

И. Н. ЧЕПИК

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ДЕЛОВЫМИ УСЛУГАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье исследуются некоторые вопросы международной торговли деловыми услугами и влияние цифровых технологий на развитие сектора. Автор выявляет направления интернационализации предприятий, предоставляющих деловые услуги, посредством участия в аутсорсинге бизнес-процессов (ВРО) и управления знаниями (КРО), анализирует текущее состояние рынка деловых (аудиторско-консультационных) услуг в Республике Беларусь и определяет возможности расширения интернационализации белорусских предприятий.

Ключевые слова: деловые услуги; ВРО-аутсорсинг; КРО-аутсорсинг; сервисное предприятие; международная торговля деловыми услугами.

УДК 339.92

Введение. На протяжении последних лет происходит структурная трансформация и увеличение объемов торговли деловыми услугами в мировой экономике. Современные исследователи говорят о становлении нового четвертичного сектора экономики, который «...наполняется в зависимости от востребованности набора услуг на определенный момент времени» [1, с. 39] и «...объединяет отрасли, ориентированные на производство деловых интеллектуальных услуг» [2, с. 48].

Первые исследования в области производства и распространения знаний провели западные экономисты Ф. Махлуп, А. Кох и Т. Стахлеркер. Значительный вклад в изучение данной проблематики внесли исследователи М. Е. Дорошенко, Г. В. Турбан, А. В. Бондарь, Г. Г. Санько, К. И. Жукова и др. Тем не менее данная проблема представляет интерес для дополнительного изучения ввиду опережающего развития сферы услуг и внедрения цифровых технологий в бизнес-процессы. Цель данной статьи заключается в выявлении современных тенденций развития рынка деловых услуг и определении особенностей международной торговли деловыми услугами в Республике Беларусь.

Основная часть. В научных трудах существуют различные трактовки понятия «деловые услуги». С деловыми услугами ассоциируют «услуги бизнеса для бизнеса» (от англ. Business-to-Business, B2B), направленные на удовлетворение типовых и индивидуальных потребностей в сфере обслуживания процесса общественного воспроизводства. Кроме того, используют такие термины, как профессиональные деловые услуги (от англ. Professional Business Services) — акцент смещен на вид экономической деятельности и целевое назначение; интеллектуальные деловые услуги (от англ. Knowledge Intensive Business Services, KIBS) — отмечается знаниеемкость процесса создания и передачи услуги [3].

Мы придерживаемся толкования, предложенного отечественными исследователями, согласно которому деловые услуги называют услугами, направлен-

Инна Николаевна ЧЕПИК (ichepik@yahoo.com), аспирантка кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

ными на удовлетворение потребностей субъектов экономики (как физических, так и юридических лиц), в целях обслуживания хозяйственной деятельности и повышения ее эффективности, а также некоммерческого сектора для оптимизации своего функционирования [1]. Это определение наиболее полно описывает исследуемый сектор. Оно включает «процессные» услуги, ориентированные на поддержку коммерческой деятельности, имеющие среднюю степень знаниеемкости и привлекающие трудовые ресурсы среднего уровня квалификации (например, услуги кол-центра). Применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) для реализаций таких бизнес-задач означает использование некоторого объекта интеллектуальной собственности (программное обеспечение, алгоритм), что повышает «интеллектуализацию» делового обслуживания и, в конечном счете, его добавленную стоимость (ДС). Также данная формулировка включает «интеллектуальные услуги», добавленная стоимость которых основывается на использовании интеллектуального и творческого труда и которые связаны с потреблением новых знаний и внедрением новых процессов и технологий. Ниже перечислены деловые услуги, исследуемые в работе.

Деловые услуги в Общегосударственном классификаторе видов экономической деятельности Республики Беларусь

<i>Код секции и раздела</i>	<i>Деловые услуги</i>
M 69	Деятельность в области права и бухгалтерского учета
M 70	Деятельность головных организаций; консультирование по вопросам управления
M 71	Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий, технических испытаний и анализа
M 72	Научные исследования и разработки
M 73	Рекламная деятельность и изучение конъюнктуры рынка
M 74	Прочая профессиональная, научная и техническая деятельность
N 78	Деятельность в области трудоустройства
N 82	Деятельность в области офисного административного и вспомогательного обслуживания, направленного на поддержание коммерческой деятельности

Примечание: наша разработка на основе [4].

