

ISSN 2073-6304

ВЕСТНИК РГГУ

Серия
«Экономика.
Управление. Право»

Научный журнал

RSUH/RGGU BULLETIN

“Economics.
Management. Law”
Series

Academic Journal

Основан в 1996 г.
Founded in 1996

3
2020

RSUH/RGGU BULLETIN. “Economics. Management. Law” Series

Academic Journal

There are 4 issues of the printed version of the journal a year.

Founder and Publisher

Russian State University for the Humanities (RSUH)

RSUH/RGGU BULLETIN. “Economics. Management. Law” Series is included: in the Russian Science Citation Index; in the List of leading scientific journals and other editions for publishing PhD research findings.

Peer-reviewed publications fall within the following research area:

08.00.00 Economics:

08.00.01 Economic theory

08.00.05 Economics and management of national economy

08.00.10 Finance, money circulation and credit

08.00.14 World economics

12.00.00 Jurisprudence:

12.00.03 Civil law, Business law, Family law

12.00.04 Financial law, Tax law, Budget law International private law

12.00.10 International law, European law

Objectives and scope

The purpose of the journal is the dissemination and popularization of modern economic and legal knowledge, the publication of the results of relevant scientific research in the field of management, economics and law.

The main task of the journal is to become an effective means of communication between university and academic science, education and the professional community on a wide range of the most important socio-economic and legal problems of the development of regions, the country and the world.

The journal is registered by Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Media. Certificate on registration: PI No. FS77-61880 of 25.05.2015.

Changes were made to the record of media registration in connection with the name change, renaming of the founder, clarification of the subject – reg. No. FS77-73407 of 03.08.2018

Editorial staff office: bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125993

tel: +7 (499) 973-40-96

e-mail: ynic2010@mail.ru

ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право»

Научный журнал

Выходит 4 номера печатной версии журнала в год.

Учредитель и издатель

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право» включен: в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ); в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:

08.00.00 Экономика:

08.00.01 Экономическая теория

08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством

08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит

08.00.14 Мировая экономика

12.00.00 Юриспруденция:

12.00.03 Гражданское право, Предпринимательское право, Семейное право

12.00.04 Финансовое право, Налоговое право, Бюджетное право,
Международное частное право

12.00.10 Международное право, Европейское право

Цели и область

Цель журнала – распространение и популяризация современных экономических и юридических знаний, публикация результатов актуальных научных исследований в области управления, экономики и права.

Главная задача журнала – стать эффективным средством коммуникации между университетской и академической наукой, образованием и профессиональным сообществом по широкому кругу важнейших социально-экономических и правовых проблем развития регионов, страны и мира.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-61880 от 25.05.2015 г. В запись о регистрации СМИ внесены изменения в связи с изменением названия, переименованием учредителя, уточнением тематики – регистрационный номер ПИ № ФС77-73407 от 03.08.2018 г.

Адрес редакции: 125993, Россия, Москва, Миусская пл., 6

Тел: +7 (499) 973-40-96

электронный адрес: unis2010@mail.ru

Founder and Publisher

Russian State University for the Humanities (RSUH)

Editor-in-chief

N.I. Arkhipova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

Editorial Board

E.V. Zenkina, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*the first deputy editor-in-chief*)

S.N. Bolshakov, Dr. of Sci. (Economics), professor, Pushkin Leningrad State University, St. Petersburg, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

V.N. Nezamaikin, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

S.V. Timofeev, Dr. of Sci. (Law), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

L.B. Sadovnikova, Dr. of Sci. (Psychology), professor, WSG University, Poznan, Poland

Veliko I. Zhekov, Dr. of Sci. (Economics), professor, Institute of Stimulation of Economics, Varna, Bulgaria

P.I. Tolmachev, Dr. of Sci. (Economics), professor, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

V.M. Tumin, Dr. of Sci. (Economics), professor, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russian Federation

O.A. Rouzakova, Dr. of Sci. (Law), professor, Committee apparatus of State Duma of the Russian Federation for state building and legislature, Moscow, Russian Federation

I.I. Rodionov, Dr. of Sci. (Economics), professor, National Research University “Higher School of Economics”, Moscow, Russian Federation

K.V. Ekimova, Dr. of Sci. (Economics), professor, State University of Management, Moscow, Russian Federation

T.M. Alieva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*executive secretary of the series*)

Executive editors

E.V. Zenkina, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, RSUH

T.M. Alieva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, RSUH
(*executive secretary of the series*)

Учредитель и издатель

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

Главный редактор

Н.И. Архипова, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

Редакционная коллегия

Е.В. Зенкина, доктор экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*первый заместитель главного редактора*)

С.Н. Большаков, доктор экономических наук, профессор, АГОУ ВО ЛО «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина», Санкт-Петербург, Российская Федерация (*заместитель главного редактора*)

В.Н. Незамайкин, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация (*заместитель главного редактора*)

С.В. Тимофеев, доктор юридических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация (*заместитель главного редактора*)

Л.Б. Садовникова, доктор психологических наук, профессор, Высшая школа экономики, Познань, Польша

