

¹⁶ Negotiating group on basic telecommunications. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/telecom_e/tel23_e.htm

Протокола № 16), который предполагает автоматическое предоставление государствам-членам ЕАЭС уступок, заложенных в иных региональных торговых соглашениях государств-членов в области торговли услугами.

Ключевым отличием Соглашения от Договора о ЕАЭС в области торговли услугами является отсутствие положений, направленных на формирование единого рынка услуг (пп. 38–44 Протокола № 16), т.е. в рамках ЕАЭС уровень интеграции в сфере торговли услугами на порядок выше, чем в СНГ.

Таким образом, основой текста Соглашения служат положения ГАТС. Вместе с тем оно содержит и положения ВТО-плюс (обязательства более глубокой либерализации по вопросам, уже согласованным на многостороннем уровне), и ВТО-экстра (обязательства, выходящие за рамки соглашений ВТО), которые также содержатся в Договоре о ЕАЭС (табл. 1).

Отдельного пояснения заслуживает **формат** принятых Сторонами **обязательств и изъятий** по Соглашению, который можно отнести к гибридной форме (сочетание позитивных и негативных перечней). Кроме того, гибридным можно считать сочетание двух подходов в рамках одного перечня обязательств (что и сделано большинством стран в Приложении В). Данная техника разработки обязательств базируется на комбинации позитивного и негатив-

ного подходов. Например, гибридный формат принятия обязательств Кыргызстана (за счет фразы «**Обязательства не принимаются, за исключением следующих**»:... и позитивно перечисляются сектора).

Варьируются по странам и подходы по заполнению перечней обязательств. Например, Армения составила Приложение В (обязательства в области учреждения и деятельности) полностью в негативном формате, в то время как остальные государства предпочли комбинацию позитивного подхода при принятии обязательств по учреждению и деятельности в секторах услуг и негативного подхода в иных видах деятельности (табл. 2).

В целом практика неоднородности формата обязательств в РТС по услугам и инвестициям не нова, особенно для многосторонних соглашений. Например, в ВРЭП заложен негативный формат обязательств по доступу на рынок услуг, следуя которому 7 стран подготовили свои индивидуальные перечни. Остальные же 8 стран приложили перечни обязательств в позитивном формате с обязательством подготовить негативные перечни в течение 3 или 12 лет (для 4 наименее развитых стран) (Seráfica, Ramli, 2022). Аналогичная ситуация отмечена и в Соглашении по торговле услугами АСЕАН (Crivelli, Marand, Pascua, 2022). Просматривается также общая тенденция по более частому использованию

Таблица 1

Положения Соглашения в рамках СНГ, которые превосходят ГАТС/ВТО

Глава	ВТО-плюс	ВТО-экстра
Общие обязательства	Внутреннее регулирование	Принцип равенства (государственных и частных компаний)
Трансграничная торговля услугами		Местное присутствие (в части доступа на рынок)
Учреждение и деятельность		Обязательства в сфере иных видов деятельности (вне сферы услуг) Негативный формат принятия обязательств Отмена апостиля
Передвижение физических лиц		Обязательства в отношении доступа физических лиц в иные виды деятельности (вне сферы услуг)
Инвестиции		Вся глава
Заключительные положения		Резерв по новым услугам и видам деятельности
Приложение Д Финансовые услуги	Дополнительные обязательства по внутреннему регулированию	
Приложение Е Телекоммуникационные услуги	Отдельное положение по радиочастотному спектру и нумерации	

Источник: авторская разработка.

Подходы сторон, использованные при формировании Приложения В

Страна	Подход	Охват обязательств		
		Сектора услуг	Производственные виды деятельности	Сельскохозяйственные виды деятельности
Армения	Негативный	+	+	+
Беларусь	Гибридный*	+	+	+
Казахстан	Гибридный*	+	+	–
Кыргызстан	Гибридный*	+	–	+
Россия	Гибридный*	+	+	+
Таджикистан	Гибридный*	+	+**	+**
Узбекистан	Гибридный*	+	+**	+**

* Позитивный для услуг, негативный для производства и сельского хозяйства.

** Уровень доступа фиксируется на условиях национального законодательства, действующего на дату подписания Соглашения.

Источник: авторская разработка.

негативного формата принятия обязательств, особенно в соглашениях между развитыми странами, а также развитыми и развивающимися (Handbook of Deep Trade Agreements. P. 123–124).

Необходимо отметить, что в мировой практике при формировании обязательств по негативному формату в части учреждения и деятельности, инвестиций (так называемые перечни несоответствующих мер – Lists of Non-Conforming Measures) каждое изъятие принято обосновывать ссылкой на нормативный правовой акт. Тем не менее в Приложениях В Сторон, по Соглашению, правовое обоснование дискриминационных мер регулирования есть только у Армении и Казахстана (в части горизонтальных мер) ввиду использования такого подхода в соглашениях с ЕС, а также у России (только в части горизонтальных изъятий) благодаря опыту переговоров с Вьетнамом.

Считается, что негативный формат принятия обязательств в РТС предполагает более либеральные условия доступа на рынок. Тем не менее данное утверждение не является тождественным, поскольку даже в негативной форме построения перечней обязательств страны могут зафиксировать огромное количество изъятий, которые по своей сути будут более рестрикционными, чем обязательства стран, построенные по позитивному принципу.

Таким образом, использованные в Соглашении подходы для формирования перечней обязательств в целом отвечают современным тенденциям принятия обязательств в плюрилатераль-

ных соглашениях. Необходимо стремиться к унификации таких подходов между сторонами (с возможностью установления дифференцированных переходных периодов), а также к усовершенствованию перечней путем включения в них ссылок на актуальные нормативные правовые акты, которые обосновывают применение той или иной ограничительной меры.

Для понимания уровня реальной либерализации между Сторонами Соглашения целесообразно оценить, насколько участники углубили свои обязательства по сравнению с теми, которые приняли в рамках ВТО, а также в рамках иных региональных торговых соглашений в области торговли услугами, включая Договор о ЕАЭС.

Из нынешнего состава Сторон Соглашения наибольшее количество уже подписанных РТС в области торговли услугами – у Армении и Казахстана: по 4 (помимо членства в ВТО) (табл. 3).

Для двух стран – Таджикистана и Узбекистана – данное Соглашение стало первым РТС в области торговли услугами. При этом для Беларуси и Узбекистана подписание Соглашения без членства в ВТО является весьма смелым шагом на пути экономической интеграции¹⁷, поскольку до настоящего времени РТС в области торговли услугами – редкость для стран, не являющихся членами ВТО по следующим причинам.

¹⁷ По состоянию на 24 мая 2024 г. со странами, не являющимися членами ВТО, заключены всего 16 из 201 (8,0%) РТС с положениями о торговле услугами, причем в большинстве из них отсутствуют классические табличные обязательства по формату ГАТС.

Участие стран по Соглашению в международных договорах в области торговли услугами

Сторона Соглашения	ВТО	ЕАЭС	СНГ	ЕС	Сингапур	Вьетнам
Армения	+	+	+	+	+	
Беларусь		+	+			
Казахстан	+	+	+	+	+	
Кыргызстан	+	+	+			
Россия	+	+	+			+
Таджикистан	+		+			
Узбекистан			+			

* В открытом доступе приложения к двустороннему соглашению между Арменией и Сингапуром отсутствуют, в связи с чем сравнительная оценка обязательств Армении по Соглашению и обязательств Армении по двустороннему соглашению с Сингапуром не представляется возможной. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/5886/download>.

Источник: авторская разработка.

Во-первых, участие в РТС-услуги сопряжено со сложностью формирования перечней обязательств по определенному шаблону (ГАТС-подход), что требует глубокой экспертной проработки на национальном уровне с привлечением широчайшего круга государственных ведомств и регуляторов.

Во-вторых, публикация перечней обязательств при заключении РТС без завершения переговоров по присоединению к ВТО может привести к утрате «переговорного резерва» в обсуждении параметров доступа на рынок услуг страны-кандидата в ВТО. Как правило, при проведении переговоров по РТС-услуги для оценки преференциальности и либерализации доступа переговорная команда оценивает предложения партнеров с их уровнем обязательств в ВТО – именно это является отправной точкой в таких переговорах. Заключение РТС до вступления в ВТО может сдвинуть уровень сравнения и привести к требованию членом ВТО отразить обязательства страны-кандидата по преференциальному соглашению в области услуг в качестве многосторонних обязательств по доступу на рынок услуг и условий присоединения к ВТО.

Несмотря на то что у Беларуси до подписания Соглашения уже было одно действующее РТС в области торговли услугами (Договор о ЕАЭС), обязательства в рамках ЕАЭС в силу негативной архитектуры перечней изъятий без деления на способы поставки услуг крайне слож-

но сопоставить с традиционным позитивным форматом принятия обязательств по ГАТС.

При проведении переговоров по Соглашению Решением Экономического совета СНГ от 15 марта 2019 г.¹⁸ странам фактически были даны директивы по вопросу принятия специфических обязательств. В частности, сформулированы следующие подходы:

- страны-члены ВТО открывают доступ на свой рынок на уровне не хуже, чем ВТО;
- страны, не являющиеся членами ВТО, открывают доступ на рынок на уровне действующего национального законодательства.

Важно, что данное Решение не закрепило четкий посыл – дать уровень доступа более преференциальный, чем в ВТО. Кроме того, такие директивы, по сути, поставили страны, не являющиеся членами ВТО, в менее благоприятное положение по ряду причин.

Во-первых, членство страны в ВТО не означает, что в перечнях ее обязательств по ГАТС зафиксирован текущий уровень регулирования. Зачастую страны закладывают «пространство для маневра» на будущее в рамках своих обязательств по наиболее чувствительным секторам услуг либо вовсе не принимают обязательства, несмотря на либеральные подходы к регулированию отдельно взятого сектора услуг. В случае дословного испол-

¹⁸ Итоги 81-го заседания Экономического совета СНГ. URL: <https://cis.minsk.by/news/10825/itogi-81-go-zasedania-ekonomiceskogo-soveta-sng-gmoskva-15-marta-2019-goda>.

нения директив от 2019 г. страны, не являющиеся членами ВТО (Беларусь и Узбекистан), фактически были бы обязаны предоставить более широкий и либеральный уровень доступа, чем он был бы отражен у стран, которые являются членами ВТО.

Во-вторых, публикация обязательств на уровне действующего регулирования в рамках Соглашения привела бы к утрате «переговорного резерва» на площадке ВТО, поскольку партнеры по переговорам в ВТО могли бы запросить либерализацию подходов к регулированию в отдельных секторах на многосторонней основе.

С учетом указанного Решения Стороны фактически отказались от полноценных переговоров по взаимной либерализации условий доступа на рынки, предоставив странам самим выбирать уровень преференциальности своих обязательств в сравнении с ВТО, Договором о ЕАЭС (т.е. горизонтальными и секторальными изъятиями государств-членов ЕАЭС по Приложению № 2 к Протоколу № 16 и Решению ВЕЭС № 112 от 23.12.2014¹⁹).

В связи с этим представляется целесообразной оценка принятых Сторонами обязательств.

В области *трансграничной торговли услугами Республика Армения* в целом взяла обязательства на уровне ВТО. Обязательства расширены за счет либерализации доступа на рынок юридических услуг, включения сектора оценки имущества, а также изменения уровня охвата компьютерных услуг (на уровне двух знаков СРС – система классификации ООН Central Product Classification). В части обязательств *по учреждению и деятельности* обязательства Армении сопоставимы с обязательствами в ЕАЭС и в соглашении с ЕС²⁰. Тем не менее по трансграничной торговле услугами Армения приняла на себя обязательства по меньшему количеству секторов, чем в соглашении с ЕС.

В отношении *учреждения и деятельности* обязательства и изъятия *Республики Беларусь* в целом базируются на таких же, что и в ЕАЭС, однако

¹⁹ Решение Высшего совета ЕАЭС от 23.12.2014 № 112. URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/14vr0112/>.

²⁰ Comprehensive and enhanced Partnership Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and the Republic of Armenia, of the other part. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22018A0126\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22018A0126(01)).

в рамках СНГ изъятия расширены за счет включения дополнительных чувствительных секторов (обработка и защита информации; исключительные права государства на осуществление видов деятельности и объекты, находящиеся только в собственности государства; алкогольная и табачная отрасли; калийная отрасль; деятельность индивидуальных предпринимателей; ограничение численности сотрудников иностранных представительств).

Уровень доступа *Республики Казахстан* в целом аналогичен обязательствам в ВТО и в соглашении с ЕС²¹; в Соглашение ею дополнительно включены два сектора прочих услуг. Вместе с тем секторальный охват услугами в соответствии с Соглашением ниже уровня, предоставленного в РТС с Сингапуром²². Казахстан в отношении *учреждения и деятельности* включил изъятия, сопоставимые с таковыми в рамках ЕАЭС.

В части секторального доступа на рынок услуг *Кыргызская Республика* в Соглашении продублировала свои обязательства в ВТО, а в части *учреждения и деятельности* обязательства Кыргызстана ниже уровня ЕАЭС за счет исключения из охвата промышленного сектора.

В отношении секторального доступа на рынок услуг *Российская Федерация* сохранила уровень обязательств ВТО и в соглашении с Вьетнамом²³. В части *учреждения и деятельности* изъятия России аналогичны содержащимся в рамках соглашения с Вьетнамом, которые включают ряд дополнительных ограничений, которые не зарезервированы в рамках ЕАЭС (строительство магистральных трубопроводов, археологические раскопки, меры по привлечению инвестиций).

По охвату обязательств по услугам в Соглашении *Республика Таджикистан* воспроизвела

²¹ Enhanced Partnership and Cooperation Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Kazakhstan, of the other part. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A22016A0204%2801%29&qid=1716894511690>.

²² Указ Президента Республики Казахстан от 20 мая 2023 года № 224 «О подписании Соглашения между Республикой Казахстан и Республикой Сингапур о торговле услугами и инвестициях». URL: <https://zakon.uchet.kz/rus/history/U2300000224/20.05.2023>.

²³ Протокол № 1 между Российской Федерацией и Социалистической Республикой Вьетнам к Соглашению о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны. URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/15bn0105/>.

свои обязательства в рамках ВТО. В отношении *учреждения и деятельности* в иных видах экономической активности Таджикистан зафиксировал обязательства на уровне национального регулирования на дату подписания Соглашения. В горнодобывающем секторе дополнительно обозначено требование о необходимости создания совместных предприятий.

Республика Узбекистан приняла обязательства по сравнительно небольшому количеству секторов услуг. В отношении *учреждения и деятельности* в иных видах деятельности (вне сферы услуг) Узбекистан исключил из охвата Соглашения несколько сфер (атомная энергетика, драгметаллы и камни, химические вещества, машины, приборы и оборудование и др.). В отношении иных видов деятельности Узбекистан также зафиксировал обязательства на уровне национального регулирования на дату подписания Соглашения.

В Приложениях А к Соглашению Стороны также указали свои **изъятия из РНБ** (горизонтального применения и секторальные).

Наибольшее количество *секторов*, выведенных в изъятия, у Беларуси (9), Казахстана и России (по 7), Узбекистана и Кыргызстана (6, в то время как в ВТО – 0). У Армении и Таджикистана – по одному секторальному изъятию из РНБ. Чаще всего Стороны выводили из-под действия Соглашения аудиовизуальные, образовательные и транспортные услуги, что в целом соответствует мировой практике. Так, наибольшее количество изъятий из РНБ по ГАТС зафиксировано в транспортном секторе (193 изъятия в транспортных подсекторах у 64 членов ВТО) и в услугах связи, куда включаются аудиовизуальные услуги (160 изъятий у 54 членов ВТО)²⁴.

С позиций **секторального охвата обязательств по доступу на рынок** услуг лидирует Кыргызстан (141), Россия (134) и Казахстан (125) (рис. 1). Стоит отметить, что фактический секторальный охват Армении в отноше-

²⁴ I-TIP Services. GATS Commitments. MFN Exemptions. URL: <https://itip-services-worldbank.wto.org/ReportResults.aspx>.



Рис. 1. Количество секторов услуг, по которым страны приняли обязательства по доступу на рынок в рамках Соглашения (в разрезе укрупненных секторов услуг)

Примечание. Счет секторов осуществлен по авторской методологии на базе классификатора услуг ВТО – GNS/W/120, имеющего трехуровневую структуру с учетом Международной классификации основных продуктов ООН (СРС). Счет учитывает только секторальный охват обязательств (без учета ограничений по способам поставки услуг). Подробности методологии подсчета можно получить по запросу.

Источник: авторская разработка на основе перечней обязательств Сторон по Соглашению.

нии учреждения и деятельности в секторах услуг (по третьему способу поставки услуг) превосходит показатели всех Сторон по Соглашению за счет негативного формата принятия обязательств. Вместе с тем для целей сопоставимости количество секторов Армении было принято на уровне секторов, включенных в обязательства по ГАТС.

Наибольшее количество обязательств приняли страны в следующих секторах услуг:

- деловые услуги (от 19 секторов у Узбекистана до 40 секторов у Кыргызстана);
- услуги связи (от 15 у Узбекистана до 24 у Кыргызстана);
- финансовые услуги (от 5 у Узбекистана до 17 у Армении, Казахстана, России и Таджикистана);
- транспортные услуги (от 7 у Узбекистана до 27 у Кыргызстана).

Самый высокий секторальный охват (с точки зрения подсекторов, включенных в укрупненную группу) в сравнении с другими участниками Соглашения – у Кыргызстана (по 8 из 12 секторов).

Необходимо отметить, что у стран, имеющих иные действующие РТС в области услуг (кроме Договора о ЕАЭС), также наблюдается разрыв по количеству секторов в обязательствах по Соглашению и иным РТС:

- у Армении – 133 сектора (соглашение с ЕС за счет деловых и транспортных услуг) против 109 секторов в СНГ (с учетом ранее обозначенного допущения ввиду негативного формата обязательств);
- у Казахстана – 133 сектора (соглашение с Сингапуром за счет деловых услуг) против 125 секторов в СНГ.