В середине XX в. деловые услуги рассматривались как вспомогательные, поскольку даже в развитых странах их доля в структуре ВВП была несущественной. В 70-е гг. усложнение мирохозяйственных связей, рост требований к качеству и разнообразию подобных услуг трансформировали скрытые вспомогательные операции в самостоятельные виды деятельности [5].

В период плановой экономики в Республике Беларусь большинство видов деловых услуг признавалось излишними, а поставщики действовали в нерыночных условиях. Технологические услуги, оказываемые НИИ, часто не соответствовали международным стандартам, в том числе и потому, что предоставлялись в рамках централизованных плановых цепочек создания добавленной стоимости (ЦСДС). Позднее возникновение сектора частично объясняет невысокий уровень развития рынка деловых услуг в стране.

Основные изменения в секторе деловых услуг и в международной торговле связаны с масштабной цифровизацией экономики. Произошел синтез видов деятельности внутри сферы услуг, в результате которого возникли *услуги комплексного характера* (что требует совершенствования подходов к классификации услуг). Компании узкой специализации (бизнес аналитика и консультирование, услуги контакт-центров и документооборота, разработка программного обеспечения для управления) трансформировались в BPM-поставщиков (от англ. Business process management, управление бизнес-процессами), которые предоставляют комплексное деловое обслуживание с использованием ИКТ. В этом сегменте Индия — одна из самых быстрорастущих стран с ежегодными темпами роста в 7 %, объем экспорта подобных услуг в 2019 г. составил 33 млрд дол. США (или 23 % в экспорте ИКТ-услуг) [6]. В белорусской статистике такой вид деятельности не выделяется из перечня ИКТ-услуг.

Благодаря уменьшению межличностного взаимодействия и использованию автоматизации были созданы условия для появления *«бесконтактной» услуги* и так называемой бесконтактной экономики (от англ. «untact» есоному, «un» + «contact»). Данная услуга предоставляется без «личного контакта» между поставщиком и потребителем посредством цифровых технологий, которые выступают инструментом для поставки и сбыта нематериального актива (деловой услуги) [7]. «Бесконтактная экономика», концепция которой легла в основу современной программы развития Южной Кореи, стала возможной в связи с онлайн-технологиями больших данных, искусственного интеллекта (ИИ). Примером могут быть «умные инфокиоски», установленные в Южной Корее, которые обеспечивают биометрию ладони, сканирование документов и видеоконсультации по услугам телекоммуникационных и финансовых компаний. Подобное обслуживание представляется перспективным для продвижения услуг за рубежом, так как подразумевает дополнительный канал продаж с минимальными затратами на поставку услуги.

Другие направления развития сектора, за счет которых увеличивается сегмент иностранных потребителей, — это *стандартизация* деловых интеллектуальных услуг и *кастомизация* деловых трудоемких услуг.

В первом случае ведется работа по созданию тиражируемой услуги. Например, программа на основе ИИ, которая собирает, обрабатывает данные по заданному алгоритму при проведении обязательного аудита. В результате часть высококвалифицированного труда может быть выполнена с помощью алгоритма, сокращаются расходы на оплату труда, растут объемы торговли за счет трансграничных поставок.

Процесс стандартизации услуг связывают со схожим явлением, именуемым *«коммодитизацией»* (от англ. commoditization). Услуга, ранее характеризующаяся высокой ДС, постепенно становится типовой и массово реплицируемой. Например, полевые исследования, кол-центры остаются востребованными услугами, однако большую ДС генерируют услуги по управлению проектами, разработке новых продуктов-услуг и др.

Второе направление получило название и распространение ввиду *кастомизации* производства и выпуска изделий в мелкосерийном масштабе. Деловые (трудоемкие) услуги благодаря технологиям приобретают большую ценность для потребителя в связи с приобретенными индивидуализированными свойствами. Стратегия индивидуализации стандартных решений позволяет предприятию адаптировать деловую услугу для зарубежного рынка (язык, бизнес среда, культура) и начать успешную интернационализацию.

В качестве примера можно привести автоматизированный процесс создания индивидуализированной печатной продукции в европейских странах. Приложение Syntops составляет уникальную ежедневную газету в соответствии с пожеланиями читателя, который выбирает контент из выборки интернет-изданий. Созданный PDF-файл отправляется в ближайший печатный центр. Курьерская служба доставляет «газету» подписчику лично или на почтовый адрес.