Жеков Велико Иванов, доктор экономических наук, профессор, Институт стимулирования экономики, Варна, Болгария

П.И. Толмачев, доктор экономических наук, профессор, Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Российская Федерация

В.М. Тумин, доктор экономических наук, профессор, Московский политехнический университет, Москва, Российская Федерация

О.А. Рузакова, доктор юридических наук, профессор, Комитет Государственной Думы РФ по государственному строительству и законодательству, Москва, Российская Федерация

И.И. Родионов, доктор экономических наук, профессор, НИУ «Высшая школа экономики», Москва, Российская Федерация

К.В. Екимова, доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления, Москва, Российская Федерация

Т.М. Алиева, кандидат экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*ответственный секретарь серии*)

Ответственные за выпуск

Е.В. Зенкина, доктор экономических наук, доцент, РГГУ

Т.М. Алиева, кандидат экономических наук, доцент, РГГУ
(*ответственный секретарь серии*)

CONTENT

Management

- Margarita A. Chernaya, Franz A. Petrishche*
Standards and non-standard solutions in tactical and strategic tasks 8
- Lyudmila L. Kalinina*
Social advertising and its role in modern Russian society 15

Economy

- Artur D. Bobryshev, Oksana E. Gudkova*
Reforming the business model of an enterprise as a way to create conditions
for the development of its production subsystem 25
- Oksana M. Makhalina, Victor N. Makhalin*
Transformation of the digital economy
into the national tax systems of foreign countries 38
- Natal'ya V. Ivina, Elizaveta S. Belova*
Prospects for the use of the New Silk Way by the Russian Federation 52
- Shokhrukh B. Akhmedov, Vladimir M. Kutovoi*
On the issue of improving the mechanism for regulating
foreign economic activity of the Republic of Uzbekistan 62
- Ivan A. Kopytin, Maksim V. Kramskoi*
The role of international oil companies in the creation
of new centers of world oil production (on the example of Brazil) 72
- Vyacheslav V. Burlakov, Elena M. Dement'eva, Olesya A. Dzyurdzha*
Fractal analysis as a method for predicting
the dynamics of the enterprises securities value based
on their hidden innovative potential 87
- A. Dulguun*
To the development of the free economic zone of Mongolia Altanbulag 99
- Alina T. Romanova*
Modeling the characteristics of an innovative investment project 106
- Gul'nar O. Khalova, Nikita I. Illeritskii*
Prospects for international economic cooperation
after the crisis of 2020: the path to a new equilibrium 112

Law

- Inna V. Logvinova*
Cantons' international links in Switzerland.
Issues of law and administration 122

СОДЕРЖАНИЕ

Управление

Маргарита А. Черная, Франц А. Петрище

Стандарты и нестандартные решения
в тактических и стратегических задачах 8

Людмила Л. Калинина

Социальная реклама и ее роль в современном российском обществе 15

Экономика

Артур Д. Бобрышев, Оксана Е. Гудкова

Реформирование бизнес-модели предприятия как способ создания
условий для развития его производственной подсистемы 25

Оксана М. Махалина, Виктор Н. Махалин

Трансформация цифровой экономики
в национальные налоговые системы зарубежных стран 38

Наталья В. Ивина, Елизавета С. Белова

Перспективы использования
Нового шелкового пути Российской Федерацией 52

Шохрух Б. Ахмедов, Владимир М. Кутовой

К вопросу о совершенствовании механизма регулирования
внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан 62

Иван А. Копытин, Максим В. Крамской

Роль международных нефтяных компаний в создании новых центров
мировой нефтедобычи (на примере Бразилии) 72

Вячеслав В. Бурлаков, Елена М. Дементьева, Олеся А. Дзюрдзя

Фрактальный анализ как метод прогнозирования динамики
стоимости ценных бумаг предприятий с учетом их скрытого
инновационного потенциала 87

А. Дулгуун

К вопросу развития свободной экономической зоны
Монголии «Алтанбулаг» 99

Алина Т. Романова

Моделирование характеристик
инвестиционного проекта инновационного типа 106

Гюльнар О. Халова, Никита И. Иллерицкий

Перспективы международного экономического сотрудничества
после кризиса 2020 года: пути к новому равновесию 112

Право

Инна В. Логвинова

Международные связи кантонов Швейцарии:
вопросы права и управления 122

УДК 006:378

DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-8-14

Стандарты и нестандартные решения в тактических и стратегических задачах

Маргарита А. Черная

*Российский государственный гуманитарный университет
Москва, Россия, cherna.m@rggu.ru*

Франц А. Петрище

*Российский университет кооперации
Москва, Россия, fpetrishe@ruc.su*

Аннотация. В работе приведен анализ стандартных и нестандартных решений в сфере образования. Обозначены тактические и стратегические задачи применимости ГОС как эталонного уровня образования, необходимого обществу в определенный исторический отрезок времени. Формирование дидактических единиц с учетом требований нового образовательного стандарта может осуществляться двумя путями: сохранение набора дисциплин на основе требований стандарта; полное обновление структур дисциплин.