Таким образом, условия доступа Сторон по Соглашению нельзя отнести к преференциальным и существенно превосходящим уровень обязательств в ВТО. Кроме того, для стран, участвующих в иных РТС, уровень доступа, предусмотренный в Соглашении, оказался ниже уровня обязательств перед другими странами, что ставит под вопрос приоритетность интеграции в сфере услуг в рамках СНГ для этих стран.

С точки зрения *представленности укрупненных секторов* услуг в перечнях обязательств

Сторон по анализируемому Соглашению необходимо отметить, что по 9 из 12 секторов все 7 стран СНГ взяли какие-либо обязательства по доступу на свой рынок. Исключение составляют торговые услуги (6 из 7 стран; не взял Узбекистан), услуги в области здравоохранения и социальные услуги (5 из 7; не взяли Казахстан и Узбекистан) и иные виды услуг (2 из 7, взяли только Казахстан и Россия).

Это подтверждает мировую тенденцию более слабой представленности в обязательствах стран в ВТО (по ГАТС) и по РТС в области торговли услугами таких секторов услуг, как услуги в области здравоохранения и социальные услуги (в ВТО 53 страны из 164; в РТС 142 обязательства из 205 возможных) и иные услуги (9 из 164; 138 из 205 соответственно).

Кроме того, в обязательствах стран по ГАТС низкопредставленными являются образовательные услуги (53 из 164); торговые услуги (57); услуги, связанные с охраной окружающей среды (59). В РТС-услуги также один из самых низких охватов по финансовым услугам (156 из 205), однако это объясняется отсылкой стран к своим обязательствам в ВТО без предоставления преференциального доступа в финансовый сектор (рис. 2).

Таким образом, в относительном выражении страны-участницы Соглашения представили секторальный охват, сопоставимый с уровнем иных стран в РТС (за исключением таких секторов, как иные и торговые услуги).

При анализе положений Соглашения, регулирующих вопросы *доступа физических лиц*, необходимо рассмотреть конкретные **параметры доступа** на рынки стран, подписавших Соглашение (четвертый способ поставки услуг и доступа в производственные, в том числе сельскохозяйственные сектора).

Так, все Стороны в соответствии с Соглашением приняли на себя обязательства по доступу деловых визитеров и внутрифирменному переводу трех категорий работников (руководители, менеджеры и специалисты), кроме Узбекистана, который допустил на свой рынок только специалистов.

Для внутрифирменных переводов большинство стран установило трехлетний период

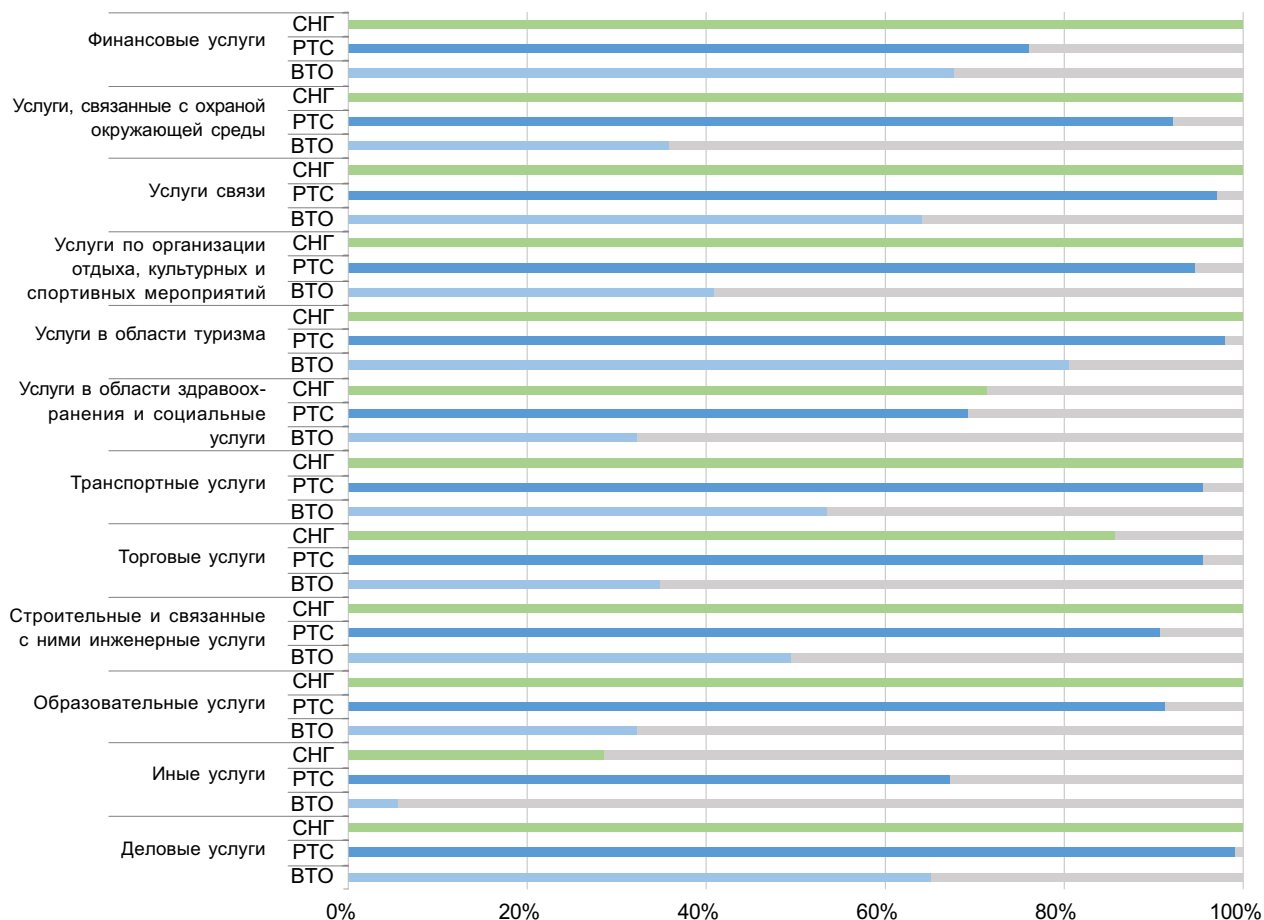


Рис. 2. Секторальный охват обязательств в ВТО, РТС в области торговли услугами и Соглашении в рамках СНГ, % от количества стран, принявших обязательства по укрупненному сектору услуг

Примечание. База данных ВТО по РТС в области торговли услугами по состоянию на 24 мая 2024 г. содержит информацию о 85 двусторонних и многосторонних РТС, в рамках которых максимальное парное количество принятых секторальных обязательств составляет 205. Количество стран-членов ВТО – 164, количество стран-участниц Соглашения в рамках СНГ – 7.

Источник: авторская разработка с использованием Базы данных ВТО по РТС в области торговли услугами. URL: <https://itip-services-worldbank.wto.org/Search.aspx> (I-TIP Services. GATS Commitments (Commitments by sector); RTAs (RTA commitments by sector)).

пребывания на своей территории, за исключением Беларуси и Кыргызстана (5 лет) и Армении (без ограничения максимального срока пребывания).

В отношении доступа дополнительных категорий физических лиц взяли на себя обязательства только несколько стран: по инвесторам – Армения, Беларусь и Россия, поставщикам услуг на контрактной основе – Беларусь, индивидуальным профессионалам – Кыргызстан.

Применение количественных ограничений (квот) для внутрифирменных специалистов зарезервировали Казахстан (50%) и Узбекистан (30%). В Таджикистане ежегодно устанавливается квота для иностранной рабочей силы, однако она не применяется в отношении внутрифирменных переводов и деловых визитеров. Армения, Беларусь и Россия также зарезервировали количественное ограничение по штату иностранных представительств (не более 5 чел.).

Важно отметить, что все страны отразили текущий уровень доступа физлиц, кроме Беларуси, которая целенаправленно зафиксировала либерализацию условий доступа на свой рынок путем отмены теста на рынке труда для межфирменных переводов (до вступления в силу Соглашения он применялся в отношении стран, не входящих в ЕАЭС). Применение теста на рынке труда сохранил лишь Узбекистан.

В целом все страны, являющиеся членами ВТО, отразили в анализируемом Соглашении аналогичный набор категорий физических лиц и связанных с их доступом требований, кроме Армении, которая по ГАТС взяла обязательства по доступу дополнительных категорий физических лиц – поставщиков на контрактной основе, индивидуальных поставщиков услуг. В новом соглашении с Сингапуром Казахстан взял обязательства по доступу поставщиков на контрактной основе, которых нет в его обязательствах по Соглашению в рамках СНГ.

Таким образом, в отношении доступа физических лиц страны в своем большинстве сохранили текущий уровень регулирования и категориального охвата, без предоставления преференциальных условий доступа в сектора услуг. Вместе с тем страны взяли на себя обязательства по доступу физлиц в промышленный и сельскохозяйственный сектор, что выходит за рамки договоренностей в ВТО.

На основе проведенного сравнительного анализа положений и обязательств стран данного Соглашения автором предлагаются следующие **рекомендации** по его усовершенствованию и развитию интеграционного потенциала в сфере услуг на пространстве СНГ.

Представляется целесообразным:

1) создание совместного комитета или **рабочей группы** по администрированию и функционированию Соглашения. Такой подход является общепринятой практикой, реализуемой практически в каждом РТС (т.н. Joint Committee). Созданный орган призван следить за реализацией Соглашения осуществлять мониторинг проблемных вопросов доступа компаний на взаимные рынки, экспорта и импорта услуг и осуществления инвестиций;

2) подтверждение на уровне решения органов СНГ необходимости замены гибридного **формата обязательств** по учреждению и деятельности негативным с возможностью установления более продолжительного переходного периода для отдельных стран. При этом новый формат Приложения В должен содержать ссылки к национальному законодательству, обосновывающему применение ограничительных мер²⁵;

3) при пересмотре обязательств Сторон по статье 38 следует ориентироваться на необходимость:

- закрепления сторонами, являющимися членами ВТО, обязательств выше уровня своих обязательств по ГАТС и иным преференциальным РТС (применимо и к странам, не являющимся членами ВТО). Режимные обязательства по Соглашению СНГ должны отражать уровень амбиций и приоритеты стран по развитию интеграции в торговле услугами с партнерами по постсоветскому пространству;

- широкого секторального охвата обязательств Сторон, особенно в сфере деловых, торговых и прочих видов услуг, услуг в области здравоохранения и социальных услуг;

- включения сопоставимого и более представительного по количеству **категорий физических лиц**, которым будет дано право на въезд и осуществление деятельности (с соблюдением норм и требований национальных законодательств), а также отмены теста на рынке труда и количественных ограничений;

- оценки (с использованием имеющихся в мировой практике методов) степени открытости доступа на рынки стран-участниц Соглашения (с позиций секторального охвата и принятых обязательств по всем способам поставки услуг), стремясь к формированию сопоставимого уровня обязательств для всех участников;

4) проанализировать вопросы углубления положений по учреждению и деятельности,

²⁵ 28 октября 2022 г. Главами правительств в течение трех лет после вступления Соглашения поручено начать переговоры по возможному изменению формата приложения В. Данные подходы поддержаны всеми участниками переговоров, кроме Республики Таджикистан, которая подписала решение СГП с оговоркой (таджикская сторона намерена сохранить текущий формат и наполнение своего Приложения В). URL: <https://e-cis.info/page/3825/104371/>.

осуществлению инвестиций, включения дополнительных режимных статей (например, «требования к деятельности»);

5) рассмотреть возможность дополнения Соглашения новыми разделами по аналогии с последними РТС (электронная торговля, малые и средние предприятия, детализированные приложения по укрупненным секторам услуг (например, профессиональные услуги, транспортно-логистические услуги, экономическое сотрудничество и проч.), которые будут отражать приобретенный в СНГ опыт в данных направлениях и новые перспективные задачи;

6) начать проработку вопроса о присоединении к Соглашению новых стран из числа стран СНГ – в первую очередь Азербайджана и Туркменистана, а также при условии нормализации политической конъюнктуры (Молдова и Украина);

7) проработать вопрос присоединения к Соглашению новых членов из числа третьих стран, ориентируясь на имеющиеся (планируемые к заключению) у большинства участников Соглашения международных договоров в сфере свободной торговли товарами с потенциальными участниками. Предлагается рассмотреть и формат участия в Соглашении стран, выразивших заинтересованность в дополнении товарных сделок на уровне ЕАЭС вопросами торговли услугами, т.е. выйти на формат плюрилатерального соглашения о свободной торговле услугами СНГ+ (по типу АСЕАН+), в котором у каждого государства-участника будут свои национальные (а не «союзные») перечни обязательств и изъятий.

Таким образом, в обобщение изложенного выше можно отметить следующее: Соглашение является важной и логичной ступенью в развитии интеграции на пространстве СНГ, дополнением товарной зоны свободной торговли сферой услуг и инвестиций.

По характеру принятых обязательств Соглашение нельзя назвать фактически преференциальным, поскольку в своем большинстве обязательства Сторон дублируют принятые при присоединении к ВТО.

Подписание Соглашения двумя странами, не входящими в ЕАЭС (Таджикистан и Узбе-

кистан), нельзя отождествлять с присоединением данных стран к ЕАЭС (как это представлено в некоторых СМИ²⁶), поскольку глубина принимаемых обязательств по Соглашению и по Договору о ЕАЭС в сфере услуг соответствует разным ступеням интеграционной лестницы (зона свободной торговли и экономический союз).

Тем не менее по набору статей и подходам к принятию обязательств Соглашение соответствует мировой практике и выходит за рамки ВТО. Ключевым преимуществом Соглашения является включение в сферу охвата режимных положений по учреждению и деятельности не только в секторах услуг, но и в сфере промышленности и сельского хозяйства.

Поскольку Соглашение не содержит реальных преференциальных уступок для партнеров из стран-участниц Соглашения, а лишь фиксирует текущий уровень регулирования, кратного увеличения экспорта услуг ожидать не стоит.

Однако заключение РТС в области торговли услугами, в том числе таких, как Соглашение в рамках СНГ, является значимым сигналом для участников рынка о приоритетах торгово-экономического сотрудничества, стабильности и предсказуемости регулирования и об условиях инвестирования, о возможности более высокого диалога по проблемным вопросам доступа на взаимные рынки. В долгосрочной перспективе реализация документа, особенно при условии его совершенствования, будет положительным образом влиять на объемы и качество экономического сотрудничества между странами.

Анализ внешней торговли услугами в СНГ, в том числе по способам их поставки, а также расчет взаимодополняемости экспортного и импортного портфеля услуг, их значимости для реализации и совершенствования зоны свободной торговли услугами в рамках СНГ, будут представлены автором во второй части настоящей статьи.

²⁶ Деловой паритет: что даст соглашение СНГ о свободной торговле услугами. URL: <https://iz.ru/1679567/valentina-averianova/delovoi-paritet-cto-dast-soglashenie-sng-o-svobodnoi-torgovle-uslugami>.

ЛИТЕРАТУРА

Бирюкова О.В. 2016. *Регулирование международной торговли услугами*. Учебное пособие. Москва: Издательский дом Высшей школы экономики. 142 с.

Ямалутдинов А.О., Завершинская Д.А. 2022. Положения «ВТО-минус» в региональных торговых соглашениях. *Российский внешнеэкономический вестник*. № 10. С. 121–130. URL: <https://journal.vavt.ru/rfej/article/view/229/188>.

Crivelli P., Marand J., Pascua G. Liberalizing Services Trade in the Regional Comprehensive Economic Partnership: Status and Ways Forward. *ADB Briefs*. No. 237 (December 2022). P. 1–14. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/847906/adb-brief-237-liberalizing-services-trade-rcep.pdf>.

Handbook of Deep Trade Agreements. 2020. Mattoo A., Rocha N., Ruta M. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 615 pages. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/685311594363725995/pdf/Handbook-of-Deep-Trade-Agreements.pdf>.

Marchetti J., Roy M. 2013. The Tisa initiative: An overview of market access issues. *WTO Staff Working Paper*. No. ERSD-2013-11, World Trade Organization (WTO), Geneva. URL: <https://doi.org/10.30875/e51ca4a6-en>.

Serafica R., Ramli I. 2022. RCEP Services Liberalisation: Key Features and Implications. *ERIA Discussion Paper Series*. No. 450. P. 1–30. URL: <https://www.eria.org/uploads/media/discussion-papers/FY22/RCEP-Services-Liberalisation-Key-Features-and-Implications.pdf>

Статья поступила 31. 05. 2024 г.



ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Хань И.

Динамика развития современной мировой экономики в значительной степени определяется происходящей технологической трансформацией. Все более широкое применение находят возобновляемые источники энергии, биотехнологии, аддитивное производство, передовые цифровые технологии (искусственный интеллект, большие данные, интернет вещей, облачные технологии, цифровой двойник, машинное обучение), нанотехнологии, космические технологии (Томашницкая, 2021. С. 41). При этом технологические достижения способствуют преодолению глобальных проблем (изменение климата, голод, различные болезни), ускорению мирового экономического развития и улучшению качества жизни населения планеты (Wolff, 2021). Обоснованием этих трансформационных процессов служит концепция технологических укладов, имеющая технологическую и экономическую составляющие.

Технологическая составляющая концепции технологических укладов основывается на идеях Куна Т. и Доси Д. о скачкообразном развитии технологий и существовании технологических парадигм, которыми признаются «... модель и образец решения селективных технологических проблем, происходящих из естественных наук и соответствующих материальных технологий» (Dosi, 1982. P. 149). Перес К. и Фримен К. дополнили разработки Доси Д., предложив трактовать понятие техноэкономической парадигмы как кластера технических, организационных и управленческих инноваций (Новикова, 2019. С. 117).