Анализ экономической литературы позволил выделить другие *тенденции развития* международного рынка деловых услуг: например, высокую степень фрагментации сервисных ЦСДС; сложность в регулировании и координации политики стран в отношении сектора; стремительный рост конкуренции со стороны Китая и Индии и вытеснение западных поставщиков с этих рынков; подъем спроса на услуги непроизводственного характера (от англ. soft services), обеспечивающие деятельность высокотехнологичной промышленной инфраструктуры и «Интернета вещей»; «сервисизацию» производства (т. е. предложение не товара, а «услуги и решения») и автоматизацию трудоемких услуг. Так, за счет автоматизации бизнес-процессов произошло снижение транзакционных издержек на 9 % за 2000—2017 гг., которые де-факто в два раза выше, чем для торговли товарами; к тому же, уменьшилась необходимость в непосредственном взаимодействии между поставщиком и потребителем услуги («сопроизводстве» [1]), вследствие чего расширились возможности для трансграничной поставки услуг (первый режим в терминологии ВТО/ГАТС) [6].

Сложность анализа статистических данных заключается в разной трактовке международными организациями сектора деловых услуг: в показатели могут быть включены услуги ИКТ, выделены только интеллектуальные услуги, обобщены с «процессными» услугами.

В 2018 г. мировой рынок деловых услуг оценивался в 5,7 трлн дол.; начиная с 2014 г. среднегодовой темп роста составил 7,4 %. Деловые услуги (без услуг ИКТ) составляют 11,7 % в ВВП ЕС, 12 % в ВВП США, в Бразилии и России — 6 %, в Индии — 2 % и в Китае — 8 % [6].

Промышленно развитые страны характеризуются стабильным ростом экспорта деловых услуг. В 2018 г. в Европейском союзе — 20 % оказанных деловых услуг имеют трансграничный характер [8]. Невысокие показатели экспорта деловых услуг не говорят о неразвитости сектора или неудовлетворенном внутреннем спросе. Это связано с отсутствием всеобъемлющего статистического учета (например, ограничение на отражение услуг при третьем режиме в терминологии ВТО/ГАТС), доминирующим внутренним потреблением и высокими защитительными мерами стран-партнеров. В подтверждение данному тезису на рис. 1 представлены показатели деловых услуг в ДС европейских государств и Республики Беларусь. Высокие показатели ДС свидетельствуют также о косвенном участии в международной торговле деловыми услугами. Например, экспортер приобретает у локальной инжиниринговой компании услугу по разработке объекта интеллектуальной собственности, который используется в производстве экспортного товара. Величина косвенной ДС* деловых услуг в экспорте товаров и услуг в мире достигает до 10 и 5 % соответственно, а в целом по третичному сектору, отображение экспорта в показателях ДС увеличивает долю торгуемых конечных и промежуточных услуг с 30 до 50 % [9].

*Косвенная добавленная стоимость услуг представляет собой стоимость услуг национального происхождения, заключенную в промежуточных затратах экспортной продукции других отраслей.

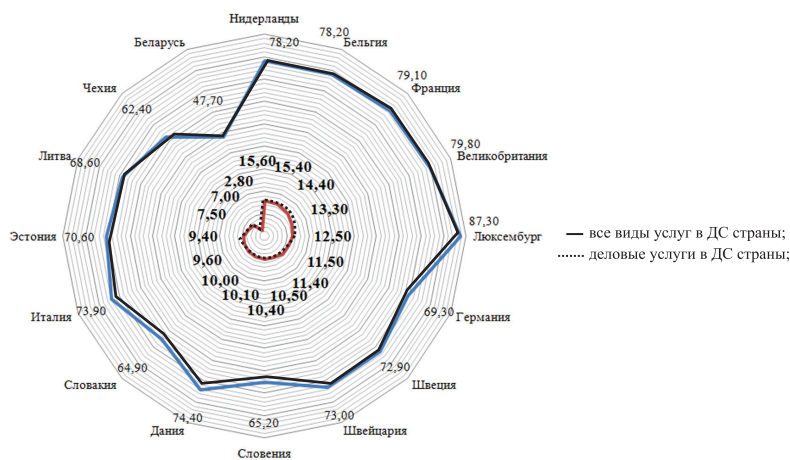


Рис. 1. Удельный вес деловых услуг и всех видов услуг в валовой добавленной стоимости европейских стран и Республики Беларусь, 2019 г., %

Примечание: наша разработка на основе [10].