Ключевые слова: методология, стандарты, глобальная экономика, Болонский процесс, ВТО, второй уровень ВПО, академическая степень, специалист, бакалавр, дисциплины, образовательная программа

Для цитирования: Черная М.А., Петрище Ф.А. Стандарты и нестандартные решения в тактических и стратегических задачах // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 8–14.
DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-8-14

Standards and non-standard solutions in tactical and strategic tasks

Margarita A. Chernaya

*Russian State University for the Humanities
Moscow, Russia, cherna.m@rggu.ru*

Franz A. Petrishche

*Russian University of Cooperation
Moscow, Russia, fpetrishche@ruc.su*

Abstract. The paper provides an analysis of the standard and non-standard solutions in the field of education. Tactical and strategic objectives of the use of the State Educational Standard of Russia (GOS) as a reference level of education necessary for society in a certain historical period of time are outlined. The formation of didactic units based on the requirements of the new educational standard can be carried out in two ways: the preservation of a set of disciplines based on the accordance to the standard; a complete update of the discipline structures.

Keywords: methodology, standards, global economy, Bologna process, WTO, second level of HPE, academic degree, specialist, bachelor, disciplines, educational program

For citation: Chernaya, M.A. and Petrishche, F.A. (2020), "Standards and non-standard solutions in tactical and strategic tasks", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 8-14, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-8-14

Значение стандартов в современном мире довольно велико, так как они являются частью процессов, происходящих в мировой экономике. В условиях всемирной глобализации рынка происходит стирание границ в сферах производства, технологий, образования. Требуется единая система использования информационных, коммуникационных, образовательных технологий, а также система улучшения качества жизни населения планеты.

Все это приводит к перестройке системы стандартизации и приведению процессов к единой оценке происходящего.

Сегодняшняя система стандартизации должна выполнять определенные функции, связанные с социальными, коммуникационными и экономическими показателями во всех сферах жизни. Продукция и качество оказания услуг должны отвечать прежде всего требованиям безопасности услуг для жизни людей и окружающей среды, обеспечивать единые средства общения систем передач информации с достижением взаимопонимания единых трактовок информации.

Существующая система стандартизации во многих странах осуществляется на разных уровнях и отражает их специфические условия: экономические, географические, национальные. Сфера применения таких стандартов велика. Многие положения вырабатывались годами, с учетом специфики отрасли и сферы деятельности.

Национальная система стандартизации в Российской Федерации всегда была направлена на защиту потенциальных потребителей и государства, основывалась на опыте и знаниях прошлых поколений. С вступлением России в ВТО на территории страны стало возможным применение международных стандартов, которые повлекли за собой перестройку всех отраслей и сфер деятельности. В частности, в сфере образования. Применение двойных стандартов в любой сфере приводит к неоднозначным решениям, так как имеется национальная специфика развития отраслей и сфер деятельности. Происходит частичное совпадение требований стандартов двух уровней, которые способствуют развитию применения двойных требований и принятию двойных решений: стандартных и нестандартных.

Как относиться к стандартным и нестандартным решениям и действиям? Их невозможно игнорировать, не исполнять, хотя однозначного ответа на поставленный вопрос нет. Большому количеству российских граждан известно, что качество образования в России сегодня претерпело изменения. Из аббревиатуры «высшее профессиональное образование» исчезло слово «профессиональное». Открытость, сочетание профессионализма, доступность применения новых технологий и теоретических знаний в производстве продукта, а также передача опыта стали невозможными в нынешних условиях.

В соответствии с этим образовательная сфера стала существовать в отрыве от рынка труда и технологий, которые начали использоваться в производстве продукции и товаров народного потребления. Произошел разрыв между системой образования и производством. Российские предприятия претерпели огромные изменения. Старые технологии производства товаров и продукции заменили на новые. Произошла полная модернизация производств и процессов, сырьевая подмена. Такие изменения привели к несоответствию между системой стандартизации в различных областях, в частности и в системе образования.

В высших эшелонах российского сообщества сформировалось мнение, что «управление российским образованием не соответствует требованиям глобализации рынка образовательных услуг. <...> Здесь, по оценкам различных российских и иностранных экс-

пертов, наблюдается самый высокий в стране уровень коррупции и теневого обращения капитала» [Овчинников 2005, с. 15].

Российское образование превратилось в сферу платных образовательных услуг, оказываемых населению. А с развитием сети Интернет стали расти образовательные услуги в виртуальном пространстве. Появившаяся система Болонского образования, основанная на глобализации и вертикальной интеграции процессов, стала отправной точкой в разрушительном процессе российской системы образования.

Вступление страны в ВТО привело к введению двухступенчатой системы образования в России: бакалавр и магистр. Данная система образования призвана соответствовать европейским стандартам.

Введение данной системы поспособствовало свободному перемещению студентов во всем мире. Появилась свобода выбора учебного заведения. Однако адаптация учащихся в других странах весьма проблематична. Это связано с нехваткой средств на проживание и местным колоритом подачи образования, поэтому российская сфера образования должна стать одной из приоритетных сфер страны и государства в целом.