Экономическая составляющая в свою очередь связана с теориями длинных волн Кондратьева Н.Д. и воспроизводственных циклов рабочей силы, уровня занятости и развития науки, предложенными Глазьевым С.Ю. (Зенькова, 2023. С. 6).

При этом жизненный цикл технологического уклада включает три фазы: фаза научно-технологической революции, в ходе которой создаются и апробируются принципиально новые технологические решения, обладающие значимыми преимуществами по сравнению с технологиями предыдущего уклада; фаза установки технологического уклада (начинают возрастать инвестиции в технологическое обновление, происходит точечное замещение технологий предыдущего уклада, однако технологическое развитие экономики остается неравномерным); фаза технологического обновления (новые технологические решения становятся общепринятыми и повсеместно вытесняют менее эффективные технологии предыдущих укладов). Длительность жизненного цикла технологического уклада составляет, по мнению Глазьева С.Ю. (2009), около 100 лет, в том числе доминирование технологического уклада в экономическом развитии продолжается от 40 до 60 лет, что соответствует продолжительности длинных волн Кондратьева. Вместе с тем необходимо учитывать, что приход нового технологического уклада не означает полного

ОБ АВТОРЕ



ХАНЬ И.
(hanyi88629@gmail.com),
аспирант Центра мировой
экономики Института
экономики Национальной
академии наук Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

Сфера научных интересов:
международные
экономические отношения,
образовательные услуги,
экономика системы
образования.

вытеснения технологических решений, характерных для предыдущих укладов: «...в современной экономике развитых стран одновременно присутствуют четвертый, пятый и шестой технологические уклады» (Серяков, 2022. С. 83).

Технологическими лидерами VI технологического уклада, период доминирования которого приходится на 2010-2050 гг., остаются США, страны Евросоюза, Япония; одновременно усилятся позиции Китая в мировом инновационном развитии (Глазьев, 2013. С. 44). Характерными чертами VI технологического уклада являются непрерывность инноваций (Глущенко, 2020. С. 6); рост значимости человеческого капитала в силу необходимости решения нестандартных производственных задач (Шабурова, 2020. С. 43); активизация процессов автоматизации и роботизации производства (Бабий, 2021. С. 25); использование когнитивных и креативных способностей человека как основы технологического прогресса (Воронов, 2022. С. 109).

Человеческий капитал позволяет развитым странам в полной мере использовать потенциал инноваций для сохранения и укрепления технологического лидерства; в свою очередь развивающиеся страны имеют возможность получения положительных эффектов от имитации знаний, созданных технологическими лидерами в ходе перехода к VI технологическому укладу и реализации концепции догоняющего технологического развития (AtigurRahman, Zaman, 2016). Cervellati, Meyerheim (2023) отмечают, что активизация накопления и развития человеческого капитала позволяет сократить время внедрения новых технологий, ставших доступными в ходе научно-технической революции, увеличить интенсивность использования и распространения технологических инноваций, при этом наибольшие эффекты наблюдаются в сфере высшего образования. Положительные эффекты от технологической трансформации образовательной деятельности заключаются в ускорении накопления человеческого капитала, возникновении новых возможностей для обеспечения конкурентоспособности национальной образовательной системы и привлечения зарубежных талантов, возникновении условий для углубления международного и межрегионального сотрудничества.

По мнению многих отечественных и зарубежных ученых, успешное формирование человеческого капитала, необходимого для перехода стран к новому технологическому укладу, сопровождается трансформацией образовательного процесса по следующим направлениям:

- *персонализация образования* в целях обеспечения учета личностных особенностей и возможностей формирования компетенций, необходимых для успешного развития потенциала человека. Персонализация образования возможна на основе следующих подходов: адаптивное обучение, проектное обучение, обучение мастерству, обучение по вопросам «перевернутый класс». Вместе с тем более широко в зарубежной практике применяются микрокурсы в виде коротких лекций с последующим обсуждением, распространяемые через цифровые платформы (Денищева, 2022. С. 76). В результате появляется возможность сделать образовательный процесс более гибким;

- *цифровизация*. «Объем и роль живого знания сужаются, ... уступая место своим информационно-коммуникационным возможностям, искусственному интеллекту, цифровым платформам» (Колесникова, 2022. С. 29). Цифровизация в образовательном процессе призвана сформировать у населения цифровые навыки, необходимые для успешного применения инновационных технологий, возникших в ходе внедрения VI технологического уклада как в профессиональной деятельности, так и в повседневной жизни. «Инновационный потенциал прорывных технологий во многом обусловлен уровнем цифровых навыков населения» (Nadrljanski, 2022);

- *более эффективное управление ресурсами, направляемыми в сферу образования*. Повышение отдачи от использования человеческих и финансовых ресурсов в сфере образования находит выражение в повышении качества и конкурентоспособности образовательных услуг, обеспечении их соответствия потребностям работодателей, в улучшении образовательных процессов в соответствующих учреждениях;

- *ужесточение требований к компетенциям преподавателей, занятых в образовательном процессе, что связано с быстрым устареванием знаний*. Учебные программы требуют непрерыв-

ного их обновления на основе передовых научных достижений. Например, растет интерес к иммерсивному обучению, которое предполагает создание и применение цифровых пространств и симуляций (Шишов, 2022), использованию игровых техник (геймификации) образовательного процесса (Волкова, 2022);

- *упрощение участия в образовательном процессе на основе EdTech (инновационных образовательных технологий)*. Быстро развиваются онлайн-курсы и интернет-школы, конкурирующие с традиционными учебными заведениями, разрабатываются системы, позволяющие индивидуализировать процесс обучения, все более востребованы цифровые платформы, делающие обучение массовым и доступным по всему миру. В 2023 г. емкость мирового рынка услуг на основе EdTech достигла 121 млрд долл. США, а в 2031 г., как ожидается, она составит 348 млрд долл. США¹.

Однако успешная трансформация образовательного процесса, нацеленная на получение положительных эффектов перехода к новому технологическому укладу, требует значительных ресурсов, компетенций, развитого сектора образования. В контексте усиления международных экономических связей самостоятельно решить проблемы накопления и развития человеческого капитала в условиях научно-технологической революции способны лишь отдельные развитые страны мира, что позволяет им выступать в качестве экспортеров образовательных услуг. В то же

¹ EdTech Statistics 2023. URL: classter.com/blog/edtech/edtech-statistics-2023.

время страны, отстающие в развитии систем образования и темпах технологической трансформации, заинтересованы в импорте образовательных услуг с целью формирования у граждан компетенций, необходимых для полноценной реализации технологической трансформации и укрепления национальной конкурентоспособности (табл. 1).

Среди стран-экспортеров на мировом рынке образовательных услуг устойчивые позиции занимают страны, являющиеся технологическими лидерами при переходе к VI технологическому укладу (США, Франция, Великобритания, Австралия, Канада), однако постепенно усиливают свои позиции ОАЭ, Китай, Россия. Доминирование США, Канады, Великобритании и Австралии связано со стабильно высоким спросом на англоязычное образование и его признанным качеством, при этом наибольшее число иностранных студентов выбирает для обучения США (более 1 млн на начало 2023 г.)². Заинтересованность США в сохранении доминирования на мировом рынке образовательных услуг связана не столько с получением доходов от экспорта, сколько с необходимостью привлечения новых талантов и идей для удержания технологического лидерства, важностью подготовки американской молодежи к карьере в глобализованном мире (Krislov, 2023), с реализацией концепции «мягкой силы». Распределение иностранных студентов по странам приведено на рис. 1.

² US foreign enrolment once again exceeds one million students. URL: monitor.icef.com/2023/01/us-foreign-enrolment-once-again-exceeds-one-million-students.

Мотивы участия стран в международной торговле образовательными услугами

Таблица 1

Страны-экспортеры	Страны-импортеры
Диверсификация экспорта товаров и услуг. Приток ресурсов в национальные системы образования. Подготовка кадров для международных компаний, базирующихся в странах-экспортерах. Политические интересы (например, в рамках углубления стратегического сотрудничества между странами). Привлечение и удержание талантов, необходимых для сохранения технологического лидерства	Преодоление ограничений национальных систем образования. Привлечение специалистов высокой квалификации в стратегические отрасли национальной экономики. Сокращение отставания в технологической трансформации. Налаживание сотрудничества со странами-экспортерами в целях последующего создания совместных образовательных программ. Улучшение темпов формирования человеческого капитала

Источник: авторская разработка.

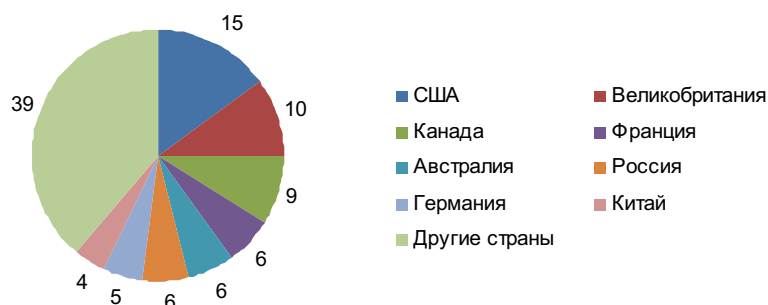


Рис. 1. Географическое распределение иностранных студентов в разрезе принимающих стран за 2022 г., %

Источник: авторская разработка на основе: A quick look at Global Mobility Trends. URL: iee.org/wp-content/uploads/2023/03/Project-Atlas_Infographic_2022.pdf.

Доля США в общем притоке иностранных студентов в настоящее время составляет 15%, однако другие англоязычные страны (Великобритания и Канада) демонстрируют лучшую динамику численности студентов: если в 2022 г. численность иностранных студентов в США выросла на 3,8%, то в Великобритании – на 5,4%, а в Канаде – более чем на 100%, что связано с доступными условиями обучения и либеральной визовой политикой. Среди значимых участников мирового экспорта образовательных услуг следует выделить Японию (свыше 200 тыс. иностранных студентов, или 3% общемирового притока); Италию (2%, или 125 тыс. иностранных студентов); скандинавские страны (Швеция, Дания, Норвегия) (табл. 2.)

Наибольшая доля иностранных студентов в их общей численности характерна для таких стран, как Великобритания, Канада и Австралия. В США доля иностранных студентов оценивается в 5%, во Франции – в 13% (при этом среди иностранных студентов преобладают представители бывших французских колоний). Великобритания, Канада и Австралия, в свою очередь, привлекают студентов со всего мира, рассматривая экспорт образовательных услуг как важный инструмент активизации своего участия в международных экономических и культурных связях.

В *Великобритании* реализуется стратегия «Восстановить лучшее», направленная на увеличение ежегодного притока иностранных

Таблица 2

Особенности участия отдельных стран в мировом экспорте образовательных услуг

Страна	Модель участия в мировом экспорте образовательных услуг	Доля иностранных студентов, %	Страны, из которых преимущественно прибывают студенты
США	Преобладает заинтересованность в привлечении идей и талантов, стремление реализовать политику «мягкой силы»	5	Китай, Индия, Южная Корея, Канада, Вьетнам
Великобритания	Преобладает заинтересованность в получении доходов от экспорта услуг	23	Китай, Индия, США, Франция
Канада	Характерна заинтересованность в привлечении и удержании талантливых студентов	29	Индия, Китай, Франция, Иран, Вьетнам
Австралия	Характерна заинтересованность в получении доходов от экспорта образовательных услуг	25	Китай, Индия, Непал, Вьетнам, Индонезия
Франция	Характерна заинтересованность в поддержании культурных связей, получении доходов от экспорта	13	Марокко, Алжир, Италия, Сенегал, Китай

Источник: авторская разработка на основе: URL: iee.org/wp-content/uploads/2023/03/Project-Atlas_Infographic_2022.pdf.

студентов в страну до 600 тыс. чел., а объем доходов от экспорта образовательных услуг, как ожидается, достигнет 35 млрд фунтов в 2030 г.³ Принято решение о введении международной квалификации преподавателей британских учебных заведений (iQTS), об активизации продвижения методов обучения, ориентированных на людей с ограниченными возможностями. Предусмотрены упрощения в процессах подачи заявлений иностранными студентами, схемах альтернативного финансирования, доступных для иностранцев; будут расширены возможности для трудоустройства как в процессе обучения, так и после выпуска. Рассматривается также возможность создания глобальной сети выпускников британских вузов. Значимую роль в увеличении притока иностранных студентов в Великобританию, как ожидается, сыграет также схема академической мобильности Тьюринга, введенная после завершения реализации программы Erasmus+ в 2020 г. В рамках данной схемы иностранные студенты могут претендовать на участие в академическом обмене либо зарубежных стажировках на срок до года, при этом на конкурсной основе будут предоставляться гранты, призванные покрыть расходы иностранных студентов на обучение и пребывание за рубежом, визовые и административные формальности, чего не было в программе Erasmus+⁴. Наибольшую заинтересованность Великобритания демонстрирует в привлечении студентов из Индии, Индонезии, Вьетнама, Нигерии, Саудовской Аравии, Бразилии, Мексики, Пакистана, Китая.

Австралия реализует долгосрочную стратегию, направленную на усиление своих конкурентных преимуществ (высокое качество образования, цены ниже британских и американских, безопасность и комфорт проживания) на мировом рынке образовательных услуг. Экспорт образовательных услуг позволяет не только получать значительные доходы, но и создавать новые рабочие места в национальной системе образования, обеспечивать рост зара-

ботной платы преподавателей, укреплять международные культурные связи Австралии⁵. Старт развитию экспорта образовательных услуг Австралии положил «План Коломбо по совместному экономическому развитию в Южной и Юго-Восточной Азии», сотрудничество в рамках которого предполагало получение образования высокого качества (с 1951 г. действует программа долгосрочных стипендий, с 2014 г. запущен новый План Коломбо, призванный нарастить масштабы академической мобильности в Индо-Тихоокеанском регионе), а длительный опыт развития международных образовательных связей позволил австралийским университетам накопить значительный опыт обучения иностранных студентов. При университетах создаются стартап-центры, в которых иностранные студенты могут при поддержке преподавателей реализовывать собственные проекты: коворкинг-пространства, бизнес-акселераторы, инкубаторы; проводятся конкурсы стартапов, позволяющие получить грантовое финансирование. По итогам 2022–2023 финансового года экспорт образовательных услуг принес Австралии доходы в размере 36,4 млрд австралийских долларов, в том числе 14,5 млрд в виде оплаты за обучение⁶. Помимо университетов иностранные студенты могут также воспользоваться возможностями австралийской системы профессионального образования и обучения; пользуются популярностью интенсивные курсы английского языка для иностранцев (ELICOS), постепенно расширяется сеть частных школ, ориентированных на иностранцев, в том числе с зарубежными филиалами. Условия обучения в Австралии привлекают студентов из стран Азии и Тихоокеанского региона: так, доходы от обучения студентов из КНР в 2022–2023 финансовом году превысили 8,7 млрд австралийских долларов, индийских студентов – 5,9 млрд австралийских долларов⁷.

³ Build back better: New UK international education strategy. URL: thepienews.com/news/build-back-better-new-uk-intl-education-strategy-launched.

⁴ UK gov't lifts lid on Turing mobility scheme. URL: thepienews.com/news/uk-gov-lifts-lid-on-new-turing-mobility-scheme.

⁵ International. URL: universitiesaustralia.edu.au/policy-submission/international.

⁶ Education export income – Financial Year. URL: education.gov.au/international-education-data-and-research/education-export-income-financial-year.

⁷ Там же.

Канада стремится развивать собственный инновационный потенциал для достижения технологического лидерства в условиях перехода к VI технологическому укладу, а также двусторонние и многосторонние связи, ускорить социально-экономическое развитие страны. Прием иностранных студентов в Канаде осуществляют как государственные университеты, колледжи и институты, так и частные профессиональные колледжи, средние школы. Помимо набора иностранных студентов, в стране развивается продажа иностранным учебным заведениям образовательных программ на основе лицензирования, что позволяет зарубежным партнерам поддерживать высокий уровень обучения. Характерной особенностью Канады является развитая система финансовой поддержки, ориентированная на иностранных студентов (табл. 3).

В итоге Канада смогла заметно увеличить приток иностранных студентов, на это же нацелена реализуемая в стране иммиграционная политика: около 40% экономических иммигрантов Канады ранее обучались в этой стране. Современные иностранные студенты демонстрируют существенно большую заинтересованность в изучении инженерного дела, математики, информатики (тех сфер деятельности, где уже в краткосрочной перспективе ожидается нехватка специалистов из числа граждан Канады). С 2016 г. существенно повысилась значимость образова-

ния, полученного в Канаде, в ходе балльной оценки иммигрантов, желающих получить статус постоянного жителя, что также усилило заинтересованность иностранцев в поступлении в канадские учебные заведения⁸.

Вместе с тем в Канаде сохраняется несогласованность образовательных программ, ориентированных на иностранных студентов, с потребностями рынка труда: иностранные студенты широко представлены в сферах STEM, бизнес-администрировании, в то же время они не проявляют достаточного интереса к получению медицинского образования, не имеют права участвовать в программах интегрированного обучения, финансируемых государством (такие программы позволяют получить практический опыт работы в ходе стажировок в канадских компаниях).

Проведенный анализ показывает, что на развитие экспорта образовательных услуг в странах-ведущих экспортерах влияют следующие факторы:

- ужесточение борьбы за таланты в мире, в результате чего страны расширяют финансовую поддержку иностранных студентов, внедряют инструменты, призванные облегчить вход на

⁸ Course Correction: How international students can help solve Canada's labour crisis. URL: thoughtleadership.rbc.com/course-correction-how-international-students-can-help-solve-canadas-labour-crisis.