Одно из направлений включения предприятия в международную торговлю деловыми услугами — это *офшоринг* и *аутсорсинг* услуг (от англ. Business Process Outsourcing, BPO). Объем мирового рынка BPO оценивается в 163 млрд дол. США и по расчетам к 2023 г. увеличится до 183 млрд дол. США за счет 7 % роста в подсекторе «бизнес-процессы как услуги» (от англ. Business Process as a Service, BPaaS)* [11].

До 70 % рынка BPO занимают аффилированные с крупными компаниями организации, оказывающие как трудоемкие (в большей степени автоматизированные) услуги, так и интеллектуалоемкие [11]. В число современных ведущих BPO-поставщиков входят высокотехнологичные ИТ/ВРМ-компании (Accenture, Cognizant, IBM, Wipro), которые предоставляют полный цикл BPO-услуги (от консалтинга и разработки программного обеспечения до найма и обучения персонала в стране размещения филиала). В этом случае процесс интернационализации предприятий деловых услуг инициирован *внешним стимулом*. Эта стратегия благоприятно влияет на рынок труда, происходит передача знаний о процессах и технологиях, обучение независимых местных поставщиков услуг управлению данным бизнесом.

Другими крупными субъектами рынка являются подразделения промышленных и других ТНК, которые вынесли некоторые звенья ЦСДС за пределы головного офиса и открыли «общие центры обслуживания» (ОЦО, от англ. Shared Service Center), «экспертные центры», «глобальные провайдеры бизнес-услуг». Целью ОЦО является сопровождение хозяйственной деятельности, формирование интеллектуальной собственности и оформление патентных заявок; юридические и другие интеллектуалоемкие услуги; обучение, консультации, НИОКР. Например, ОЦО «Информационно-технологическая сервисная компания», образованная компаниями «СИБУР» и «Газпром-нефть» оказывает BPO-услуги и другим компаниям (B2B сегмент). Примером ОЦО в области управления персоналом может служить «Корпоративный университет», образованный МТС-АФК «Система» и МГУ им. М. В. Ломоносова, который обучает сотрудников оператора и менеджеров других высокотехнологичных отраслей экономики [12]. В Украине созданы 6 ОЦО: так, с 2010 г. функционирует ОЦО NESTLE —

*Бизнес-процесс как услуга (BPaaS) — это услуга аутсорсинга бизнес-процессов (BPO), получаемая из «облака» и созданная для работы с несколькими потребителями. Поскольку процессы автоматизированы, то специалисты не закреплены за определенным клиентом, а обслуживают несколько компаний.

крупнейшая структура со штатом 1 089 человек, специализирующаяся на финансовых услугах; AB InBev, Gruma EMEA, Vimpel Com и др. [8].

Меньшую долю рынка (до 30 %) занимают малые и средние предприятия, оказывающие деловые услуги широкому кругу потребителей: национальным экспортерам, которые способствуют косвенной интернационализации деятельности предприятия, и иностранным клиентам. При одинаково благоприятных условиях деловой среды речь идет о *внутреннем стимуле* начала процесса интернационализации предприятия деловых услуг. Важными факторами являются квалификация, инициатива менеджмента, его осведомленность и опыт взаимодействия с иностранным клиентом.

В Республике Беларусь наблюдается углубление специализации в сфере IT-услуг, поэтому в условиях цифровизации экономики и автоматизации бизнес-процессов ВРО- и КРО-аутсорсинг (от англ. Knowledge Process Outsourcing, КРО) может стать новым направлением развития внешнеторговой деятельности. В свою очередь рост сервисных предприятий и доли знаниеемких услуг в структуре внешней торговли содействует конкурентоспособности экономики и развитию предпринимательства. Ниже проанализирован рынок деловых услуг в Республике Беларусь и развитых странах.