Болонская система образования предусматривает постоянное пожизненное обучение с неопределенной степенью конечного результата, основанная на кредитах, выражающихся в баллах – обменах.

В Российской Федерации такая система образования не получила должного статуса. Из аббревиатуры «высшее профессиональное образование» исчезло слово «профессиональное». Таким образом, студент, получивший первую академическую степень, имеет право получить в течение всей своей жизни несколько дипломов за собственные средства в различных сферах.

Система бакалавриата в России не получила достаточного распространения. Основной причиной послужило отсутствие спроса на бакалавров работодателями, так как Болонская система не предполагает этой взаимосвязи.

Следующая степень «Магистр» присваивается после обучения по программе бакалавриата или программе специалитета. Программа магистратуры содержит перечень дисциплин по направлению и направленности подготовки, а также включает научно-исследовательскую работу по теме выпускной квалификационной работе магистра. По мнению В.С. Сенашенко:

Выпускник магистратуры, выполняющий инвестиционную образовательную программу, становится широко эрудированным специалистом с фундаментальной научной подготовкой, владеющим ме-

тодологией научного творчества, современными информационными технологиями, методами получения, обработки и хранения научной информации, подготовленным к участию в исследовательской инженерно-инновационной и научно-исследовательской деятельности [Сенашенко 2000, с. 26].

В связи с этим на территории России существует три уровня образования. Все эти уровни являются приемлемыми для страны. Это бакалавриат, специалитет и магистратура. Они составляют основную базу программ ВПО России. Имеют разные сроки обучения. Бакалавриат – четыре года после очного обучения, магистратура – два года очного обучения, специалитет рассчитан на пять лет очной формы обучения. Квалификации, присваиваемые выпускникам после окончания учебных заведений, содержатся в Государственном образовательном стандарте России (ГОС) ВПО. Специалитет является более полноценным уровнем российской системы образования, так как требования, сформулированные в стандарте, вырабатывались годами с соблюдением специфики отраслей народного хозяйства страны.

Такой стандарт образования, несомненно, необходим обществу, так как является эталоном профессионального уровня образования в России. Он может являться основой создания уникальных учебно-методических материалов, соответствующих специфике страны. Проектирование учебных материалов сегодня осуществляется двумя путями. Первый путь связан с сохранением набора базовых дисциплин, сформированных требованиями (ГОС) ВПО. Второй путь – это полное обновление набора дисциплин, актуальных в настоящее время.

Для российских студентов первое направление формирования дисциплин остается наиболее предпочтительным, так как набор основных дисциплин предполагает получение знаний в той или иной отрасли. Такие дисциплины являются базовыми, им отводится большое количество часов по учебному плану. Дополнением к основным дисциплинам являются новые дисциплины, которые более детально раскрывают специфику направления деятельности. А набор гуманитарных дисциплин усиливает ориентир на будущую отрасль и сферу деятельности специалиста.

В набор дисциплин входит иностранный язык, который является неотъемлемой частью специалистов-профессионалов во всем мире. Осуществляются межпредметные связи, которые способствуют глубокому изучению специфической профессиональной литературы, связанной с научно-исследовательскими изысканиями.

ми. Подбор материалов, иностранных статей, рефератов позволяющих сопоставлять факты и события, происходящие во всем мире в определенный период, изучить все точки зрения, необходимые для НИР, а степень работы с информационными ресурсами, быстрота получения информации создают условия для эффективного получения наиболее полноценных представлений по каждому профессиональному вопросу.

Таким образом, умение использования современных технологий во многом предопределяет статус современного человека в обществе и в его профессиональной деятельности, так как целью высшего профессионального образования является развитие глубокой заинтересованности в этом.

Процессы интеграции и глобализации, происходящие во всем мире, выдвигают перед сферой образования новые параметры подготовки кадровых специалистов. Целью такого образования является развитие у будущих студентов заинтересованности в потребности к самоизменениям. Поэтому процессы интеграции и глобализации, происходящие в многонациональном обществе, должны быть направлены на формирование знаний и умений сотрудничества с людьми разных национальностей, а также разных вероисповеданий и рас.

В настоящее время подготовка специалистов осуществляется по типовым учебным программам, состоящим из перечня базовых и вариативных дисциплин. Вариативные части планов включают дисциплины, разрабатываемые путем использования прошлого опыта и логических заключений. Они должны согласовываться с базовыми дисциплинами и быть направлены на более качественное освоение специальных дисциплин, должны содержать теоретические сведения в виде рекомендаций по использованию типового учебного комплекса: задач, графических иллюстраций, презентаций, кейсов.

Образовательный курс молодых специалистов должен состоять из дисциплин, дающих более глубокие теоретические и практические знания в области профессиональной деятельности и ее специфики не только в конкретной стране, но и в других странах. В связи с этим при подготовке кадров нужно стараться не приравнивать ее лишь к получению коммерческой выгоды, а пытаться сохранить имеющийся опыт и знания в конкретных отраслях и сферах деятельности многих стран, наработанных столетиями, так как это имеет большое стратегическое значение для их роста производительности и конкурентоспособности на мировом уровне.