Таблица 3

Финансовая поддержка иностранных студентов в Канаде

Программа	Цели программы
Программа SEED	Студенты из стран АСЕАН принимают участие в краткосрочных академических обменах для обучения или осуществления научных исследований (участия в них)
Программа обмена учеными с КНР (CCSEP)	Китайские исследователи получают стипендии и средства для покрытия расходов на проведение научных исследований в Канаде
Программа «Новые лидеры Америки» (ELAP)	Программа ориентирована на студентов университетов стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Позволяет принять участие в исследованиях, проводимых канадскими университетами
Постдокторские стипендии Бантинга	Программа дает возможность талантливым иностранным соискателям докторской степени на конкурсной основе получить необходимое финансирование для проведения исследований, способных внести существенный вклад в развитие Канады
Программа академических стипендий Организации американских государств (ОАГ)	Аспиранты из стран, входящих в ОАГ, могут получить долгосрочное финансирование для успешного обучения в Канаде. По завершении программы аспирант сможет продолжить свою научную карьеру в стране

Источник: авторская разработка на основе: International scholarship opportunities for non-Canadians. URL: educanada.ca/scholarships-bourses/non-can/index.aspx?lang=eng.

национальный рынок труда после завершения обучения, создают возможности для получения опыта работы в национальных и международных компаниях, для развития собственного бизнеса с вовлечением стартап-инфраструктуры;

- рост конкуренции среди экспортеров образовательных услуг по ценовому фактору, в связи с чем все больший интерес вызывают страны со сравнительно низкой стоимостью жизни и высоким качеством обучения (Филиппины, Польша, Чили, Нидерланды, Италия). Традиционно лидирующие в мировом экспорте англоязычные страны сталкиваются с новыми вызовами и сокращением притока иностранных студентов, что ставит под угрозу рост экспорта образовательных услуг и привлечение талантов;

- сопряженность стратегий развития экспорта образовательных услуг с иммиграционными стратегиями, стратегиями развития рынков труда, что позволяет привлекать иностранных студентов для обучения по дефицитным профессиям, важным для достижения целей социально-экономического развития государства-экспортера;

- сохраняющаяся востребованность традиционного образования, предполагающего личное присутствие студента в зарубежном учебном заведении ввиду значительно более широких возможностей для проведения исследований, приобретения практического опыта работы, личного и научного развития. Цифровые платформы, широко применяемые высшими учебными заведениями в странах-экспортерах образовательных услуг, сохраняют вспомогательное значение в образовательном процессе.

Со стороны стран, выступающих импортерами образовательных услуг, на экспорт последних действуют следующие важнейшие факторы:

- усиливающееся доминирование студентов из азиатских стран (особенно из Индии и Китая) среди иностранных студентов в странах-лидерах мирового экспорта образовательных услуг. Уровень жизни в крупных городах Китая уже позволяет семьям оплачивать образование и стоимость проживания студентов в развитых странах, что стимулирует спрос на образовательные услуги;

- постепенно проявляются тенденции противодействия экспортерам образовательных ус-

луг в части создания условий для прекращения оттока студентов за рубеж. Ярким примером могут служить Объединенные Арабские Эмираты, где действует ряд подразделений ведущих университетов мира. Китайские учебные заведения также налаживают взаимоотношения с зарубежными университетами с тем, чтобы сделать возможным получение «двойного диплома» на территории КНР (Пекинский университет сотрудничает с Лондонской школой экономики и политических наук, создан и действует Китайско-Британский колледж при Шанхайском университете науки и техники, в Шанхае представлен Нью-Йоркский университет);

- усилившийся в ходе пандемии разрыв в уровне жизни между развитыми и развивающимися странами, в результате которого представители многих стран оказались не в состоянии оплатить зарубежное обучение, ограничив возможности получения образования высокого качества, сохраняются также визовые сложности (особенно при поступлении в учебные заведения США, Великобритании, стран ЕС).

В краткосрочной перспективе, как ожидается, мировой экспорт образовательных услуг будет развиваться в следующих направлениях:

- 1) ужесточение конкуренции со стороны стран со сравнительно низкой стоимостью проживания повлечет за собой ослабление конкурентных позиций Великобритании и США. Австралия реализует десятилетнюю стратегию, призванную улучшить взаимосвязь образовательных программ и национального рынка труда в целях упрощения трудоустройства выпускников-иностранцев. Канада, пересмотрев программы интегрированного обучения, либерализовала миграционную политику. Успех требует комплексной маркетинговой стратегии продвижения страны как места получения образования, включающего не только улучшение качества обучения и расширение финансовой поддержки, но и, как заметил Президент университетов Канады П. Дэвидсон, «...взаимодействия с компаниями и организациями гражданского общества, имеющими глубокие корни в приоритетных странах и регионах»²;

² URL: thoughtleadership.rbc.com/course-correction-how-international-students-can-help-solve-canadas-labour-crisis.

2) возрастающее стремление стран-основных «источников» иностранных студентов для ведущих экспортеров (Индия, Малайзия, Китай) привлекать и удерживать работников умственного труда, необходимых для успешной технологической трансформации своих национальных экономик, приведет к сокращению потоков китайских и индийских студентов в учебные заведения ведущих англоязычных стран;

3) усиление миграционной составляющей в политике развития экспорта образовательных услуг. Значимость доходов от экспорта образовательных услуг как ключевой цели его развития будет снижаться за счет переориентации на борьбу за привлечение и удержание талантов, без которых успешный переход на новый технологический уклад невозможен.

Соответствующим образом будут внедряться новые инструменты и решения, призванные максимально полно раскрыть потенциал иностранных студентов и увеличить отдачу от их талантов; будет усиливаться конкурентная борьба среди стран-экспортеров образовательных услуг, однако одновременно появятся новые возможности для развития экспорта, связанные с развитием передовых цифровых технологий, которые позволят студентам из слаборазвитых стран дистанционно получить необходимую подготовку и участвовать в конкурсах на получение финансирования для последующего обучения в ведущих университетах мира.

* * *

По итогам исследования необходимо отметить, что успешный переход к новому технологическому укладу в значительной степени определяется способностью страны формировать высокоэффективный человеческий капитал. Совершенствование образовательной деятельности, развитие экспорта образовательных услуг актуально и для Республики Беларусь, при этом одним из перспективных направлений видится открытие филиалов ведущих вузов республики в странах СНГ, где существует значительный спрос на образовательные услуги, а возможности национальных систем образования недостаточны. Актуальны

также программы привлечения талантов на основе опыта Канады, позволяющие иностранным студентам в полной мере реализовать свой потенциал, участвуя в национальных программах, различных научных исследованиях, проектах, реализуемых на территории ЕАЭС. Значительным потенциалом по привлечению и удержанию иностранных студентов на территории Беларуси обладают стартап-центры, позволяющие оказать командам студенческих стартапов необходимую финансовую, консультационную и юридическую поддержку. В итоге появится возможность обеспечить устойчивый рост доходов от экспорта образовательных услуг при одновременном формировании потока иностранных специалистов на белорусский рынок труда.

ЛИТЕРАТУРА

Бабий Д.И., Колганова Е.В. 2021. Развитие организации в контексте концепции технологических укладов. *Финансовые рынки и банки*. № 12. С. 24–30.

Волкова Т.Г., Таланова И.О. Геймификация в образовании: проблемы и тенденции. *Ярославский педагогический вестник*. № 5. С. 26–33.

Воронов А.С., Леонтьева Л.С., Орлова Л.Н., Сергеев С.С. 2022. Оценка состояния человеческого капитала на этапе шестого технологического уклада: региональный аспект. Государственное управление. *Электронный вестник*. № 90. С. 108–125.

Глазьев С.Ю. [и др.]. 2009. *Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике*. Москва: Тривант. 304 с.

Глазьев С.Ю. 2013. О неравномерности современного экономического роста как процесса развития и смены технологических укладов. *Социология*. № 4. С. 42–52.

Глущенко В.В. 2020. Теория технологических укладов: концептуальные трансформации в работе университетов в период шестого технологического уклада. *Norwegian Journal of Development of the International Science*. № 40. С. 5–15.

Денищева Л.О., Сафуанов И.С., Семеняченко Ю.А. 2022. Возможности обеспечения персонализации образования в вузе. *Инновационные педагогические технологии в образовании*. № 60 (2). С. 72–85.

Зенькова Л.П. 2023. Экономические циклы: теоретическое наследие и современные кризисы в Беларуси. *Белорусский экономический журнал*. № 2. С. 4–17.

Колесникова Е.Ю. 2022. Цифровая революция в образовании: возможности и риски для классических университетов. *Научная мысль Кавказа*. № 1. С. 26–36.

Новикова Т.С., Королькова М.В. 2019. Концептуальные конструкции современного научно-технологического развития: обзор зарубежных подходов. *Мир экономики и управления*. № 19 (1). С. 115–132.

Серяков Г.Н. 2022. Содержание, структура и тенденции развития технологического уклада национальной экономической системы. *Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D*. № 12. С. 81–84.

Томашицкая И.В. 2021. Технологическое развитие России: современные подходы и инструменты реализации (на примере национального проекта «Наука и университеты»). *Вестник МГПУ. Серия Экономика*. Т. 30. № 4. С. 40–52.

Шабурова А.В., Самойлюк Т.А. 2020. Эволюция теории управления человеческим капиталом в разрезе смены технологических укладов. *Инновации и инвестиции*. № 11. С. 42–44.

Шишов С.Е. [и др.]. 2022. Цифровые изображения в иммерсивном обучении. *Вестник РМАТ*. № 3. С. 52–66.

AtigurRahman A.K.M., Zaman M. 2016. Human capital and technological catch-up of developing countries: in search of a technological leader. *The Journal of Developing Areas*. 50 (1). P. 157–174.

Cervellati M., Meyerheim G., Sunde U. 2023. Human capital and the diffusion of technology. *Economics Letters*. 226. URL: [sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165176523001337](https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165176523001337).

Dosi G. 1982. Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research policy*. 11. P. 147–162.

Krislov M. 2023. *Why Higher Education is One of America's Great Exports – And How To Keep It That Way*. URL: forbes.com/sites/marvinkrislov/2023/07/26/why-higher-education-is-one-of-americas-great-exports-and-how-to-keep-it-that-way.

Nadrljanski D., Nadrljanski M. 2022. Digitalization of Education. *Handbook on Intelligent Techniques in the Educational Process*. P. 17–39.

Perez C. 2010. Technological revolutions and techno-economic paradigms. *Cambridge Journal of Economics*. 34 (1). P. 185–202.

Wolff J. How Is Technology Changing the World, and How Should the World Change Technology? *Global Perspectives*. 2 (11). 27353.

Статья поступила 29. 04. 2024 г.



УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Мальгина И.В.

В Республике Беларусь утверждена обновленная Концепция государственной кадровой политики¹, в которой определено, что кадровая безопасность – состояние защищенности государства, отраслей экономики и сфер деятельности, регионов и организаций от внутренних и внешних рисков, вызовов и угроз, связанных с кадрами и их потенциалом². В Концепции государственной кадровой политики, в частности, отмечается, что «...зарубежные компании и транснациональные корпорации различными, порой агрессивными способами ведут борьбу за перспективных специалистов и талантливую молодежь». Отмечено, что «...профессиональная деятельность ассоциируется с возможностями для самореализации». Установлено, что в условиях рисков и угроз кадровой безопасности необходимо минимизировать негативное влияние различных тенденций, в том числе такой, как «...активизация внешней трудовой миграции, отличительной чертой которой является отток квалифицированных кадров, в том числе молодежи». Приоритетом государственной кадровой политики на макроэкономическом уровне, в частности, определено «...эффективное использование кадров, создание условий для полной занятости», на региональном – «...создание передовых производств с учетом специфики региона». Одной из мер по развитию кадрового потенциала обозначено «...расширение практики применения современных методов оценки деловых качеств работников организаций; фи-

нансирование создания новых рабочих мест в соответствии с приоритетами социально-экономического развития страны и регионов». К механизмам работы с молодежью, в частности, относятся «развитие форм и методов выявления, поддержки и сопровождения одаренной и талантливой молодежи, вовлечение ее в научно-технологическую и инновационную деятельность».

Основные направления управления талантами – развитие человеческого капитала, предпринимательской активности, предотвращение эмиграционных процессов, повышение образовательного и научно-технического потенциалов Беларуси и в целом – развитие предпринимательской сферы деятельности как органически целостной экосистемы – составной части социально-экономической системы страны.

Рассмотренные выше основные направления деятельности по решению проблемы раскрывают суть эффективной предпринимательской

ОБ АВТОРЕ



МАЛЬГИНА

Ирина Валерьевна
(irina_malgina@list.ru),
кандидат экономических наук,
доцент,
Академия управления при
Президенте Республики
Беларусь
(г. Минск, Беларусь)

Сфера научных интересов:
общие институциональные
проблемы переходной
экономики, трансформация
экономической среды,
государственное
регулирование экономики,
малое и среднее
предпринимательство.

¹ О Концепции государственной кадровой политики Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 3 января 2024 г. №1. URL: <https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-no-1-ot-3-yanvary-a-2024-g>.

² URL: <https://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2024/january/76428/>.

экосистемы (ПЭ), включая инновационно-технологическую и стартап-составляющие.

Теоретические основы предпринимательской экосистемы³ заложены в научных работах Д. Мура по бизнес-экосистемам. Д. Мур предположил наличие параллелей с деловыми и природными экосистемами, поскольку они частично преднамеренно сформированы и частично являются результатом случайного появления (Moore, 1993). Экосистемный подход к исследованиям предпринимательской деятельности отличается от традиционного индустриального подхода М. Портера. Последний концентрирует внимание на отрасли как объекте анализа; отрасль же, по мнению ученого, включает конкурентов, поставщиков и клиентов. Экосистемный подход, помимо этого, вводит в анализ инфраструктуру отраслей и рынков, поддерживающие и обслуживающие организации, лидеров и работников, представляющих различные интересы, а также воздействие нерыночных сил (Bloom, 2008). ПЭ подробно характеризует среду, в которой работают компании сегодня. Более современная трактовка понятия «предпринимательская экосистема» была дана в 2010 г. профессором Д. Изенбергом (Isenberg, 2010). По его мнению, ПЭ представляет собой набор взаимосвязанных компонентов, включая лидерство, культуру, рынки капитала и потребителей, взаимодействующих различным образом.

Основными элементами предпринимательской экосистемы являются формальные и неформальные институты (культура, социальные сети предпринимателей), а также различные ресурсы (физические, финансовые, лидерство, человеческий капитал, знание) (Huang, 2023; Walrave, 2018; Jaki, 2019).

В связи с этим к элементам управления талантами следует отнести культуру предпринимательства, человеческий капитал, социальные сети предпринимателей, лидерство, государство в лице органов государственного управления и учреждений образования. Культура предпринимательства (как неформального института) отражает степень взаимодействия

участников, что особенно ценится в сфере предпринимательства. Социальные сети предпринимателей и их предприятия обеспечивают поток информации, позволяющий эффективно распределять знания, рабочую силу и капитал (Malecki, 2018). Человеческий капитал, а в более узком смысле – талант к проявлению и реализации предпринимательской инициативы многогранен и может быть измерен преобладанием людей с креативным мышлением, высоким уровнем развития человеческого капитала (общее и специальное образование, компетенции, практические навыки и умения, способность к творческой деятельности).

Для эффективного развития человеческого капитала и обеспечения кадровой безопасности страны необходима система управления поиском талантов. Понятие «талант» имеет множественные значения. Так, в Словаре русского языка С.И. Ожегова это слово толкуется как выдающиеся врожденные качества, особые природные способности; в Малом академическом словаре – как выдающиеся природные способности, высокая степень одаренности; в Толковом словаре Кузнецова – как выдающаяся врожденная способность, особая природная одаренность; в Социологическом энциклопедическом словаре – выдающиеся способности, высокая степень одаренности в какой-либо области; в Большом психологическом словаре – это высокий уровень развития способностей, проявляющийся в творческих видах деятельности.

Управление талантами выступает отдельным разделом менеджмента организации. Трактовка понятия «управление талантами» также весьма многообразна (табл. 1).

Можно выделить несколько уровней управления талантами – организационный, местный, региональный, страновой. То, что применимо на уровне организации, вполне может быть приемлемо для страны. Одегов Ю.В. (2015), разграничивая две составляющие управления талантами – «войну» за таланты и «войну» за креатив, выделил несколько направлений деятельности руководства организации по их управлению: установить «золотой стандарт» для талантов, т. е. набор их компетенций; активно участвовать в HR-менеджменте талантов;

³ Здесь «эко» следует понимать как другие виды деятельности, связанные с управлением по выявлению, поддержке и сопровождению одаренной и талантливой молодежи.

Таблица 1

Определение понятия «управление талантами» в различных источниках

Автор	Год	Содержание
Майклз Эд., Хэндфрилд-Джонс Х., Экселрод Э.	2006	Процесс привлечения внимания, отбора, стимулирования и развития творческих сотрудников, которые и представляют собой главный капитал фирмы, ведь именно их креатив помогает фирме стремительно «двигаться вперед». Данный вид менеджмента основывается на убеждении, что на рынке побеждают компании, которые активно ищут и привлекают самых талантливых работников, целенаправленно развивают их творческий потенциал и способствуют их свободной самореализации
Антонова О.	2007	Реализация интегрированного подхода к управлению различными HR-процессами*, включая рекрутинг, быструю адаптацию (onboarding), развитие и обучение, управление эффективностью деятельности, лидерства и планирования замещения должностей
Армстронг М.	2012	Применение интегрированной совокупности видов деятельности, направленных на привлечение, удержание, мотивировку и продвижение талантливых сотрудников, в которых организация нуждается сегодня и в будущем
Никулин Л. Ф., Одегов Ю. Г.	2012	Особое внимание уделяется определенным процедурам и имеет стратегическую направленность. Речь идет о процессах, положительно влияющих на развитие и стабилизацию таланта, т. е. вознаграждение, образование и развитие, планирование карьеры и преемственности
Карташов С. А., Одегов Ю. Г., Шаталов Д. В.	2013	Представляет собой систему организационно-экономических и социально-психологических мер, нацеленных на повышение уровня компетенций в критических с позиций бизнеса видах деятельности путем внедрения и развития программы по привлечению, приобретению, развитию, продвижению и удержанию талантов
Карташов С.А.	2015	Попытка спрогнозировать ресурсы, которые понадобятся компании, и создать условия для их своевременного привлечения
Одегов Ю.Г.	2015	Во-первых, это область HR-менеджмента, которая занимается привлечением высококвалифицированных работников, интеграцией новых сотрудников, а также удержанием персонала для достижения текущих и будущих целей бизнеса; во-вторых, это выявление и развитие способностей специалистов, владеющих профессионально ценными качествами и навыками, которые они с высокой эффективностью проявляют в работе
Зубарева Е.Е.	2017	Целенаправленная деятельность компании по созданию системы поиска, развития и использования талантливых сотрудников, умеющих эффективно решать сложные бизнес-задачи
Петрякова С.В., Горбунова О.С., Фатеева Н.Б., Радионова С.В., Алимарданова Н.А.	2021	Деятельность, сконцентрированная на развитии, поиске, сохранении наиболее перспективных сотрудников, которые в дальнейшем смогут занять ключевые позиции в организации или способствовать развитию бизнеса, решать наиболее сложные бизнес-задачи

* HR – человеческие ресурсы; HR – менеджмент – управление квалификацией персонала.