Характеристика рынка деловых услуг Республики Беларусь и развитых стран на основе матрицы М. Портера

<i>Развитые страны</i>	<i>Республика Беларусь</i>
<i>Привлекательность рынка</i>	
Умеренные изменения в стоимости услуг и предсказуемые условия деловой среды	Невысокая стоимость услуг, непредсказуемые условия деловой среды
Высокое качество деловых услуг и гарантии безопасности данных	Присутствует риск утечки данных, клиент принимает риски неопределенности качества услуг
Межкультурное разнообразие специалистов с международным опытом работы и знанием иностранных языков	Дефицит высококвалифицированных поставщиков услуг, расширение специалистов со знанием иностранного языка, ограниченный опыт межкультурного взаимодействия
<i>Роль деловых услуг в ВЭД</i>	
Все отрасли экономики и различные субъекты хозяйствования широко используют деловые услуги: представлены контактные центры (финансовые, телекоммуникационные, IT); ОЦО; ВРО-аутсорсинг	Рост спроса на аутсорсинг учетных функций у малых предприятий (до 70% из числа опрошенных); расширение IT-консультирования и аудита для предприятий промышленности, торговли, строительства
Критерий выбора поставщика: репутация и качество услуги	Критерий выбора поставщика: стоимость, условия оплаты и сроки оказания услуг
<i>Ключевые барьеры интернационализации и локальные риски</i>	
Высокие барьеры входа: визы, лицензии, капитал	Ориентация на политические решения, а не на экономическую эффективность в аутсорсинге (оффшоринге) деловых услуг
Высокая конкурентная среда, доминирование крупных поставщиков	Слабое внедрение конкуренции в бюрократизированной системе, основанной на государственной собственности и монополиях
Диктат цен и условий со стороны крупных клиентов, сложность входа в цепочки создания добавленной стоимости	Вертикальная интеграция крупных предприятий во вспомогательные виды деятельности вместо ее передачи на аутсорсинг
Экономическая рецессия 2020 г. — сокращение притока новых иностранных клиентов и отток прежних, уменьшение бюджета на деловые услуги и платежеспособности клиентов, снижение уровня цен на услуги ввиду низкого спроса, демпинг по результатам открытых конкурсов по закупкам деловых услуг	

Примечание: наша разработка на основе [13].

В соответствии со статистическим сборником внешней торговли Республики Беларусь оборот внешней торговли «другими деловыми услугами» в 2019 г. вырос на 30,9 % до 1,63 млрд дол. США (10,5 % валового внешнеторгового оборота услугами). При этом положительное сальдо деловых услуг в отчетном периоде составило 244 млн дол. США. Экспорт других деловых услуг увеличился на 34,9 % до 934 млн дол. США. Импорт других деловых услуг увеличился на 24 % до 690 млн дол. США [4]. На рис. 2 и 3 представлена соответственно структура экспорта и импорта раздела «Другие деловые услуги» за 2019 г.



Рис. 2. Структура экспорта раздела «Другие деловые услуги» Республики Беларусь, 2019 г., %

Примечание: наша разработка на основе [4].

Экспорт знаниеемких деловых услуг (аудиторских, бухгалтерских, управленческих) характеризуется невысокими показателями, а в области управленческого консультирования по результатам 2019 г. сложилось отрицательное сальдо в 12,8 млн дол. США [4]. Это связано с молодым рынком, неразвитым спросом и недоверием к ВРО/КРО-аутсорсингу со стороны бизнеса и власти, невысокой активностью иностранных инвесторов, с барьерами входа (лицензируемая деятельность) на рынки стран — участниц ЕАЭС.