Литература

- Овчинников 2000 – *Овчинников В.В.* Проблемы глобальной конкурентоспособности экономики Российской Федерации // Высшее образование в России. 2005. № 5. С. 15–39.
- Сенашенко 2000 – *Сенашенко В.С.* Магистратура: свобода выбора и свобода маневра // Высшее образование в России. 2000. № 3. С. 26–29.

References

- Ovchinnikov, V.V. (2005), “Issues of global competitiveness of the Russian Federation economy”, *Higher education in Russia*, no 5, pp. 15-39.
- Senashenko, V.S. (2000), “Magistracy. Freedom of choice and freedom of maneuver”, *Higher education in Russia*, no 3, pp. 26-29.

Информация об авторах

Маргарита А. Черная, кандидат технических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125993, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; chernam@rggu.ru

Франц А. Петрище, доктор технических наук, профессор, Российский университет кооперации, Мытищи, Московская область, Россия; 141014, Россия, Московская область, г. Мытищи, ул. В. Волошиной, д. 12/30, fpetrishe@ruc.su

Information about the authors

Margarita A. Chernaya, Cand. of Sci. (Engineering), associate professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Sq., Moscow, Russia, 125993; chernam@rggu.ru

Franz A. Petrishche, Dr. of Sci. (Engineering), professor, Russian University of Cooperation, Mytishchi, Moscow region, Russia; bld. 12/30, V. Voloshina Str., Mytishchi, Moscow region, Russia, 141014; fpetrishe@ruc.su

Социальная реклама и ее роль в современном российском обществе

Людмила Л. Калинина

*Российский государственный гуманитарный университет
Москва, Россия, Lyudmilacalinina@yandex.ru*

Аннотация. В статье дается оценка роли социальной рекламы в регулировании общественных процессов. Показано, что на разных этапах исторического развития России необходимость в социальной рекламе была различной. Сложные периоды ломки политического и экономического строя страны, тяжелые кризисы, изменение ценностных устоев общества создавали серьезную угрозу национальной безопасности, порождали эгоизм, жестокость, агрессию, суррогатную культуру потребления. Именно социальная реклама должна была способствовать выработке крепкой социально-культурной основы; осознанию обществом необходимости перемен; воспитанию в человеке чувства гражданской ответственности, в том числе за собственные действия; правовой сознательности; поддержанию гармоничного сосуществования общества и государства. Обосновывается, что сегодня, когда на долю нашей страны выпало серьезное испытание пандемией коронавируса, социальная реклама должна работать на воссоздание цементирующих нацию истинных человеческих качеств – сострадание, милосердие, доброта, на появление новой культуры, предполагающей максимальную заботу о здоровье. Автор показывает изменение отношения бизнеса и населения к социальной рекламе, аргументирует необходимость расширения практики использования социальной рекламы при одновременном повышении ее коммуникативной эффективности

Ключевые слова: социальная реклама, социальные процессы, эффективность социальной рекламы, социальная направленность

Для цитирования: Калинина Л.Л. Социальная реклама и ее роль в современном российском обществе // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление, Право». 2020. № 3. С. 15–24. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-15-24

Social advertising and its role in modern Russian society

Lyudmila L. Kalinina

*Russian State University for the Humanities
Moscow, Russia, Lyudmilacalinina@yandex.ru*

Abstract. The article assesses the role of social advertising in the regulation of public processes. It is shown that at different stages of the historical development of Russia, the need for social advertising was different. Difficult periods of breaking the political and economic system of the country, severe crises, developments in the values of society created a serious threat to national security, and gave rise to the selfishness, cruelty, aggression, surrogate consumer culture. It was the social advertising that was supposed to contribute to the development of a strong socio-cultural basis; public awareness of the need for change; fostering a sense of civic responsibility in a person, including for their own actions; legal awareness; maintaining harmonious coexistence of society and the state. It is proved that today, when a serious test of the coronavirus pandemic fell on our country, social advertising should work to recreate the true human qualities, cementing the nation – compassion, clemency, kindness, and for emergence of a new culture that assumes maximum care for health. The author shows a change in the attitude of business and the population towards social advertising. She argues the need to expand the practice of using social advertising while increasing its communicative effectiveness

Keywords: social advertising, social processes, the effectiveness of social advertising, social orientation

For citation: Kalinina, L.L. (2020), “Social advertising and its role in modern Russian society”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no 3, pp. 15-24, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-15-24

Глобализация мировой экономики создает все новые риски и угрозы для устойчивого развития государства, общества, личности. В этих сложных условиях государство делает все возможное для обеспечения территориальной целостности, наращивания конкурентоспособности, отстаивания национальных интересов на международной арене в качестве основного участника международных отношений. Решаются задачи в социальной сфере, заявленные в качестве приоритета государственной политики. Однако возросшие макроэкономические риски, вызванные пандемией коронавируса, обвалом мировых цен на нефть и другими негативными фак-

торами, затрудняют достижение практических результатов, делают ситуацию труднопредсказуемой.