Источник: авторская разработка на основе: (Майклз, Хэндфрилд-Джонс, Экселрод, 2006; Антонова, 2007; Армстронг, 2012; Никулин, 2012; Карташов, 2013; Карташов, Павлова, Шкляев, 2015; Одегов, 2015; Зубарева, 2017; Петрякова, 2021).

оценивать потенциал работников; дать установку на таланты для всех управленцев на всех уровнях иерархии и в сетях; обеспечивать ресурсами развитие талантов; нести личную ответственность за поиск и развитие талантов; платить столько, сколько талантливый работник мог бы получить у конкурента.

Установка на таланты исходит из глубокой убежденности в том, что более талантливые работники на всех уровнях организации выступают решающим источником конкурентного преимущества (Стрельникова, 2009).

Все рассмотренные положения весьма актуальны и для управления талантами на уровне страны. В данном случае важным является пони-

мание того, что талантливые граждане страны относятся к основным источникам ее конкурентных преимуществ. При этом «войну» за таланты в данном разрезе можно разделить на две составляющие – за научные таланты и за бизнес-таланты. Борьба за научные таланты происходит между странами посредством привлечения в страну высококвалифицированных научных кадров, молодых талантливых ученых. В «войну» за бизнес-таланты вовлекаются как состоявшиеся, так и начинающие перспективные бизнесмены.

Выделяют два подхода к иммиграции высококвалифицированных специалистов: первый – на основе спроса – ориентация на навыки, востребованные работодателями принимающей стра-

ны (реализуется посредством системы квот); второй – на основе предложения, путем начисления баллов за компетенции работников. Существуют гибридные формы иммиграционной политики (Huang, 2023; Walrave, 2018; Jáki, 2019).

Архипова Н.И. и Сопилко Н.Ю. (2023) выделяют три основные модели ориентации миграционного потока: западные страны – на компенсацию недостающей рабочей силы на рынке труда; страны Ближнего Востока – на приток капитала, рабочей силы; Япония – либо на крайне дефицитную рабочую силу, либо на низкоквалифицированную.

Как отмечают Stangler D., Konczal J. (2013), одна из причин, по которой США так нужны предприниматели иностранного происхождения, состоит в том, что создание бизнеса в этой стране имеет тенденцию к устойчивому снижению на протяжении многих лет. Что касается высокотехнологичных секторов, коренные американцы в большинстве своем не изучают науку и технику, как это было много десятилетий назад. Вместо этого талантливые американские граждане склонны заниматься финансами, правом, консалтингом и менеджментом.

Иммиграционная политика в отношении высококвалифицированных специалистов началась в 90-е годы XX века в таких странах, как Австрия, Финляндия, Франция, Германия и Италия (Huang, 2023; Walrave, 2018; Jáki, 2019; Malecki, 2018). Позднее Великобритания и Чехия воспользовались моделями начисления баллов, а Норвегия и Дания – введением квот.

Зарубежные исследования патентных данных в европейских странах показывают, что иммиграция высококвалифицированных специалистов оказывает положительное влияние на инновации, особенно в отраслях с высоким уровнем прямых иностранных инвестиций (Fassio, 2019).

Политика иммиграции высококвалифицированных специалистов в Европейский союз (ЕС) базируется, в частности, на директиве «Голубая карта ЕС». Осуществляется также несколько проектов – таких, например, как экспериментальный проект «Резерв талантов ЕС», проекты «Квалификации и таланты», «Партнерство в области привлечения талантов». В 2020 г. Европейская комиссия (ЕК) обновила «Повестку дня

в области навыков для Европы» и опубликовала «Новый пакт о миграции и убежище». Эти документы признали решающую роль, которую миграция играет в восполнении существующей и будущей нехватки рабочей силы и навыков, призывая к «...более стратегическому подходу к легальной миграции, ориентированному на большее привлечение и удержание талантов»⁴.

В апреле 2022 г. ЕК приняла «Пакет навыков и талантов», в котором признается, что устойчивая легальная миграция в ЕС поможет привлечь таланты и облегчит переход ЕС к «зеленой» и цифровой экономике, при этом многие отрасли требуют дополнительной рабочей силы и новых навыков⁵.

В ноябре 2023 г. ЕК предложила создать «Резерв талантов ЕС» для облегчения набора соискателей из стран, не входящих в ЕС, на дефицитные профессии во всем ЕС. Также ЕК рекомендовала комплекс мер по упрощению и ускорению признания навыков и квалификации граждан третьих стран. Это позволит быстро и уверенно принимать решения и заполнять вакансии дефицитных в ЕС профессий, в частности, в приоритетных регулируемых профессиях»⁶.

В данном контексте следует остановиться на одном из инструментов иммиграции – стартап-визах, который активно используется в различных странах мира. Стартап-визы отличаются от других форм иммиграции высококвалифицированных специалистов направленностью на создающиеся предприятия и преобладанием традиционных мер профессионального спроса или предложений высокообразованных кандидатов на работу. Они также включают требования к цифровым технологическим знаниям и революционным инновационным идеям – человеческим ресурсам, которые в настоящее время пользуются большим спросом (Hwang, 2019). Активизация инструмента стартап-виз в иммиграционной политике, скорее всего, отчасти связана с пониманием того, что «иммигранты непропорцио-

⁴ URL: https://home-affairs.ec.europa.eu/policies/migration-and-asylum/new-pact-migration-and-asylum_en.

⁵ URL: <https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/legal-migration-skills-and-talents-package>.

⁶ URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/%C2%A0/ip_23_5740.

нально чаще, чем местные жители, создают компанию» (Lee S.R., Glennon B. 2023). Так, иммигранты основали 52% всех новых предприятий Кремниевой долины в период 1995–2005 гг.⁷ Считается, что для принимающей страны предпринимательская инициатива иммигрантов может придать динамизм экономике и стать ценным инструментом потенциального экономического развития (Skandalis K.S., Ghazzawi I., 2014).

По сути, стартап-визы рассматриваются в качестве нового политического инструмента в глобальной конкуренции за высокоинновационных предпринимателей (Istad, 2022). Закирова Е.Р. (2022) отмечает, что «...реализация программ привлечения молодых талантов из-за рубежа в рамках формирования и развития человеческого капитала является целенаправленным, политически и экономически продуманным решением правительств рассматриваемых стран». Иммигрантское предпринимательство сегодня считается важным социально-экономическим явлением, поскольку иммигрантские сообщества в значительной степени рассматриваются в качестве источника экономического оживления и социального обновления (Aliaga-Isla R., Rialp A., 2013).

Обращаясь к истории возникновения стартап-виз, отметим, что весь период его существования можно характеризовать как «войну» за

бизнес-таланты. Стартап-виза представляет собой модификацию инвестиционной, предпринимательской визы и визы высококвалифицированного специалиста. В настоящее время многие страны мира имеют стартап-визы (табл. 2).

Согласно итогам 2022 г., привлечение и удержание квалифицированной рабочей силы оставалось главным приоритетом для стран-членов и стран-наблюдателей Европейской миграционной сети. В течение года выявление нехватки рабочей силы и «узких» мест подчеркивало постоянную необходимость реформ для увеличения набора квалифицированных специалистов и улучшения управления легальной миграцией⁸.

Рассмотрение отдельных программ стартап-виз показывает, что это действительно «война» за бизнес-таланты. Так, Программа канадской стартап-визы была объявлена в январе 2013 г. и запущена в апреле 2013 г. Первые пять лет программа работала в пилотном режиме, в течение которых количество заявок было ограничено. Получив положительные отзывы, канадское правительство придало этой программе постоянный статус в 2018 г. Цель программы – «...дать возможность предпринимателям-иммигрантам запускать инновационные компании, которые создадут рабочие места в Канаде и в конечном счете станут конкурировать на мировом уровне»⁹.

⁷ Bluestein A. The most entrepreneurial group in America wasn't born in America //Inc. Magazine. February. URL <http://www.inc.com/magazine/201612/leigh-buchanan/state-of-entrepreneurship-2017.html>.

⁸ URL: <https://commission.europa.eu>.

⁹ URL: <https://startupcanadavisa.com>.

Историческое развитие ввода стартап-виз в различных странах мира

Таблица 2

Год	Страна
2007	Великобритания
2010	Чили*
2012	Ирландия
2013	Канада*, Бразилия*, Республика Корея*, Сингапур*
2013	Испания
2014	Италия, Новая Зеландия*
2015	Нидерланды, Тайвань*
2016	Австралия*
2017	Австрия, Кипр, Эстония, Франция, Литва, Латвия, Португалия, Израиль*, США*
2018	Финляндия, Китай*, Таиланд*
2019	Япония*, Филиппины*

* Введены соответствующие особые условия въезда для стартапов или реформированы существующие виды на жительство.

Источник: авторская разработка.

В отличие от канадской программы «Стартап-визы», чилийская «Стартап-Чили» – одна из наиболее широко известных иммиграционных программ, ориентированных на предпринимательство¹⁰, не предлагает постоянного проживания, а предоставляет лишь временную визу, а вместе с ней – безвозмездный грант в размере 40 000 долл. США, бесплатные рабочие места, наставничество, занятия и бизнес-сети.

Борьба за бизнес-talанты может быть дополнена проведением различных конкурсов стартапов. Ежегодно в различных странах проводится более 50 различных мероприятий (табл. 3). В настоящее время, помимо привлечения высококвалифицированных мигрантов (способных начать собственный бизнес), стартап-визы и конкурсы стартапов относятся к наиболее популярным направлениям управления талантами.

В Республике Беларусь управление талантами осуществляется различными путями. Сравнительный анализ отдельных направлений по-

добного управления в Беларуси и в зарубежных странах выявил некоторое сходство (табл. 4).

Управление талантами в Беларуси осуществляется на основе деятельности Специального фонда Президента Республики Беларусь по социальной поддержке одаренной молодежи; формирования банка данных одаренной и талантливой молодежи; функционирования советов молодых ученых; развития студенческих научно-исследовательских лабораторий (СНИЛ); научно-исследовательской работы студентов (функционирование научных сообществ студентов, студенческих технологических конструкторских бюро, студенческих научных кружков).

Кроме того, проводятся различные конкурсы молодежных проектов и бизнес-идей, среди которых: «100 идей для Беларуси»; конкурсы стартапов «Greatstartup» (ООО «Минский городской технопарк» и др.) и бизнес-идей «ENCOBI» (Научно-технологический парк ООО «ИнКата» и др.), хакатоны и конкурсы «Startup Bootcamp BSU», «Минская смена» и другие мероприятия.

¹⁰ URL: <https://startupchile.org/en/>.

Таблица 3

Конкурсы стартапов в отдельных странах

Мероприятие	Страна проведения
От идеи к успешному бизнесу	Азербайджан
Конкурс стартапов Джейкоба	Германия
Лифтовая презентация	Гонконг
WMF	Италия
Столкновение	Канада
Цифровой мост	Казахстан
Молодежный start up	Казахстан
Веб-саммит PITCH	Португалия
Стартап-тур	Россия
Создай наше	Россия
StartupStan Cup	Таджикистан
President Tech Award	Узбекистан
Слякоть	Финляндия
Привет, завтра	Франция

Источник: авторская разработка.

Таблица 4

Сравнительный анализ основных направлений управления талантами Республики Беларусь и зарубежных стран

Направления	Зарубежные страны	Республика Беларусь
Иммиграция высококвалифицированных специалистов	+	+
Компенсация недостающей рабочей силы на рынке труда	+	+
Стартап-визы	+	–
Проведение различных конкурсов	+	+

Условные обозначения: + осуществляется; – отсутствует.

Источник: авторская разработка на основе: URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H12200233>.

Анализ целей и задач данных и других мероприятий показал их актуальность и значимость, комплексность и согласованность, способствующих повышению эффективности управления талантами на основе формирования предпринимательской экосистемы (табл. 5).

Анализ целевой аудитории (группа, сегмент участников мероприятий), для которой предназначено проведение данных мероприятий, показал явную направленность на молодежь (табл. 6).

Номинации рассматриваемых мероприятий также показывают их согласованность, что ука-

зывает на общую их направленность – построение эффективной предпринимательской экосистемы, в том числе на поиск талантов (табл. 7).

Сравнительный анализ применяемых форм, механизмов с рассмотренной выше практикой иных стран показывает, что опыт Республики Беларусь соответствует мировым тенденциям. К существенным недостаткам следует отнести слабый трансфер технологий, отсутствие ассоциации бизнес-ангелов и венчурного фонда, а также других источников финансирования.

Цели и задачи важнейших конкурсов бизнес-идей и молодежных проектов в Республике Беларусь

Таблица 5

Название конкурса (проекта)	Цель	Задача
Конкурс инновационных проектов	Стимулирование реализации перспективных инновационных проектов Содействие поиску инвестиционной поддержки инновационных проектов Создание системы по выявлению и продвижению молодых талантливых специалистов Коммерциализация инновационных проектов	Рассмотрение инновационных проектов различных стадий реализации со стратегией коммерциализации
100 идей для Беларуси	Активизация инновационного мышления молодежи, привлечение ее к решению задач социально-экономического развития Республики Беларусь Стимулирование гражданских инициатив к реализации инновационных проектов и научно-технических разработок	Мотивация и развитие молодежного изобретательства, рационализаторства Выявление и внедрение в реальный сектор экономики инновационных проектов и научно-технических разработок, представляющих практический интерес для социально-экономического развития страны Оказание помощи в продвижении инновационных проектов и научно-технических разработок
Greatstartup	Выявление, популяризация и поддержка развития наиболее перспективных проектов в целях создания участниками конкурса оригинального, наукоемкого и коммерчески перспективного стартап-проекта	Отбор перспективных стартап-проектов для дальнейшего содействия в формировании предпринимательской среды в области инновационной деятельности Поддержка и развитие стартап-движения в Республике Беларусь; организация взаимодействия участников конкурса с институтами поддержки предпринимательства, инвестиционными институтами и зарубежными партнерами
ENCOBI	Поиск, подбор и реализация бизнес-идей; содействие инвестиционной и иной финансовой поддержке в реализации таких бизнес-идей Выявление и продвижение бизнес-идей молодых и талантливых специалистов	Поиск и подбор оригинальных бизнес-идей; Содействие инвестиционной и иной финансовой поддержке в реализации таких бизнес-идей Выявление и продвижение бизнес-идей молодых и талантливых специалистов Последующая коммерциализация инновационных проектов
Startup Bootcamp BSU	Развитие молодежного студенческого предпринимательства в системе высших учебных заведений	Развитие стартап-экосистемы в системе высших учебных заведений
Минская смена	Поддержка и развитие молодежных инициатив в сфере проектного управления Обеспечение условий для профессионального развития молодежи и оказание содействия в реализации социально значимых проектов с экономическим потенциалом Популяризация среди молодежи научно-технического творчества в рамках тематических направлений проекта Привлечение талантливой молодежи к сотрудничеству с республиканскими органами государственного управления, органами исполнительной власти, бизнес-структурами, коммерческими предприятиями реального сектора экономики, общественными объединениями для реализации наиболее перспективных инициатив	Привлечение молодежи к актуальным социальным проблемам, включение их в реальную практическую деятельность по разработке программ, проектов, направленных на заказ (социальный) государственных органов и иных организаций в контексте предложений, рекомендаций по решению экономических, социальных, культурных, экологических и других проблем Проектирование направлений эффективного использования имеющихся ресурсов и возможностей в решении экономических, социальных, культурных и экологических проблем городов Республики Беларусь Выявление перспективных проектов, направленных на развитие молодежного предпринимательского потенциала Раскрытие потенциала молодежи, предоставление инструментов и возможностей для самореализации в интересах личности через выражение своих инициатив Мотивирование молодежи к профессиональному самосовершенствованию через возможность презентации разработанных проектных моделей перед представителями органов исполнительной и законодательной власти Разработка молодежных проектов совместно с республиканскими государственными органами и органами местного самоуправления, иными заинтересованными, представителями бизнеса, учреждениями высшего и среднего специального образования, иными учреждениями образования Формирование потенциального кадрового резерва для последующей работы в государственных органах

Цели и задачи важнейших конкурсов бизнес-идей и молодежных проектов в Республике Беларусь