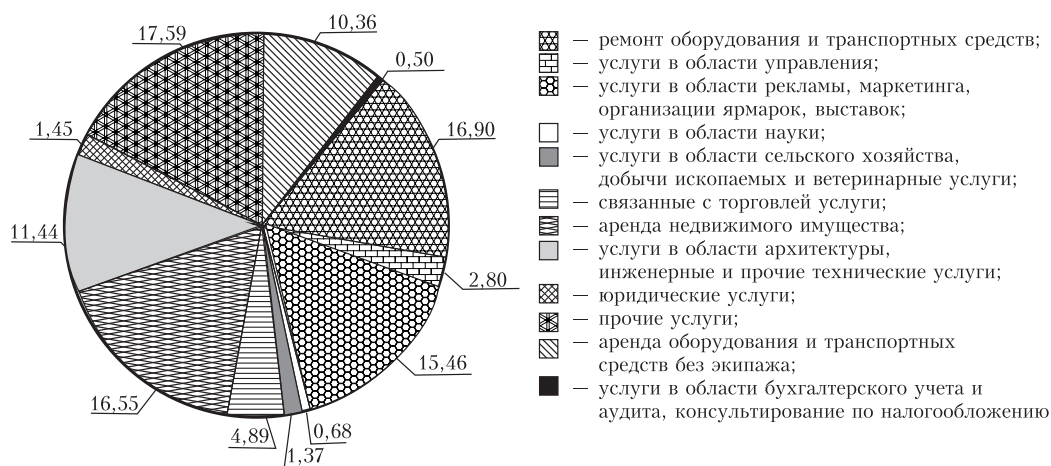


Рис. 3. Структура импорта раздела «Другие деловые услуги» Республики Беларусь, 2019 г., %

Примечание: наша разработка на основе [4].

Экспорт маркетинговых услуг превалирует в структуре деловых услуг и в 2019 г. достиг 299,3 млн дол. США., положительное сальдо которого составило 85 млн дол. США [4]. Устойчивый спрос на исследования рынка и рекламу вызвано заинтересованностью иностранных компаний в реализации своих товаров и услуг на территории рынка ЕАЭС, получении экспертного мнения и знаний местных специалистов, организации рекламной кампании на территории, использование услуг менее оплачиваемых белорусских специалистов для изучения рынка стран — участниц ЕАЭС. В ближайшее время прогнозируется падение показателя в связи с экономической рецессией.

Инжиниринговые и проектные услуги превышают 90 млн дол. США и более востребованы среди иностранных контрагентов, поскольку являются сопутствующими в экспорте строительных услуг (их экспорт достиг 1 млрд дол. США) [4]. В этот раздел также входят услуги конструкторского проектирования: в стране развито инженерное и физико-техническое образование, широко представлены различные виды промышленности.

Принимая во внимание современные тенденции в исследуемом секторе, «близость» IT-сектора, обеспечивающего поддержку цифровых технологий в деятельности сервисных поставщиков, и высокого человеческого капитала, актуальность приобретает развитие сектора деловых услуг, стимулирование аутсорсинга бизнес-процессов и аутсорсинга знаний. Данные сегменты включают консультационные услуги в юридической, учетно-аудиторской, управленческой сфере, а также деятельность административного характера.

На долю международных сетевых консультационных компаний («Большая четверка»), обслуживающих локальных и иностранных клиентов, приходится свыше 60 % белорусского рынка консультационных услуг [14]. Это превосходство предсказуемо, поскольку рынок в стадии развития, а такая асимметрия характерна на начальном этапе. Кроме того, США и Великобритания считаются основными экспортерами данных услуг: клиенты ожидают обслуживание мирового уровня с гарантией качества и не осведомлены об уровне профессиональной компетенции локальных поставщиков.

На интернационализацию предприятий консультационных услуг оказывают влияние интеграционные процессы. Например, в рамках создания Единого рынка аудиторских услуг ЕАЭС, который должен начать функционировать с 01 января 2022 г., были внесены поправки в закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности». В числе основных изменений можно назвать введение международных стандартов аудиторской деятельности, Кодекса этики аудиторов; установление критерия выручки; создание Государственного реестра аудиторских организаций и органа самоуправления Аудиторской палаты. В результате единого рынка будет установлен национальный режим при торговле услугами, права на поставку/получение услуг без ограничений, без дополнительного учреждения юридического лица, на основании разрешения на поставку услуг, полученного на территории своего государства-члена и признание профессиональной квалификации поставщика услуг [14].

