

Источники

1. Как мозг принимает решения // Lifehacker.ru. — 2021. — URL: <https://lifehacker.ru/kak-mozg-prinimaet-resheniya/> (дата обращения: 01.04.2025).
2. Conlisk, J. Professor Zak's empirical studies on trust and oxytocin / John Conlisk // Journal of Economic Behavior & Organization. — 2011. — URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167268111000163> (date of access: 02.04.2025).
3. Cortisol shifts financial risk preferences / N. Kandasamy [et al.] // Journal of Behavioral Finance. — 2014. — URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/24550472/> (date of access: 02.04.2025).

С.С. Климович

*Научный руководитель — кандидат экономических наук В.А. Безуглая
БГЭУ (Минск)*

АДАПТАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В современных реалиях при осуществлении внешнеэкономической деятельности субъекты хозяйствования Республики Беларусь неизбежно сталкиваются с тарифными и нетарифными ограничениями из-за санкционного давления со стороны иностранных государств, что негативно сказывается как на конечной цене товара, так и на издержках, связанных с логистикой.

Цель данной работы — рассмотреть условия и последствия различного рода ограничений, а также выявить пути разрешения данных трудностей.

Анализируя опыт ведения внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса, можно обнаружить определенные закономерности, которые сложились за последние несколько лет: диверсификацию логистических маршрутов, рост затрат на транспортировку, адаптацию контрактных условий, использование параллельного импорта и расширение сотрудничества с новыми рынками. На вновь выстраиваемую логистическую цепочку помимо транспортной составляющей большое влияние оказывает и финансовый фактор — финансовая логистика. В рамках введенных системой SWIFT ограничений, конверсий при валютнообменных операциях и compliance департаментов банков-аппликантов, банков-бенефициаров и транзитных банков осуществление платежей неразрывно связано с транспортной логистикой.

Так, при осуществлении внешнеэкономической деятельности наблюдаются изменения, во-первых, условий поставки по договорам международной купли-продажи товаров: если ранее в половине случаев контракты заключались на условиях СРТ или DAP (согласно ИНКОТЕРМС 2020), что выражалось в организации

поставки продавцом товара непосредственно покупателю в страну назначения, то в настоящее время в абсолютном большинстве договоров указываются условия поставки FCA или EXW, согласно которым покупатель самостоятельно организует перевозку со склада продавца, а в случае EXW еще и обеспечивает таможенное оформление грузов в режиме экспорта [1]; во-вторых, транспортных маршрутов: если ранее товары из стран ЕС следовали напрямую в Республику Беларусь или Российскую Федерацию через границы стран Балтии или Польши, то в настоящее время поставку оформляют на нейтральные третьи страны (например, Казахстан и Кыргызстан). Фактически же товар следует в Республику Беларусь или Российскую Федерацию при выполнении определенных действующим законодательством процедур, таких как:

- режим таможенного склада, или импорт 70 — процедура, при которой иностранные товары хранятся под таможенным контролем на таможенном складе в течение установленного срока без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования (ст. 229 гл. 33 раздела 6 Таможенного кодекса Таможенного союза) [2];

- таможенный режим импорта (или выпуска для внутреннего потребления), или импорт 40 — процедура оформления товаров, позволяющая использовать их на территории стран ЕАЭС. Данный таможенный режим подразумевает ввоз продукции или технологий с целью их дальнейшего использования на территории страны без обязательного реэкспорта [3].

Для значительной части товарной номенклатуры грузов (определяются кодами ТН ВЭД) страны Балтии и Польша ограничивают выпуск с территории Европейского Союза назначением в третьи страны даже транзитом через Республику Беларусь и Российскую Федерацию. Экспортные декларации аннулируются, и товар возвращается отправителю. В этом случае приходится использовать новые маршруты транспортировки или виды транспорта. Так, например, товар из Германии или Италии следует в Минск не через белорусско-польскую границу, а вынужденно направляется в Турцию и далее через Грузию и Россию, объезжая Черное море, прибывает в Беларусь.

Еще одной тенденцией является увеличение роли агентов и брокеров, осуществляющих оформление документов, что требует детального знания ограничений и альтернативных возможностей для осуществления доставки. Белорусские компании открывают новые юридические лица или аффилированные структуры в юрисдикции нейтральных стран либо прибегают к услугам компаний-резидентов этих стран. Указанные факторы непосредственно влияют на конечную стоимость товаров ввиду роста издержек на логистику. Также из-за волатильности российского рубля импортеры также закладывают указанные риски и издержки в конечную стоимость товара.

Положительным фактором для экономики следует признать то, что часть белорусских и российских компаний сконцентрировали свои усилия на импортозамещении в производстве и сфере услуг. Отечественные производители пере-

ориентировались на рынок стран СНГ и успешно конкурируют с местными производителями.

Исходя из вышеперечисленных факторов, наблюдений и изменений в отрасли логистики, можно сделать вывод о том, что благодаря слаженной цепочке действий субъектов хозяйствования в рамках микро- и макроэкономических моделей в существующих реалиях все товары, в том числе критического импорта, бесперебойно поставляются в Республику Беларусь и на рынок ЕАЭС несмотря на всяческие ограничения.

Источники

1. Incoterms 2020 // TWS. — URL: <https://www.tws.by/tws/references/supply-conditions/incoterms> (дата обращения: 01.04.2025).

2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // КонсультантПлюс. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (дата обращения: 01.04.2025).

3. О таможенном регулировании в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 10 янв. 2014 г. № 129-3 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. — URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11400129> (дата обращения: 01.04.2025).

Д.И. Ликсина

*Научный руководитель — кандидат экономических наук И.И. Воробьёва
БГЭУ (Минск)*

СЧАСТЬЕ КАК НОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время традиционные показатели развития экономики, такие как ВВП, ВВП на душу населения, часто оказываются недостаточными для оценки благосостояния общества. Во многих странах, в том числе в Беларуси, при относительно устойчивых экономических показателях уровень удовлетворенности жизнью и субъективного счастья населения требует отдельного изучения и внимания. Парадокс Истерлина наглядно демонстрирует, что после достижения определенного уровня дохода (примерно 75 тыс. долл. США в год) дальнейший экономический рост практически не влияет на ощущение счастья, более важными для общества являются баланс между ростом экономики и неэкономическими факторами, качество жизни [1].

ВВП, оставаясь важным инструментом измерения экономической активности, совершенно не учитывает такие аспекты, как состояние окружающей среды, распределение доходов в обществе, психологическое благополучие людей. Как