В этих условиях государство как никогда заинтересовано в активизации гражданского самосознания, повышении социальной ответственности каждого гражданина; снижении экономических потерь, связанных с вредными привычками населения (алкоголизмом, наркоманией, домашним насилием и т. п.); ответственном отношении каждого к собственному здоровью и здоровью окружающих. Добиться этого исключительно за счет мер государственного регулирования не представляется возможным. Между тем исследования, проведенные в развитых странах, выявили отрицательное воздействие вредных привычек на продолжительность жизни и на производительность труда работников [Бердникова, Засимова и др. 2010]. Как показывает опыт, именно повышение продуктивности труда способно существенно «подтолкнуть» рост экономики, стать залогом обеспечения форсированного развития страны, поменять мировоззренческие установки, ценностные ориентации, повлиять на социальные настроения в обществе способна социальная реклама.

Сам термин «социальная реклама» трактуется исследователями по-разному. Отмечается, что в мировой практике российскому термину «социальная реклама» соответствуют понятия «общественная реклама», «некоммерческая реклама» [Николайшвили 2008]. Что же касается общепринятой трактовки данного термина, то можно согласиться с авторами, считающими, что

...социальная реклама (*social advertising*) – это реклама, направленная на изменение моделей социального поведения и привлечение внимания к общественно значимым явлениям и проблемам. Социальная реклама представляет собой особую форму неличного представления и продвижения социальных идей, поведения и практик, способствующих как гуманизации общества в целом, так и достижению отдельных целей, полезных с точки зрения общественного блага¹.

К числу заказчиков социальной рекламы преимущественно относится государство, а также различные общественные, некоммерческие организации.

В современном законодательстве РФ понятие «социальная реклама» определяется следующим образом:

¹ Социальная реклама. Теория и практика рекламной деятельности // Индустрия рекламы [Электронный ресурс]. URL: <https://adindustry.ru/doc/1132> (дата обращения 15 апреля 2020).

Социальная реклама – информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей, а также обеспечение интересов государства².

Такая реклама концентрирует интересы общества, мобилизует его на решение назревших проблем и в полной мере реализует одну из значимых функций рекламы – социальную. Возможность обеспечить широкомасштабное тиражирование и передачу целевой группе или всему обществу определенных социальных норм и стереотипов поведения, общественно-значимых ценностей осуществляется за счет присущей рекламе яркой эмоциональной окраски послания, лаконичности формы подачи материала.

Социальная реклама в России прошла длительный и сложный путь развития, но смогла сформировать собственные подходы и традиции, хотя до сих пор несколько отстает от западной. Считается, что определенный импульс для развития социальной рекламы в постперестроечной России был задан проектом ОРТ «Голосуй или проиграешь» в период организации президентской предвыборной кампании Б. Ельцина, а также подготовленным Рекламным советом России телевизионным сюжетом «Позвоните родителям»³. Конец 90-х гг. и начало двухтысячных памятен также такими выпусками социальной рекламы, как «Пожалуйста, платите налоги», «ИНН – только ваш номер» (1999–2000), «Время выходить из тени» (2000–2002), заказчиком которых было Министерство по налогам и сборам Российской Федерации. Эта реклама была направлена на повышение фискальной культуры россиян, низкий уровень которой затруднял пополнение государственного бюджета и требовал, чтобы государство последовательно и целенаправленно убеждало людей в том, что «собираемые в виде налогов деньги служат повышению благосостояния населения и будут использованы с максимальной эффективностью» [Фонтанель, Самсон 2005, с. 98].

Очевидно, что кардинальные перемены в жизненном укладе, произошедшие после распада СССР, задали стране новый вектор

² Федеральный закон Российской Федерации от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе». Ст. 3 (с изм. на 2 августа 2019 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901971356> (дата обращения 15 апреля 2020).

³ «Русскому проекту» 20 лет [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sostav.ru/publication/russkomu-proektu-20-let-15770.html> (дата обращения 15 апреля 2020).

развития, но вместе с тем породили у населения определенный инфантилизм, равнодушие, стремление к легкому обогащению, коррупцию, криминализацию общественных отношений и др. Именно социальная реклама взяла на себя сложную задачу по возрождению ценящих нацию истинно человеческих качеств (мужество, уважение, сострадание, справедливость).

Специфика социальной рекламы в России состоит в том, что государством разрешено привлечение спонсоров для проведения подобных коммуникационных кампаний, которые в свою очередь используют возможности социальной рекламы для продвижения собственного бренда или продукта. Потенциал такого сотрудничества значителен, так как решает проблему финансирования не только отдельных проектов социальной рекламы, но и означает переход к новой шкале ценностей, которая учитывает не только экономические, но и социальные, этические, экологические аспекты функционирования бизнеса, что отвечает общей тенденции социально-экономического развития.