Данное соглашение может стать неоднозначным решением для белорусских компаний. Договоренность обеспечивает предоставление лицам любого государства Союза права на поставку и получение аудиторских услуг без ограничений и изъятий, признание квалификационных аттестатов аудиторов государств-членов, а также аудиторских заключений (отчетов), выдаваемых аудиторской организацией одного государства-члена на территории других государств-членов, применение международных стандартов аудита. С одной

стороны, отсутствие роста спроса на белорусском рынке в связи с низкой инвестиционной активностью иностранных компаний, а также скептическое отношение государственного и частного менеджмента к аутсорсингу профессиональных услуг может быть компенсировано за счет емкого рынка России (769,7 млн дол. США за 2019 г.) и других участников союза — по разным оценкам, объем оказанных аудиторских услуг на территории ЕАЭС составляет более 900 млн дол. США [14]. В краткосрочной перспективе необходимо выработать уровень доверия к качеству услуг белорусских поставщиков со стороны зарубежных клиентов и власти, а также выработать механизм контроля нарушений и допуска специалистов к разным субъектам аудита. С другой стороны, непрогнозируемым фактором остается рост конкуренции и риск ценового демпинга из числа более крупных игроков из других стран ЕАЭС. Наиболее уязвимыми являются белорусские независимые предприниматели и микропредприятия, поскольку часто не в состоянии обеспечить высокий уровень консультаций, продиктованный рынком. Схожие возможности и риски характерны и для других видов интеллектуальных деловых услуг.

В области аутсорсинга бизнес-процессов в Беларуси не получили развитие ОЦО, в отличие от стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), в которых наблюдается устойчивый интерес международных компаний в создании подобных центров. Отсутствие такого перспективного сегмента ВРО объясняется невысокой инвестиционной активностью ТНК, привлекательными условиями работы на соседних рынках, доминированием в экономике вертикальных структур предприятий.

Однако Республика Беларусь может претендовать на привлечение зарубежных ОЦО, исходя из следующих параметров, которыми могут руководствоваться иностранные компании при принятии решений об аутсорсинге ВРО/КРО: 1) Беларусь занимает высокий рейтинг (48 место) социального развития страны (от англ. Social Progress Index), по сравнению со странами — соседями СНГ (Россия — 62, Украина — 80); развитое авиационное сообщение, благоприятная визовая политика в отношении иностранных граждан (близость ТНК к ВРО-структурам); 2) меньшая средняя заработная плата высококвалифицированного специалиста по сравнению с другими странами ЦВЕ; 3) развивающийся и конкурентный рынок офисной недвижимости и услуг ИКТ. В рейтингах стран по Индексу торговых ограничений на услуги (от англ. Services Trade Restrictiveness Index, STRI) или по Глобальному индексу расположения услуг (от англ. Global Services Location Index) страна не представлена.

Заключение. Таким образом, международная торговля деловыми услугами получила новый импульс благодаря развитию интеллектуальных систем и автоматизации бизнес-процессов. Сектор деловых услуг в Беларуси находится на этапе становления: постепенно субъекты внедряют в свою деятельность мировые практики аутсорсинга, появляются представители сетей международных консультационных компаний, расширяется профессиональный опыт и квалификация белорусских специалистов. Именно с поздним приходом практики аутсорсинга знаний и бизнес-процессов связана невысокая степень внешнеэкономической активности поставщиков деловых услуг. Другими негативными факторами можно считать низкий интерес иностранных инвесторов, уровень защиты рынка труда стран — участниц ЕАЭС. Тем не менее по мере накопления знаний, благодаря развитому IT-сектору и высокому человеческому капиталу, мерам улучшения деловой среды и возможной пере-