Название конкурса (проекта)	Цель	Задача
105 идей для развития отрасли	Дальнейшее совершенствование работы Департамента государственной инспекции труда, Фонда социальной защиты населения, структурных подразделения местных исполнительных и распорядительных органов, обеспечивающих реализацию государственной политики в сфере труда, занятости и социальной защиты, учреждений социального обслуживания, государственных организаций, подчиненных Министерству труда и социальной защиты	Выявление и поддержка новых передовых проектов и инноваций; внедрение прогрессивных подходов и методик работы; тиражирование успешных практик Активизация инновационного мышления работников; стимулирование гражданских инициатив работников; гражданское и героико-патриотическое воспитание работников и граждан
MedicalStartup	Создание условий для реализации предпринимательских инициатив в инновационной деятельности, выявления и поддержки перспективных стартап-проектов в сфере здравоохранения, содействие в их коммерциализации на территории Республики Беларусь	Отбор перспективных стартап-проектов для дальнейшего содействия в их реализации; содействие в формировании предпринимательской среды в области инновационной деятельности Поддержка стартап-движения в Республике Беларусь Организация взаимодействия участников конкурса с институтами поддержки предпринимательства, инвестиционными институтами и зарубежными партнерами Популяризация деятельности Республиканского молодежного совета при Министерстве здравоохранения Республики Беларусь

Источник: авторская разработка на основе:

URL: <https://www.gknt.gov.by/deyatelnost/konkursy-innovatsionnykh-proektov.php>
<https://100ideas.by>
<https://mgtp.by>
<https://encobi.com/>
<https://bsu.by/structure/units/Startup-center-BSU>
https://minsk.gov.by/ru/freepage/other/minskaya_smena
<https://www.mintrud.gov.by/ru/105-idei-dlya-razvitiya-otrasli-ru>
<https://edu.belmapo.by>

Таблица 6

Целевые группы отдельных конкурсов бизнес-идей и молодежных проектов в Республике Беларусь

Название конкурса (проекта)	Целевая группа
Конкурс инновационных проектов	Юридические и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели
100 идей для Беларуси	Молодые люди (коллектив авторов до 5 чел.) в возрасте от 14 до 31 года и молодые ученые (учреждений высшего образования, организаций, подчиненных НАН Беларуси, занятые в выполнении научных исследований) до достижения ими следующего возраста: доктор наук – до 40 лет, кандидат наук, работник без степени, получивший высшее образование, аспирант, магистрант – до 35 лет
Greatstartup	Юридические и физические лица (18–50 лет). По согласованию с организаторами допускается участие иных заинтересованных
ENCOBI	Юридические (независимо от формы собственности) и физические лица, индивидуальные предприниматели
«Startup Bootcamp BSU»	Студенты высших учебных заведений
Минская смена	Студенты учреждений высшего образования, учащиеся учреждений среднего специального образования, расположенных на территории г. Минска, работающая молодежь г. Минска в возрасте до 31 года
105 идей для развития отрасли	Областные (Минского городского) управления Департамента государственной инспекции труда Министерства труда и социальной защиты (далее – Департамент) и Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты (далее – Фонд), межрайонные отделы областных управлений Департамента, городских, районных, районных в городах отделов (секторов) областных (Минского городского) управлений Фонда, структурные подразделения местных исполнительных и распорядительных органов, обеспечивающих реализацию государственной политики в сфере труда, занятости и социальной защиты, учреждения социального обслуживания, государственные организации, подчиненные Министерству труда и социальной защиты
MedicalStartup	Организации системы Министерства здравоохранения Республики Беларусь

Источник: авторская разработка на основе:

URL: <https://www.gknt.gov.by/deyatelnost/konkursy-innovatsionnykh-proektov.php>
<https://100ideas.by>
<https://mgtp.by>
<https://encobi.com/>
<https://bsu.by/structure/units/Startup-center-BSU>
https://minsk.gov.by/ru/freepage/other/minskaya_smena
<https://www.mintrud.gov.by/ru/105-idei-dlya-razvitiya-otrasli-ru>
<https://edu.belmapo.by>

Номинации отдельных конкурсов бизнес-идей и молодежных проектов в Республике Беларусь

Название конкурса (проекта)	Организатор	Номинация
Конкурс инновационных проектов	Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь	Лучший инновационный проект Лучший молодежный инновационный проект Дополнительные номинации, утвержденные различными предприятиями и организациями
100 идей для Беларуси	Общественное объединение «Белорусский республиканский союз молодежи» Министерство образования Республики Беларусь Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь Национальная академия наук Беларуси	Энергетика, в том числе атомная, и энергоэффективность Агропромышленные технологии и фермерство Промышленные и строительные технологии Здравоохранение (медицинские технологии, фармацевтика, био и наноиндустрия) Химические технологии, нефтехимия Информационно-коммуникационные технологии Экология (рациональное природопользование и глубокая переработка природных ресурсов) Национальная безопасность и защита от чрезвычайных ситуаций Общество и социальная сфера Лучшая бизнес-идея
Greatstartup	Государственное учреждение «Администрация Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» Общество с ограниченной ответственностью «Минский городской технопарк» Государственное учреждение «Секретариат Наблюдательного совета Парка высоких технологий» Китайско-Белорусское СЗАО «Компания по развитию индустриального парка»	Smart project Hardware project
ENCOBI	ОО «ИнКата» Могилевский областной исполнительный комитет Бобруйский городской исполнительный комитет ОАО «Могилевское агентство регионального развития»	Лучшая бизнес-идея Лучшая молодежная бизнес-идея
«Startup Bootcamp BSU»	Отдел «Стартап-центр БГУ» УП «УНИТЕХПРОМ БГУ» Молодежное предпринимательское сообщество «StartUp Space» БГУ	Нет
Минская смена	Минский городской исполнительный комитет Академия управления при Президенте Республики Беларусь	Получение участниками творческих заданий для разработки инновационных проектов по основным направлениям жизнедеятельности города с учетом целей и задач социально-экономического развития Республики Беларусь и г. Минска на 2021–2025 гг., а также молодежных инициатив Идеологическая и информационная работа Молодежная политика Градостроительство и архитектура Экология и благоустройство Жилищно-коммунальное хозяйство Транспортное обеспечение Образование Здравоохранение Социальная защита Культура и искусство Спорт и туризм Промышленность Развитие малого бизнеса, экономика Торговля
105 идей для развития отрасли	Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь	Вклад в молодежь – вклад в будущее* Инклюзивная занятость Потому что семья имеет значение Отцовство – твой главный проект Через финансирование сегодня к достойному завтра Молодежный соцлидер Вместе мы – сила Проявляя заботу – выражаем благодарность Достойная жизнь – наша забота Труд прекрасен – если безопасен. Горящие сердца Цифра имеет лицо

Номинации отдельных конкурсов бизнес-идей и молодежных проектов в Республике Беларусь

Название конкурса (проекта)	Организатор	Номинация
Medical Startup	Министерство здравоохранения Республики Беларусь Республиканский молодежный совет при Министерстве здравоохранения Республики Беларусь	Медицина клиническая Медицина фундаментальная Фармацевтические науки

Примечание: * В номинациях могут принимать участие не обозначенные органы и организации отрасли.

Источник: авторская разработка на основе:

URL: <https://www.gknt.gov.by/deyatelnost/konkursy-innovatsionnykh-proektov.php>
<https://100ideas.by>
<http://gs.mgtp.by/#rec640648660>
<https://encobi.com/>
<https://bsu.by/structure/units/Startup-center-BSU>
https://minsk.gov.by/ru/freepage/other/minskaya_smena
<https://www.mintrud.gov.by/ru/105-idei-dlya-razvitiya-otrasli-ru>
<https://edu.belmapo.by>

Принятие государственных мер по активизации деловой активности молодежи весьма актуально и необходимо. Самореализация через осуществление стартап-идеи приносит пользу не только молодежи, но и государству в целом. Это касается и отдельных стартапов, и внутрифирменного предпринимательства. Директива Президента Республики Беларусь «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» однозначно свидетельствует о создании необходимых условий для развития изобретательства и технического творчества молодежи и государственной поддержке стартап-движения¹¹. Именно новые идеи молодого поколения должны играть одну из значительных ролей в инновационном развитии Республики Беларусь. Все это требует разработки комплекса мер по активизации стартап-движения в Беларуси на основе развития компетенций и финансирования, а также механизмов внедрения различных инновационных идей.

ЛИТЕРАТУРА

Антонова О. 2007. Фокус на талант. *Персонал Микс*. №10. URL: <http://www.coleman.ru/nashimnenie/personnel-management>.

¹¹ О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства : Директива Президента Республики Беларусь, 14 июня 2007 г., № 3 (в редакции Указа № 26 от 26 января 2016 г.; Указа № 428 от 30 ноября 2017 г.).

Армстронг М. 2012. *Практика управления человеческими ресурсами*. СПб.: Питер. 848 с.

Архипова Н.И., Сопилко Н.Ю. 2023. Управление миграцией и особенности национальных моделей регулирования миграционными процессами. *Инновации и инвестиции*. №8. С. 86–91.

Евгеньева А.П. 1981–1984. *Малый академический словарь*. Москва: Русский язык.

Закирова Е.Р. 2022. Программы привлечения молодых талантов из-за рубежа как способ формирования и развития человеческого капитала. *Общество: политика, экономика, право*. №6 (107). С. 42–48.

Зубарева Е.Е. Управление талантами в современных условиях. 2017. *Актуальные проблемы авиации и космонавтики*. Т. 3. № 13. С. 765–766.

Карташов С.А., Одегов, Ю.Г., Шаталов Д.В. 2013. Управление талантами как HR-технология. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. № 1. С. 85–94.

Карташов С.А., Павлова В.В., Шкляев А.Е. 2015. Корпоративная культура и ее роль в управлении талантами. *Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*. № 1 (79). С. 90–98.

Кузнецов С.А. 1998. *Большой толковый словарь русского языка*. СПб:Норинт.

Майклз Эд., Хэндфрилд-Джонс, Х., Экселрод Э. 2006. *Война за таланты*. Москва: Манн, Иванов и Фербер. 272 с.

Мещеряков Б., Зинченко В. 2004. *Большой психологический словарь*. СПб.: прайм-ЕВРОЗ-НАК. 672 с.

Никулин Л.Ф., Одегов Ю.Г. 2012. Научная гипотеза о двух стратегических тенденциях. *Наука и практика*. № 1 (1). С. 81–86.

- Одегов Ю.Г.** 2015. Управление талантами – реальность современного менеджмента. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. № 1. С. 92–99.
- Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.** 2000. *Толковый словарь русского языка*. Москва: Азбуковник.
- Осипов Г.В.** 1998. *Социологический энциклопедический словарь*. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках. Москва: Издательская группа ИНФРА М – НОРМА.
- Петрякова С.В., Горбунова О. С., Фатеева Н.Б., Радионова С. В., Алимарданова Н.А.** 2021. Управление человеческими талантами. *Образование и право*. №1. С. 172–177.
- Стрельникова Л.** 2009. *Оценка таланта*. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/otsenka-talanta>.
- Aliaga-Isla R., Rialp A.** 2013. *Systematic Review of Immigrant Entrepreneurship Literature: Previous Findings and Ways Forward*. Entrepreneurship & Regional Development. Pages Posted: 3 Oct 2013. 56 p. 1–26.
- Bloom P.N.** 2008. Cultivate your Ecosystem. *Stanford Social Innovation Review*. Winter. P. 47–53.
- Fassio C., Montobbio F., Venturini A.** 2019. Skilled migration and innovation in European industries. *Research Policy*. No 48(3). P. 706–718.
- Huang Y.** 2023. What entrepreneurial ecosystem elements promote sustainable entrepreneurship? *Journal of Cleaner Production*. T. 422. P. 138459.
- Hwang G. H.** 2019. Challenges for Innovative HRD in era of the 4th Industrial Revolution. *Asian Journal of Innovation and Policy*. No (2). P. 288–301.
- Isenberg, D.J.** 2010. How to start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*. No 88 (6). P. 40–51.
- Istad F.** 2022. Start-Up Visa: Rethinking Entrepreneurship and Human Capital in Immigration Policy. *Asian Journal of Innovation & Policy*. T. 11. No 1. P. 30–49.
- Jaki E.** 2019. Characteristics and challenges of the Hungarian startup ecosystem. *Vezetéstudomány*. T. 50. No 5. P. 2–12.
- Lee S.R., Glennon B.** 2023. The Effect of Immigration Policy on Founding Location Choice: Evidence from Canada's Start-up Visa Program. *National Bureau of Economic Research*. No wp31634.
- Malecki E.J.** 2018. Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography compass*. T. 12. No 3. P. e12359.
- Moore J.** 1993. Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review*. No 71. P. 75–86.
- Roundy P. T., Burke-Smalley L.** 2022. Leveraging entrepreneurial ecosystems as human resource systems: A theory of meta-organizational human resource management. *Human Resource Management Review*. T. 32. No 4. C. 100863.
- Skandalis K.S., Ghazzawi I.** 2014. Immigration and entrepreneurship in Greece: Factors influencing and shaping entrepreneurship establishments by immigrants. *International Journal of Entrepreneurship*. No 18. P. 77–100.
- Stangler D., Konczal J.** 2013. *Give me your entrepreneurs, your innovators: estimating employment impact of a startup visa*. Ewing Marion Kauffman Foundation. 12 p.
- Walrave B.** 2018. A multi-level perspective on innovation ecosystems for path-breaking innovation. *Technological forecasting and social change*. T. 136. P. 103–113.

Статья поступила 29. 04. 2024 г.



ЭВОЛЮЦИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Жемойтук М.Г.

Республика Беларусь как составная часть мировой хозяйственной системы в значительной степени подвержена влиянию большинства международных экономических тенденций, которые формируют контуры новой глобальной реальности. Это обуславливает необходимость их отслеживания и учета при разработке национальной стратегии развития, в том числе розничной торговли Беларуси. На протяжении всей своей истории торговля, выражающая потребности любой страны, выступает драйвером развития экономики и создает условия для всеобщего прогресса. Это определяет значимость исследования эволюции данной сферы деятельности для формирования научных прогнозов ее развития, равно как и для понимания причин и последствий ее трансформаций.

Функционирование народного хозяйства напрямую связано с непрерывно повторяющимся циклом производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, служащих основой для воспроизводства экономических отношений. Розничная торговля выступает необходимым звеном системы распределения, обеспечивая перемещение результатов деятельности производителей к потребителю посредством обмена ценностями. Реализованная продукция, превращаясь в деньги, возмещает производителям затраты на нее и предоставляет материальные возможности для нового цикла обращения. Розничный рынок снабжает покупателей продовольствием и товарами народного потребления, тем самым достигая своей главной цели – удовлетворение спроса (потребностей) общества.

История развития общества во все времена была неразрывно связана с эволюцией торговых

отношений. Именно возможность торговать зачастую выступала причиной геополитической конфронтации, а контроль над торговыми потоками был гарантом пополняемости государственной казны и стабильной экономики (Шилиманов, 2017).

На всем протяжении развития человечества преобразования в торговых отношениях были обусловлены технологическими новшествами. В связи с этим предлагается проследить процесс развития розничной торговли в контексте четырех «промышленных революций» – термин, впервые выдвинутый представителями французской политической экономии в начале XIX века и популяризированный благодаря книге основателя и исполнительного председателя Всемирного экономического форума К. Шваба. Важнейшие для человечества технологические прорывы, являющиеся основой данной концепции, привели к трансформации экономических систем и структуры общества, фундаментально

ОБ АВТОРЕ



ЖЕМОЙТУК

Мария Геннадьевна
(maryia.zhemaituk@gmail.com),
младший научный сотрудник
отдела конъюнктурных
исследований экономики
НИЭИ Министерства
экономики Республики
Беларусь
(г. Минск, Беларусь)

Сфера научных интересов:
экономика и управление
организациями, розничная
торговля.

изменив то, как люди живут, работают, строят бизнес и отдыхают, в том числе производят и потребляют блага (Schwab, 2016). Инновации радикально преобразовали способы изготовления, доставки и реализации товаров, равно как и их восприятие потребителями, что оказало непосредственное влияние на все аспекты розничной торговли. Так, в соответствии с временными рамками четырех промышленных революций, становление современной розничной торговли можно разделить на пять периодов – от Ритейл 0 до Ритейла 4.0¹.

Ритейл 0. Эпоха лавочной торговли

Будучи самым продолжительным периодом развития розничной торговли, Ритейл 0 был связан с использованием ручного труда, с помощью которого изготавливались все предметы, используемые людьми, в том числе домашняя утварь, одежда, инструменты, оружие и т.п. Корни розничной торговли относятся к древним временам и самой первой ее форме – караванной. Она характеризовалась нерегулярностью проведения, эпизодичностью, не имела четкого места и установленных правил. На смену караванной пришла организованная ярмарочная торговля: она велась по строго определенным принципам, имела точное время и место проведения. Римский форум – наиболее раннее свидетельство существования постоянного розничного рынка. Товарные отношения между производителями и потребителями того времени были достаточно прямолинейны, так как в большинстве случаев продавцы на рынке одновременно выступали и потребителями на нем (Шилиманов, 2017).

К началу XVIII века начинают распространяться первые розничные магазины, которые чаще всего представляли собой семейный бизнес. Он предлагал потребителям галантерейные товары, лекарства и другие нескоропортящиеся предметы первой необходимости. Торговый объект представлял собой прилавок, у которого покупатель озвучивал перечень необходимого, а персонал собирал для него товары с полок, зачастую скрытых от посторонних глаз. Помимо

продажи товаров, семейные магазины оказывали такие услуги, как ремонт, кредит и индивидуальную помощь, объясняя преимущества одних товаров над другими. Данный формат торговли был широко распространен вплоть до конца XIX века (Har [et al.], 2022).

Ритейл 1.0. Эпоха механизации производства

На протяжении тысячелетий мировая экономическая система характеризовалась нулевыми темпами роста производства на душу населения и низкими значениями темпов прироста населения (Galor, 2010). Последнее обусловлено «мальтузианской» ловушкой, когда рост населения опережает производство, вызывая голод или войну, что приводит к бедности и депопуляции. Внедрение технологических новшеств позволило увеличить производительность труда, что в свою очередь подняло темпы экономического роста выше темпов роста населения и вывело благосостояние общества на новый уровень (Балацкий, 2019).