Однако российское предпринимательское сообщество не сразу стало уделять должное внимание необходимости развития социальных функций и пересмотру устоявшихся взглядов на участие в решении социальных проблем общества, считая, что решением этих проблем должно заниматься государство и институты гражданского общества. Соответственно, и расходы по социальной рекламе должны нести государство и некоммерческие общественные организации. Однако по мере развития рыночной экономики все большее число компаний стали осознавать возрастающую важность участия бизнеса в социальной поддержке общества, что не только поощряется рядом налоговых льгот, но и работает на репутацию и имидж компании [Калинина 2017]. И сегодня конструктивные отношения с государством требуют от компаний не ограничиваться только вложениями в социальную рекламу или включением элементов социальной рекламы в рекламу коммерческую (придавая ей социально ответственную направленность), а изыскивать источники финансирования социальных программ, учитывающих интересы работников предприятия, деловых партнеров компании, потребителей ее продукции, местных сообществ, государства. Например, корпорация ОАО «Газпром», чья реклама под слоганом «Мечты сбываются. Газпром» была направлена на преодоление апатии в молодежной среде, поддержку детского спорта и в то же время работала на имидж компании, которая активно осуществляла программу социальных инвестиций по возведению социальных объектов, что обеспечило повышение качества жизни населения, расширение возможности для моло-

дых людей реализовать свои устремления и способности, вести здоровый образ жизни.

Широкое поле деятельности для социальной рекламы – это информирование общественности о деятельности государственных органов, предоставляющих услуги по социальной защите населения и поддержке бизнеса, понесшего ощутимые потери в период борьбы с пандемией. Необходимо искоренить недоверие, повысить лояльность граждан к этим структурам, продемонстрировать целевую направленность расходования бюджетных средств, показать важность цифровизации государственных услуг.

Эффективность социальной рекламы оценить достаточно сложно, так как эффекты (изменение общественного мнения относительно какого-либо явления или проблемы, смена поведенческих привычек и установок целевой аудитории, рост информированности о каких-либо социальных услугах и т. п.) достигаются лишь по прошествии определенного (часто достаточно длительного) времени. Это усложняет анализ и требует проведения замеров по базовым параметрам, которые задаются целями, до и после завершения рекламной кампании. Например, замечено, что результатом рекламной кампании, направленной на борьбу с раком, является рост обращений к врачам за консультацией в среднем на 12%. Однако на частоту обращений также могут повлиять такие факторы, как одновременно с завершением рекламной кампании принятые государством меры по расширению гарантий оказания бесплатной медицинской помощи, упрощение доступа к врачам-специалистам и др.

Исследователи обычно выделяют социально-экономическую и коммуникативную эффективность социальной рекламы. При этом отмечается, что социально-экономическая эффективность по сути «универсальная социально-экономическая категория, характеризующая причинно-следственные связи и количественные соотношения между затратами и результатами» [Ивушкина 2001, с. 62]. Затраты государства на проведение подобных рекламных кампаний экономически обоснованы, так как позволяют снижать бюджетные расходы, в том числе на различные выплаты социального характера (пособия по инвалидности, потере кормильца и др.), а также минимизировать ряд совокупных потерь общества [Калинина 2019]. Не менее важна коммуникативная эффективность, то есть результат восприятия рекламы, воздействия на ощущения, эмоции, внимание, память.

Сравнение результатов опросов, проведенных ВЦИОМ в 2017 и в 2019 гг., свидетельствует об изменении отношения россиян к социальной рекламе. Так, в ноябре 2019 г. 71% респондентов по-

лагали, что социальная реклама нужна⁴, когда как в 2017 г. такого мнения придерживались 50% опрошенных. Причем на момент проведения опроса 36% респондентов лишь первый раз слышали о такой рекламе; 16% – слышали, но подробностей не знают; 13% ответить затруднились⁵. Позитивно, что за рассматриваемый период на 21 п. п. возросла убежденность граждан в необходимости социальной рекламы. Опрос 2019 г. также показал, что 44% респондентов считали, что первоочередная задача социальной рекламы – это борьба с домашним насилием; 42% – борьба с наркоманией; 38% – коррупцией; 34% – думали, что социальная реклама должна призывать к ответственному поведению на дорогах; 32% – к борьбе с алкоголизмом. Причем подобную рекламу в течение последнего анализируемого года видели 22% респондентов, видели или слышали, но не помнят – 21%, не видели – 47%. Опрашиваемые отметили, что если они видели такую рекламу, то она была посвящена соблюдению правил дорожного движения (7%), борьбе с алкоголизмом (6%), пропаганде здорового образа жизни (4%)⁶.

В исследовании 2017 г. ответы граждан, видевших социальную рекламу, на вопросы о ее направленности распределились следующим образом:

«она не «впаривает» ненужный товар» (31%), «борется с алкоголизмом» (4%), «против наркомании и курения» (7%), она «за безопасность дорожного движения» и «на стороне простого пешехода» (12%). И, наконец, «это реклама Пенсионного фонда» (1%) и «гос-услуг» (3%)⁷.

Очевидно, что для лучшего воздействия на массовое сознание именно коммуникативной эффективности социальной рекламы

⁴ Опрос показал, как россияне относятся к социальной рекламе [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20191119/1561109811.html> (дата обращения 25 апреля 2020).