стройки ЦСДС (распространения стратегии «решоринга» — близости ОЦО к штаб-квартире компании или целевому рынку), белорусские предприятия в состоянии приобрести конкурентные преимущества в области деловых услуг и, наряду с IT-услугами, способствовать дальнейшей дифференциации экспортной корзины страны.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. *Дорошенко, М. Е.* Интеллектуальные услуги: сегодня и завтра / М. Е. Дорошенко // Форсайт. — 2007. — № 2 (2). — С. 37–45.
Doroshenko, M. E. Intellectual'nye uslugi: segodnya i zavtra [Intellectual services: today and tomorrow] / M. E. Doroshenko // Forsayt. — 2007. — N 2 (2). — P. 37–45.
2. *Peneder, M.* What Follows Tertiarisation? Structural Change and the Role of Knowledge Based Services / M. Peneder, S. Kaniovski, S. Dachs // The Service Industries Journal. — 2003. — Vol. 23, N 2. — P. 47–66.
3. *Зорин, М.* Деловые услуги в РФ: экономическая природа и проблемы развития / М. Зорин // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2012. — № 4. — P. 365–373.
Zorin, M. Delovye uslugi v RF: ekonomicheskaya priroda i problemy razvitiya [Business Services in Russia: economic nature and development problems] / M. Zorin // RISK: Resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurentsia. — 2012. — N 4. — P. 365–373.
4. Статистический сборник: внешняя торговля Республики Беларусь // ИВЦ Национального стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2019. — 212 с.
5. *Восколович, Н. А.* Экономика платных услуг : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Восколович. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : ЮРАЙТ, 2017. — 428 с.
Voskolovich, N. A. Ekonomika platnykh uslug [Economics of paid services] : ucheb. i praktikum dlya bakalavriata i magistratury / N. A. Voskolovich. — 3-e izd., ispr. i dop. — M. : YuRAYT, 2017. — 428 p.
6. World Trade Report 2019: The future of services trade // World Trade Organization. — Geneva : WTO Publications, 2019. — 232 p.
7. *Bordoloi, S.* Service management: operations, strategy, information technology 9th edn / S. Bordoloi, J. Fitzsimmons, M. Fitzsimmons. — New York : McGraw-Hill, 2018. — 524 p.
8. High Level Group on Business Services [Electronic resource] // Final Report for the European Union. — 2014. — Mode of access: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/4981/attachments/1/translations>. — Date of access: 15.03.2020.
9. *Быков, А. А.* Неоиндустриализация и сервисизация: есть ли противоречие / А. А. Быков, С. А. Толкачев, Н. М. Глухова // Мир новой экономики. — 2019. — № 13 (3). — С. 39–58.
Bykov, A. A. Neoindustrializatsiya i servisizatsiya: est' li protivorechie [Neoindustrialization and servitization: is there a contradiction?] / A. A. Bykov, S. A. Tolkahev, N. M. Glukhova // Mir novoy ekonomiki. — 2019. — N 13 (3). — P. 39–58.
10. Value added by activity (indicator): OECD database [Electronic resource]. — 2020. — Mode of access: <https://data.oecd.org/natincome/value-added-by-activity.htm>. — Date of access: 21.05.2020
11. *Rajagopaul, A.* Driving economic recovery in South Africa's BPO industry [Electronic resource] / A. Rajagopaul [et al.] // McKinsey Featured Insights. — 2020. — Sept. — P. 1–9.
12. *Широкова, А. В.* Развитие народных аутсорсинговых отношений / А. В. Широкова, Е. Ф. Авдокушин // Финансы и кредиты. — 2009. — № 21. — С. 23–32.

Shirokova, A. V. Razvitie narodnykh outsorsingovykh otnosheniy [Development of People's Outsourcing Relations] / A. V. Shirokova, E. F. Avdokushin // *Finansy i kredity*. — 2009. — N 21. — P. 23–32.

13. *Porter, M.* Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики / М. Портер, К. Кетелс. — М. : ЦСР, 2007. — 114 с.

Porter, M. Konkurentosposobnost' na rasput'e: napravleniya razvitiya rossiyskoy ekonomiki [Competitiveness at the crossroads: directions of development of the Russian economy] / M. Porter, K. Ketels. — М. : TsSR, 2007. — 114 p.

14. Протокол о торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций [Электронный ресурс] : прил. № 16 к Договору о Евразийском экономическом союзе : в ред. от 15.03. 2018 г. // КонсультантПлюс. Россия. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=293753&fld=134&dst=103404,0&rnd=0.29718660844600286#030906140928202597>. — Дата доступа: 22.06.2020.

INA CHEPIK

***PECULIARITIES OF INTERNATIONAL
TRADE IN BUSINESS SERVICES
IN THE REPUBLIC OF BELARUS***

Author affiliation. *Ina CHEPIK* (ichepik@yahoo.com), *Belarus State Economic University (Minsk, Belarus)*.

Abstract. The article discusses some issues of international trade in business services and the impact of digital technologies on the sector development. The author identifies the directions of internationalization of enterprises through involvement in Business Process Outsourcing (BPO) and Knowledge Process Outsourcing (KRO), analyzes the current state of business services market (auditing and consulting) in the Republic of Belarus and determines the possibilities of expanding internationalization of Belarusian enterprises.

Keywords: business services; business process outsourcing; knowledge process outsourcing; service company; international trade in business services.

UDC 339.92

*Статья поступила
в редакцию 05. 02. 2021 г.*