Первая промышленная революция, заложившая основу для формирования Ритейла 1.0, зародилась с изобретением парового двигателя в 1760 г. в Великобритании. Технологический сдвиг ознаменовал переход от экономики ручного труда к экономике, основанной на механизации производственного процесса. Этот период характеризуется возникновением фабрик, массово производящих товары с использованием машин, работающих на водяном пару, наряду с ростом строительства железных дорог. Механизация позволила снизить спрос на человеческий труд и сократить время производства, тем самым повысив эффективность рабочего процесса, что повлекло за собой увеличение предложения более дешевых и качественных товаров (Mishra, 2022).

Рост рентабельности машинного производства стимулировал появление и развитие заводов в городской местности, что привело к созданию новых рабочих мест, обусловив тем самым масштабную урбанизацию. Высокая плотность населения в городах, большие очереди, рост объемов производства и числа более обеспеченных граждан с более широкими предпочтениями послужили основой для появления магазинов

¹ Ритейл (от англ. retail) – розничная торговля.

следующего поколения – универмагов. Такие магазины, как Bloomingdales, Sears и Macy's, впервые появившиеся в Нью-Йорке и Чикаго в первой половине XIX века, занимались продажей широкого спектра потребительских товаров, но, в отличие от семейных магазинов, создавали тематические витрины и проводили развлекательные мероприятия.

Постепенно магазины становятся все крупнее, а покупатели начинают ожидать все больше товаров от розничных продавцов. Основная цель последних – превратить покупку продуктов из рутины в приятное занятие, именно это мировоззрение продолжило укрепляться у производителей в эпоху Ритейла 2.0².

После 1850 г. индустриализация расширилась на остальные государства мира, а к концу XIX века Германия и США превзошли Великобританию по объему промышленного производства³. Эпоха Ритейла 1.0 завершилась в середине XIX века внедрением массового производства и электрификации.

Ритейл 2.0. Эпоха массового потребления

Вторая промышленная революция ведет свой отсчет с 1840-х годов в Западной Европе и США. Ее отличительной чертой стали распространение электричества и конвейерное производство. Вместе они дали толчок разработке современных производственных линий на заводах, что позволило выпускать недорогую продукцию в огромных масштабах и соответственно существенно снижать цену. Конвейерная сборка оказала ключевое влияние на автомобильную промышленность, когда предприятие Oldsmobile увеличило объем производства на 500% за один год⁴. Модель производства этой компании стала основой собственной системы Г. Форда, который сделал автомобиль намного дешевле и доступнее для широкого кру-

га потребителей. В более узком смысле электричество повлияло на образ жизни покупателей и продавцов, позволяя первым не спать дольше, а другим – дольше оставаться открытыми. Все вышеперечисленное определило курс развития розничной торговли в эпоху Ритейла 2.0.

В то время как бурное развитие промышленности стимулировало рост городов и развитие новых форматов торговли, в сельской местности по-прежнему доминировали семейные магазины, обладавшие меньшим запасом товаров и предлагавшие более высокие цены, в отличие от городских универмагов. В 1872 г. американский магазин Montgomery Ward создает каталог товаров и бесплатно отправляет его по почте в села, тем самым выбирая беспрецедентную стратегию – продавать не через посредника, а напрямую потребителям. Впервые сельские жители могли заказать те же продукты по той же низкой цене, что и горожане. Это было новаторское событие в истории розничной торговли, так как производитель поставил проблему покупателя на передний план в определении вектора своего развития. Растущая популярность заказов по почте выкристаллизовала важность удобства как конкурентного преимущества среди розничных торговцев, что открыло дверь для новых типов розничных магазинов. Таким образом, если ранее сущность торговли заключалась в обмене, то в конце XIX века – в том, чтобы сделать продукт доступным для потребителя (Крие, Жаллэ, 1993).

С конца XIX века США стали новаторами в розничной торговле, внедряя новые форматы продаж, которые через десятилетия будут доминировать по всему миру. Ярким примером данного утверждения является изобретение в начале XX века концепции самообслуживания, которая предоставила покупателям невиданный ранее уровень комфорта, которому стал подражать почти каждый ритейлер. Одним из самых ранних и влиятельных первопроходцев, предложивших данную концепцию, стал американский супермаркет Piggly Wiggly. Компания представила торговый объект с открытыми полками, указав цену на каждый товар, а также разработала планировку торгового зала и установила кассовые стойки, тем

² The History and Evolution of Retail Stores: From Mom and Pop to Online Shops. URL: <https://www.bigcommerce.com/blog/retail>.

³ The Industrial Revolution and Its Impact on European Society. URL: <https://webpages.cs.luc.edu/~dennis/106/106-Bkgr/20-Industrial-Rev.pdf>.

⁴ Short history of manufacturing: from Industry 1.0 to Industry 4.0. URL: <https://kfactory.eu/short-history-of-manufacturing-from-industry-1-0-to-industry-4-0-2>.

самым позволив потребителям собирать свои товары самостоятельно. Данная концепция сделала упаковку и узнаваемость бренда критически важными для производителей. Магазин становится одной большой витриной, что позволило изменить статус покупателя от статичного к динамичному (Крие, Жаллэ, 1993).

Запатентованный в 1917 г. формат быстро закрепился в розничной торговле. Данный подход сократил магазину расходы на персонал, что позволило снизить цену на товары. Убытки от краж существенно компенсировались прибылью от увеличения количества импульсивных покупок. Компания разложила товары по категориям, начала проводить рекламные акции, составлять модель выкладки товара, а также предложила автостоянки для посетителей, что было крайне актуально в рамках массового производства автомобилей в эру Второй промышленной революции.

Оптимизация пространства и максимизация удобства при обслуживании клиентов позволили действующим игрокам накопить капитал для расширения за пределы одного торгового объекта. Так, в крайне конкурентные «ревушие двадцатые» появляются наиболее характерные для эпохи Ритейла 2.0 сетевые магазины. Торговая сеть представляла собой совокупность торговых единиц, объединенных единой товарной и ценовой политикой. К 1932 г. в США насчитывалось более 2,5 тыс. магазинов Piggly Wiggly. За этим последовали десятки торговых сетей самообслуживания как в США, так и в Европе⁵.

В 1930 г. появился первый в мире супермаркет под названием King Kullen. Основной идеей при этом было открытие радикально нового магазина – «громдного», на территории с низкой арендной платой, с большим количеством парковочных мест и лучшими ценами. Этому вновь способствовало распространение автомобилей: все больше людей покидали города и приезжали из пригородов.

Расширение пригородной жизни создало почву для новой волны розничных магазинов – тор-

говых центров. Первый крытый торговый центр открылся в Эдине, штат Миннесота, в 1950-е годы. Следует уточнить, что концепция открытого торгового центра относится еще к Древней Греции, когда покупатели на определенной территории могли посетить несколько торговых точек. Современный же формат торгового центра как физически построенного магазина представлял собой универсам с рядом торговых точек в нем. Его целью было стать культурным и социальным центром, где люди могли не только делать покупки, но и проводить досуг⁶.

В 1960-е создаются первые гипермаркеты Walmart в Арканзасе и Carrefour в Париже, основной идеей которых стал тезис «все под одной крышей». Гипермаркет стал большим шагом вперед с позиций использования пространства, производительности, результативности и управления затратами, что позволило компаниям еще больше снизить удельные затраты при расширении ассортимента. И хотя появление гипермаркетов не стало значимой вехой в истории розничной торговли, их скидочная система снизила цены на товары до предельного минимума. В отличие от других новаторов, Walmart до сих пор остается актуальным, являясь крупнейшим ритейлером в США в течение последнего десятилетия⁷.

Таким образом, Ритейл 2.0 привел к деспециализации розничной торговли, что, породив жесткую конкуренцию, больше всего затронуло семейные магазины. До прихода новых форматов розничные продавцы имели стабильную клиентуру вследствие установленных личных связей и близости торговых точек. Ситуация изменилась с трансформацией образа жизни людей (появление автомобилей, холодильников и морозильников), что позволило развиваться крупным торговым объектам, которые теперь могли продавать больше товаров намного дешевле.

В то время как розничные магазины продолжали становиться все больше и больше, на заднем плане появилась неприметная технология под названием Интернет.

⁵ McKinsey & Company. 2017. URL: [https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/retail/articles/the_future_of_retail_grocery_in_digital_world%20\(3\).pdf](https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/retail/articles/the_future_of_retail_grocery_in_digital_world%20(3).pdf).

⁶ URL: <https://explore.movista.com/blog/the-history-of-retail-stores-from-mom-and-pop-to-metaverse>.

⁷ National Retail Federation. 2023. URL: <https://nrf.com/research-insights/top-retailers/top-100-retailers/top-100-retailers-2023-list>.

Эра стационарной торговли завершилась началом развития электронной коммерции в конце XX века, которая радикально изменила систему организации розничных продаж.

Ритейл 3.0. Эпоха электронной торговли

Ключевым изобретением XX века стал микропроцессор, запатентованный в 1973 г. Это привело к созданию персонального компьютера, Интернета и смартфона – технологий, оказавших революционное влияние на развитие розничной торговли.

Электронная торговля зародилась в США, когда в 1995 г. Д. Безос решил продавать книги через Интернет и открыл один из первых онлайн-магазинов – Amazon. Инновационность его идеи заключалась в создании вселенной электронной коммерции с механизмом рекомендаций, где покупатели смогли писать собственные отзывы на товар. Безос устранил самое большое препятствие для онлайн-покупок – расходы на доставку, сделав ее бесплатной и отнеся эти затраты к маркетинговым расходам⁸. В настоящее время Amazon является крупнейшим интернет-магазином в США, а также ведущей в мире компанией электронной коммерции по рыночной капитализации.

Рост числа цифровых площадок – таких, как Amazon, eBay, Taobao и Alibaba, начинает лишать прежней конкурентоспособности традиционные предприятия практически во всех отраслях. Amazon и конкуренты смогли воплотить в жизнь концепцию универсального цифрового торгового центра, в рамках которой сторонние поставщики предлагают свои товары и услуги. Практика показала: как только физические розничные торговцы почувствовали угрозу со стороны онлайн-игроков, они начинают внедрять свои собственные интернет-магазины. Например, Walmart запустил свою онлайн-платформу в 2009 г., а в 2021 г. стал третьим по посещаемости электронным магазином в США (Беляцкая, 2021).

⁸ Retail 4.0: The Future of Retail Grocery in a Digital World. URL: [https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/retail/articles/the_future_of_retail_grocery_in_digital_world%20\(3\).pdf](https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/retail/articles/the_future_of_retail_grocery_in_digital_world%20(3).pdf).

Развитие Интернета предоставило покупателям практически безграничный доступ к невероятному множеству товаров. Покупки были намного менее ограничены местоположением магазина или часами его работы. Благодаря новым технологиям потребители получили доступ к широкому ассортименту товаров от международных розничных продавцов, зачастую по более низким ценам, чем в местных магазинах.

Цифровизация привела к снижению торговых издержек, что стимулировало рост внутренней и трансграничной торговли во всех секторах экономики. В 2020 г. электронная коммерция составила четверть общего объема торговли в мире⁹, а в 2022 г. более половины стоимости мировой торговли услугами обеспечили услуги, предоставляемые в цифровом формате. Онлайн-услуги привнесли 12% от общего объема продаж товаров и услуг в мире, а среднегодовые темпы их прироста – 8,1% в год – опережали как торговлю товарами, так и другими услугами¹⁰.

В отличие от опыта западных стран, эпоха электронной торговли развивалась на территории Беларуси наравне с эпохой массового потребления. Обусловлено это было тем, что в СССР развитию розничной торговли уделялось второстепенное внимание по сравнению с материальным производством.

Сейчас цифровизация в Беларуси – один из ключевых приоритетов развития национальной экономики, о чем свидетельствует ряд принятых нормативных актов и разработанных государственных программ в данной сфере. Объемы электронной торговли растут: удельный вес интернет-магазинов в розничном товарообороте организаций торговли увеличился с 3,7% в 2018 г. до 6% в 2022 г.¹¹. Выросло на 3,7% за 2022 г. и число действующих интернет-магазинов.

⁹ OECD. 2023. URL: <https://www.oecd.org/trade/OECD-key-issues-in-digital-trade.pdf>.

¹⁰ WEF. 2024. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2024/03/wto-moratorium-digital-trade-tariffs/>.

¹¹ Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 2023. URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrennia-torgovlya/statisticheskie-izdaniya/index_77213/.

Таким образом, благодаря пользованию цифровыми технологиями, клиенты освоили новые способы поиска информации, оценки конкурирующих предложений, совершения покупок и взаимодействия с брендом. По мере того, как все больше людей получали доступ к информационным технологиям, возрастали ожидания потребителей в сфере бесперебойного, оперативного и индивидуального обслуживания, обеспечивающего для них запоминающийся и уникальный опыт. Это сформировало основу для создания новой архитектуры и логики функционирования современной розничной торговли.

Ритейл 4.0. Эпоха омниканальной торговли

Четвертая промышленная революция начала свое развитие в начале 2010-х годов. Она основана на знаниях, интеллектуальных возможностях человека и информационных ресурсах, а ее базовыми технологиями стали искусственный интеллект, Интернет вещей, большие данные и облачные вычисления. Розничная торговля нового поколения характеризуется широким распространением цифровых платформ, омниканальностью¹², ориентацией на индивидуальные запросы клиента, персонализированные ассортиментные и ценовые предложения.

Важное место в преобразованиях розничной торговли последних десятилетий заняли цифровые платформы, которые начали свое развитие во времена Ритейла 3.0, но по-настоящему укоренятся в мировой торговле в эпоху Ритейла 4.0. Они становятся важнейшим инструментом создания интегрированной информационной системы для формирования цепочек добавленной стоимости, что снижает транзакционные издержки, повышает экономическую эффективность продаж и расширяет географию потребителей (Наговицина, Шнорр, 2020). Они позволяют компаниям расширять эффект масштаба в абсолютно новой плоскости. К примеру, крупнейшая в мире компания такси Uber не является собственником транспортных средств; один из самых популяр-

¹² Омниканальность (от лат. omni – «все») – интеграция всех возможных каналов коммуникации клиента с компанией в единую систему.

ных в мире медиа-собственников Facebook не создает контент; один из крупнейших в мире розничных продавцов Alibaba не имеет товарных запасов, а крупнейший в мире поставщик услуг по временному проживанию Airbnb не является владельцем недвижимости. Таким образом, к рыночному успеху ведет использование цифровых платформ за счет максимального усиления эффекта масштаба (Schwab, 2016). Ожидается, что онлайн-платформы станут доминирующей силой розничной торговли, их число вырастет, и они будут более специализированными.

Самые популярные цифровые площадки в Беларуси – Wildberries и Ozon. Для Wildberries белорусский покупательский рынок является самым активным внешним рынком: с июня 2022 г. по июнь 2023 г. число предпринимателей из Беларуси на маркетплейсе увеличилось на 30% к уровню предыдущего года, продажи достигли 595,6 млн бел. руб. с приростом 51% к прошлому периоду¹³.

На маркетплейсе Ozon за 2023 г. оборот компании увеличился на 111%, в то время как в Беларуси показатель вырос в 2,5 раза. В нашей стране продавцов на платформе стало в 2,3 раза больше, а число активных покупателей увеличилось на треть¹⁴. Эти данные поднимают вопросы как широкого спектра эффектов, генерируемых для отечественного рынка со стороны иностранных маркетплейсов, так и о разработке норм регулирования онлайн-платформ, ведь эти компании с каждым годом будут концентрировать у себя важнейший для текущей эпохи ресурс – информацию.

Другая важная черта Ритейла 4.0 – построение принципиально нового маркетинга. Традиционная торговля была связана с построением продаж, в ходе которых потребитель имел возможность приобрести товар через единственный канал распределения. Усиление конкуренции среди производителей стимулировало субъекты рынка интегрировать мультиканальную систему продаж, которая позволила реализовывать товары через несколько каналов сбыта, в то время

¹³ 2023. URL: <https://www.retail.ru/news/prodazhi-produktsii-iz-belarusi-na-wildberries-uvlechilis-do-595-6-mln-bel-rublej-v-pervom-polugodi/>.

¹⁴ Оборот Ozon в Беларуси вырос в 2,5 раза в 2023 году. 2024. URL: <https://corp.ozon.ru/tpost/uvnxy2toj1-oborot-ozon-v-belarusi-viros-v-25-raza-v?amp=true>.

как ценообразование отличалось одно от другому. Главной же чертой ритейла нового поколения стала омниканальность.

Омниканальность представляет собой интеграцию всех возможных каналов дистрибуции в единую систему для осуществления непрерывной коммуникации с потребителем. При данном подходе все каналы продаж взаимодействуют как единое целое, обеспечивая синхронизацию информации о покупках между ними для более эффективного удовлетворения запросов. В ходе преодоления разрыва между физическими и виртуальными форматами создается основа для идентификации клиентов и формирования персонализированных предложений для них. Омниканальность предоставляет розничному торговцу возможность взаимодействовать не с обезличенными записями о продажах, а с конкретным уникальным человеком, формируя для него индивидуальные ассортиментные и ценовые предложения и персональный сервис.

В Ритейле 4.0 данные о клиентах, их привычках, индивидуальных параметрах, особенностях потребления и предпочтениях являются основными активами компаний. Новые технологии позволяют ритейлерам формировать виртуальные портреты покупателей, которые могут обновляться и дополняться с учетом их поведения. Искусственный интеллект и машинное обучение могут повысить точность данных прогнозов и обнаружения закономерностей, что зачастую не могут сделать люди. Искусственный интеллект помогает потребителям находить товары, о которых они даже не подозревали, но которые могут быть для них полезны.

Эксклюзивный клиентский опыт положительно влияет на лояльность к бренду, что особенно актуально в контексте роста покупательной способности нового поколения, чья идентичность формировалась под влиянием цифровых технологий. Данные потребители являются полностью омниканальными клиентами, и их особенно трудно удержать: они следят за последними тенденциями и склонны совершать покупки у разных продавцов через разные каналы продаж. Создание ценности бренда становится необходимостью и происходит тогда, когда цифровые технологии поддерживают текущие желания

покупателя и улучшают качество обслуживания. Это благоприятствует физической торговле в мире, где все больше магазинов терпят крах из-за онлайн-конкуренции (Nojd, Trischler, 2020).

Будущее розничной торговли связано с предоставлением уникального клиентского опыта потребителям, которые теперь воспринимают опыт покупок как возможность испытать и изучить что-то новое. Данную тенденцию выразительно описывает новейшая модель потребления, функционирующая в области «экономики впечатлений». Это сравнительно новый термин, описывающий впечатления как вид экономического предложения, в котором экономика ориентирована на опыт и ощущение потребителей (Муртазина, Коба, Харитонов, 2020). По этой причине позиционирование розничного магазина смещает ориентацию с демонстрации продуктов и услуг на взаимодействие с клиентом. Доминировавшая парадигма «Больше. Дешевле. Лучше» превращается в «Персонализированность. Интеллект. Сейчас» и исходит из принципов главенства знаний, информации и системной интеграции взаимопроникающих современных технологий (Наговицина, Шнорр, 2020).

Проведенный анализ позволяет определить характерные черты каждого периода развития современной розничной торговли, выделить ключевой эволюционирующий элемент, а также предмет цифровизации данной сферы (рис. 1).

Для поддержания конкурентоспособности предприятия розничной торговли будут вынуждены постоянно адаптироваться и реагировать на вызовы внешней среды, которая в настоящее время характеризуется самой высокой степенью динамизма, сложности и неопределенности. Усиление интеграции экономик и обществ в ходе глобализации привело к акселерации распространения технологий по сравнению с прошлыми периодами. В случае с телефоном, который был продемонстрирован широкой публике в конце XIX века, данному изобретению потребовалось как минимум 50 лет, пока его потенциал и возможности были оценены и технологию освоили 50 млн пользователей. Более поздним изобретениям требовалось существенно меньше времени, чтобы достичь этой же цели: у мобильного телефона это заняло 12 лет, а у интернета – 7.

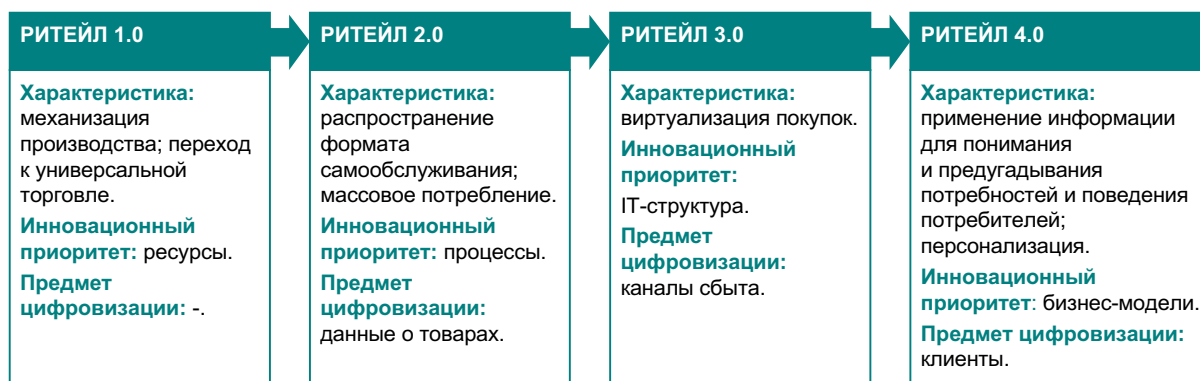


Рис. 1. Эволюция розничной торговли от Ритейла 1.0 к Ритейлу 4.0

Источник: авторская разработка на основе доклада Revolution Retail 4.0. 2016. URL: <https://www.bearingpoint.com/de-de/insights-events/insights/revolution-retail-40/>.

Еще стремительнее происходило продвижение онлайн-новшеств: социальная сеть Facebook преодолела данную отметку за 3 года, а китайская мобильная коммуникационная система WeChat – лишь за год. Однако настоящую революцию произвел чат-бот на базе генеративного искусственного интеллекта ChatGPT, завоевавший это же число пользователей в течение одного месяца после запуска продукта (рис. 2).

В настоящее время новейшие технологии распространяются гораздо быстрее и намного более масштабно, чем ранее. Тем не менее далеко не

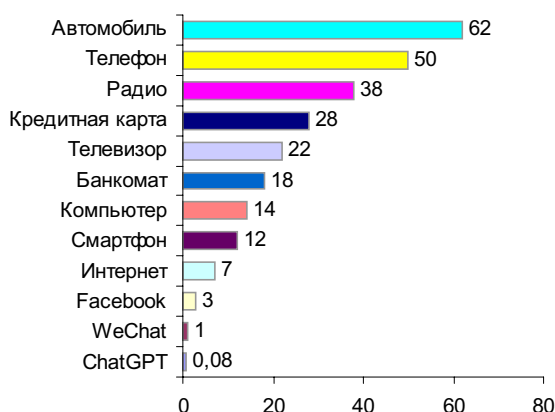


Рис. 2. Время, потребовавшееся новшеству для привлечения 50 млн пользователей, лет

Источник: How Long Does It Take to Hit 50 Million Users? 2018. URL: <https://www.visualcapitalist.com/how-long-does-it-take-to-hit-50-million-users/>.

все государства имеют доступ к технологиям последнего столетия. Международный технологический разрыв удерживает многие страны на начальных этапах развития розничной торговли. В ожидании Второй промышленной революции все еще находится 9% мирового населения: около 775 млн чел. не имеют электричества¹⁵. Примерно треть населения планеты, или 2,6 млрд чел., ожидает Третью промышленную революцию, не имея доступа к сети Интернет¹⁶.

Между тем розничная торговля открыта для инноваций и очень восприимчива к ним. Активная конкурентная борьба за долю рынка является мотивацией для производителей к внедрению передовых технологических решений.

* * *

Еще несколько веков назад мировая розничная торговля представляла собой стабильную модель, которая оставалась неизменной на протяжении сотен лет. Инновации, давшие толчок первой и последующим промышленным революциям, измени-

¹⁵ International Energy Agency. 2022. For the first time in decades, the number of people without access to electricity is set to increase in 2022. URL: <https://www.iea.org/commentaries/for-the-first-time-in-decades-the-number-of-people-without-access-to-electricity-is-set-to-increase-in-2022>.

¹⁶ International Telecommunication Union. 2023. Population of global offline continues steady decline to 2.6 billion people in 2023. URL: <https://www.itu.int/en/mediacentre/Pages/PR-2023-09-12-universal-and-meaningful-connectivity-by-2030.aspx>.

ли международную хозяйственную систему, оказав непосредственное влияние на организацию и производительность труда, что привело к распространению доступных товаров более высокого качества и расширению нужд потребителей.

Все началось с Ритейла 1.0, драйвером развития которого послужили базовые человеческие потребности. Первая промышленная революция была направлена на замену тяжелых и примитивных видов физического труда, а розничная торговля стала ориентироваться на развитие производства. Вторая промышленная революция позволила сохранить только самый легкий ручной труд, в частности, обслуживание конвейера. Ритейл 2.0 был нацелен на увеличение объемов продаж для поглощения большей доли рынка. Иными словами, вторая промышленная революция была продолжением и масштабированием первой.

Среди технологических прорывов появление электронной коммерции оказало наибольшее влияние на мир розничной торговли. В эпоху Ритейла 3.0 технологические изменения побудили участников рынка переосознать ее сущность на фоне переплетения физического и цифрового мира во всех аспектах жизни людей. Третья промышленная революция послужила основой для замены самых простых задач умственного труда, трансформировавшись к более высоким технологиям.

Будущее розничной торговли не просто цифровое, оно – гибридное, в нем нет виртуального или реального мира, а есть один взаимосвязанный. Повышение потребительской ценности, а не просто внедрение цифровых технологий – важная часть изменений, происходящих под воздействием технологий в эпоху Ритейла 4.0. Четвертая промышленная революция будет направлена на масштабирование эффектов предыдущей, а именно – на массовое вытеснение умственного труда.

Таким образом, трансформация розничной торговли выступает следствием научно-технологического прогресса, обеспечивающего экономический рост и повышение благосостояния. Развиваясь наравне с экономической системой, розничная торговля переживает этап небывалых по масштабу, скорости и своим последствиям изменений. Новая парадигма развития приводит к появлению новых направлений экономического

роста, повышению потребительской ценности и экономической эффективности в ходе интенсивного внедрения достижений передовых технологий. Беларусь как страна с малой открытой экономикой неизбежно должна адаптироваться к распространению новых технологий, и от того, смогут ли отечественные розничные продавцы встроиться в новую технологическую парадигму, будет зависеть их конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В. 2019. Глобальные вызовы четвертой промышленной революции. *Terra Economicus*. № 17 (2). С. 6–22.

Беляцкая Т.Н. 2021. Тенденции мирового рынка электронной коммерции. *Потребительская кооперация*. № 3. С. 44–49.

Крие А., Жаллэ Ж. 1993. *Внутренняя торговля*. Москва : Прогресс. 188 с.

Муртазина Г.Ф., Коба А.В., Харитонов Ю.М. 2020. Экономика впечатлений – новая социально-экономическая ступень общества в мировой теории и практике. *Новые импульсы развития: вопросы научных исследований*. № 1 (1). С. 173–176.

Наговицина Л.П., Шнорр Ж.П. 2020. Розничная торговля 4.0: характерные черты и технологии развития. *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. № 3 (82). С. 260–274.

Шилиманов М.С. 2017. Рынок розничной торговли. Основные этапы развития и тренды постиндустриальной экономики. *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. №5 (99). С. 61–79.

Galor O. 2010. *Economic growth in the very long run*. London: Palgrave Macmillan. P. 57–67.

Mishra P. 2022. Major Insights, Value Orientation on Revolution of Retail Industry in Current Context from Perspective of Retail 1.0 to Retail 4.0. *International Journal of Research Publication and Reviews*. Vol. 3. No 9. P. 1076–1080.

Nojd S., Trischler S. 2020. Bridging the valuescape with digital technology: A mixed methods study on customers' value creation process in the physical retail space. *Journal of Retailing and Consumer Services*. Vol. 56.

Har L. [et al.]. 2022. Revolution of Retail Industry: From Perspective of Retail 1.0 to 4.0. *Procedia Computer Science*. Vol. 200. P. 1615–1625.

Schwab K. 2016. *The Fourth Industrial Revolution*. New York: Crown Publishing Group. 192 с.

Статья поступила 30. 04. 2024 г.



Бертош Е.В.

Международное научно-техническое сотрудничество: институциональные условия и особенности развития

Изучены современные подходы к определению сущности международного научно-технического сотрудничества. Проанализированы существующие институциональные условия экономически развитых, развивающихся и стран с переходной экономикой, необходимые для осуществления международного научно-технического сотрудничества, что позволило выявить современные особенности его реализации в мире, определить доноров и реципиентов объектов интеллектуальной собственности на основе анализа таких показателей, как наукоемкость ВВП, объемы прямых иностранных инвестиций, роялти и лицензионные платежи.

Мазулина А.Н.

Соглашение о свободной торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций в рамках СНГ: сравнительный анализ положений и обязательств (часть I)

Анализируются положения и обязательства стран по Соглашению о свободной торговле услугами и осуществлении инвестиций в рамках СНГ от 08.06.2023 г. Дана сравнительная оценка положений Регионального торгового соглашения с Договором о ЕАЭС и ГАТС. Проанализированы секторальные обязательства и изъятия сторон по Соглашению и иным международным договорам в области торговли услугами. Даны рекомендации по совершенствованию положений Соглашения.

Хань И.

Факторы и тенденции развития экспорта образовательных услуг

В условиях перехода к VI технологическому укладу все большее значение приобретают накопление и развитие человеческого капитала для формирования необходимых и успешных технологических трансформаций и компетенций. Непрерывное совершенствование системы образования, направленное на обеспечение соответствия образовательного процесса возникшим вызовам, позволило странам-технологическим лидерам установить свое влияние и на мировом рынке образовательных услуг посредством повышения доходов от экспорта услуг, создания новых рабочих мест и стимулирования инвестиций в новые учреждения образования. Сохраняется лидерство англоязычных стран в мировом экспорте образовательных услуг. Вместе с тем ужесточается конкуренция со стороны Австралии, Канады и других стран. Спрос на образовательные услуги преимущественно генерируется азиатскими странами (Китай, Индия и др.). Сохраняется приоритет традиционного обучения иностранных студентов. Эти и другие взаимосвязанные вопросы являются предметом исследования данной статьи.

Мальгина И.В.

Управление талантами как основа формирования предпринимательской экосистемы и обеспечения кадровой безопасности страны

Рассматриваются вопросы формирования предпринимательской экосистемы, важнейшими составляющими которой являются человеческий капитал (талантливые специалисты с высоким уровнем общего и специального образования, креативным мышлением и способностями к научно-техническому творчеству, с лидерскими качествами); формальные и неформальные институты (корпоративная культура, бизнес-образование, социальные сети предпринимателей, инновационно-технологические и производственные бизнес-кластеры, стартапы и другие компоненты). Произведен анализ теоретических положений и практического формирования предпринимательской экосистемы в передовых зарубежных странах, обобщен имеющийся опыт нашей страны в этой области. Даны авторские рекомендации по определению возможных направлений, форм и методов построения предпринимательской экосистемы в Беларуси.

Жемойтук М.Г.

Эволюция розничной торговли как результат технологических трансформаций

Статья посвящена изучению процесса эволюции розничной торговли в контексте смены промышленных революций. Рассмотрена история розничной торговли с выделением периодов от Ритейла 0 до Ритейла 4.0. Обозначены технологические новшества, определившие переход к этим периодам, выявлены отличительные черты каждого из них и закономерности, раскрывающие особенности развития розничной торговли. Раскрыта новая для человечества эпоха Ритейла 4.0, возникшая в 2010-х годах как следствие распространения четвертой промышленной революции. Определены важнейшие тенденции формирования розничной торговли, которые окажут влияние на развитие этой сферы в Республике Беларусь.

E. Bertosh

International scientific and technical cooperation: institutional conditions and development features

The article studies the modern approaches to determining the essence of international scientific and technical cooperation. The existing institutional conditions of economically developed, developing and countries with transition economies necessary for international scientific and technical cooperation are analyzed and provide identification of the modern features of its implementation in the world, donors and recipients of intellectual property based on the analysis of such indicators as the knowledge intensity of GDP, volumes of foreign direct investment, royalties and license payments.

A. Mazulina

Agreement on free trade in services, establishment, activities and investments within the CIS: comparative analysis of provisions and obligations (part 1)

The article analyzed the provisions and obligations of countries under the Agreement on free trade in services and investments within the CIS dated 06/08/2023. A comparative assessment of the Regional trade agreement provisions with the Treaty on the EAEU and GATS is given. The sectoral obligations and exemptions of the parties under the Agreement and other international agreements in the field of trade in services are analyzed. Recommendations for improving the provisions of the Agreement are given.

Yi Han

Factors and trends in the development of educational services exports

In the context of the transition to the VI technological order, the accumulation and development of human capital is becoming increasingly important for the formation of the necessary and successful technological transformations and competencies. Continuous improvement of the education system, aimed at ensuring that the educational process meets emerging challenges, has allowed technology-leading countries to establish their influence in the global market for educational services by increasing revenues from the export of services, creating new jobs and stimulating investment in new educational institutions. The leadership of English-speaking countries in the global export of educational services remains. At the same time, competition from Australia, Canada and other countries is becoming tougher. The demand for educational services is mainly generated by Asian countries (China, India, etc.). The priority of traditional education for foreign students remains. These and other interrelated issues are the subject of research in this article.

I. Malgina

Talent management as the basis for creating an entrepreneurial ecosystem and ensuring the country's personnel security

The issues of an entrepreneurial ecosystem formation are considered, the most important component of which is human capital (talented specialists with a high level of general and specialized education, creative thinking and abilities for scientific and technical creativity, with leadership qualities); formal and informal institutions (corporate culture, business education, social networks of entrepreneurs, innovation, technology and production business clusters, startups and other components). An analysis of the theoretical principles and practical formation of the entrepreneurial ecosystem in advanced foreign countries is made, and the existing experience of our country in this area is summarized. The author's recommendations are given for identifying possible directions, forms and methods for building an entrepreneurial ecosystem in Belarus.

M. Zhemaituk

The evolution of retail trade as a result of technological transformations

The article is devoted to the study of the evolution process of retail trade in the context of the industrial revolutions change. The history of retail trade is considered, highlighting periods from Retail 0 to Retail 4.0. The technological innovations that determined the transition to these periods are identified, the distinctive features of them and patterns that reveal the features of retail trade development are identified. A new era for humanity, Retail 4.0, which emerged in the 2010s as a consequence of the spread of the fourth industrial revolution is revealed. The most important trends in the formation of retail trade have been identified, which will have an impact on the development of this area in the Republic of Belarus.

**Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического
института Министерства экономики Республики Беларусь
№ 6, 2024**

Свидетельство о регистрации периодического издания № 1231.

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

Над выпуском работали:

А.М. Стронгина – *редактирование и корректура,*

Е.Э. Дробышевская – *верстка*

Подписано в печать 18. 06. 2024 г. Формат 60x84 ¹/₈. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл.печ.л. 6,84. Уч.-изд.л. 6,21. Тираж 70 экз. Заказ № 241.

Издатель и полиграфическое исполнение

ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь»:
ЛП № 38200000015421, действующая с 30.04.2004 г.

220086, г. Минск, ул. Славинского, 1, корп. 1.

Тел./факс (017) 271-02-78

gnu-niei@niei.by