⁵ Сюрприз коммуникатора. Как и почему мы любим социальную рекламу // Российская газета. Федеральный выпуск. 2017. № 259 (7416) [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2017/11/02/vciom-vyiasnil-kak-rossiiane-otnosiatsia-k-socialnoj-reklame.html> (дата обращения 25 апреля 2020).

⁶ Опрос показал, как россияне относятся к социальной рекламе [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20191119/1561109811.html> (дата обращения 25 апреля 2020).

⁷ Сюрприз коммуникатора. Как и почему мы любим социальную рекламу // Российская газета. Федеральный выпуск. 2017. № 250 (7416) [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2017/11/02/vciom-vyiasnil-kak-rossiiane-otnosiatsia-k-socialnoj-reklame.html> (дата обращения 25 апреля 2020).

должно уделяться особое внимание. Рост коммуникативной эффективности обеспечивает повышение степени узнаваемости проблемы, концентрацию на основной идее послания, исключение излишние общих и как результат – бесполезных рекламных сюжетов.

Исследователи отмечают взаимосвязь категорий «качество» и «эффективность», аргументируя тем, что степень удовлетворения потребителя – это критерий качества и именно это определяет эффективность социальной рекламы в контексте достигнутого результата ее взаимодействия с целевым сегментом, и предлагают критерии оценки эффективности социальной рекламы использовать в качестве критериальной основы для оценки качества креатива, отражающего социальную компоненту рекламы, считая, что такой подход позволит улучшить качество содержания и обеспечит рост рекламного воздействия [Калмыков, Шарков 2017].

Обеспечить рост качества рекламы возможно за счет обязательной организации креативных тендеров, которые ориентируют агентства на более тщательную творческую проработку предложений. Такие тендеры должны предшествовать тендерам по определению ценовых условий выполнения заказа.

В настоящее время на долю нашей страны выпали серьезные испытания, связанные с пандемией коронавируса. Тиражируемые СМИ цифры по числу заболевших и умерших от этой болезни, возросшие риски потери работы, снижение доходов населения и предпринимательского сектора – все это порождает уныние и неизвестность. Страна переживает сложный период, и правительство стремится направить все ресурсы на минимизацию негативных экономических последствий: снижение ставок по кредитам, финансовая поддержка бизнесу, различные выплаты населению, пособия и др. Однако духовно-нравственные проблемы также не должны оставаться в стороне, и в этом существенную роль может сыграть социальная реклама. Призыв оставаться дома, чтобы сохранить чужие жизни, сейчас звучит по всему миру. Каждый должен чувствовать себя гражданином, от которого зависит многое, и каждый должен использовать эту возможность, демонстрировать социальную солидарность, ответственность за собственные поступки. Оптимизирующее воздействие социальной рекламы необходимо для исключения конфликтности между социальной и индивидуальной жизнью, личным эгоизмом индивида.

Социальная реклама должна апеллировать к духовно-нравственным ценностям; быть ориентирована на противостояние порокам, укрепление института семьи, рост социального статуса человека труда, материнства и отцовства; обращать внимание на духовное и культурное наследие, которое было оставлено наши-

ми предками, подлинные человеческие качества, цементирующие нацию.

Даже в самые сложные времена для России основой процветания и устойчивости к угрозам являлось уважение к традициям, духовно-нравственные ценности, культурная толерантность. Поэтому необходимо, чтобы социальная реклама, реализуя свои основные функции (информирования, напоминания, увещевания, формирования эмоциональной окраски коммуникаций и др.), способствовала формированию той основы, которая объединит нацию, будет содействовать развитию национального потенциала.

Литература

- Бердникова, Засимова и др. 2010 – *Бердникова А.В., Засимова Л.С., Колосницина М.Г., Лукиных О.А.* Экономические оценки факторов, влияющих на общественное здоровье (на примере курения и избыточного веса) // X Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества: В 3 кн. Кн. 2 / Отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: ГУ ВШЭ, 2010. С. 31–41.
- Ивушкина 2001 – *Ивушкина Н.В.* Социальный эффект инвестиционных процессов: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2001.
- Калинина 2017 – *Калинина Л.Л.* Активизация социальных функций российского предпринимательского сектора как условие построения социального государства // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2017. № 3 (9). С. 61–71.
- Калинина 2019 – *Калинина Л.Л.* Регулирование рынка алкогольной и спиртосодержащей продукции как элемент комплексной системы реализации национальных проектов // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 2. С. 8–17.
- Калмыков, Шарков 2017 – *Калмыков С.Б., Шарков Ф.И.* Качество социальной рекламы: критерии оценки // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2017. Т. 8. № 1. С. 60–71. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-sotsialnoy-reklamy> (дата обращения. 28 апр. 2020).
- Николайшвили 2008 – *Николайшвили Г.Г.* Социальная реклама: теория и практика: Учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2008. 191 с.
- Фонтанель, Самсон 2005 – *Фонтанель Ж., Самсон И.* Российское государство и экономика: трудные взаимоотношения. / Пер с фр. Н.В. Буровой, А.А. Кручинной; Под ред. Л.С. Тарасевича. СПб.: СПбГУ, 2005. 203 с.

References

- Berdnikova, A.V., Zasimova, L.S., Kolosnitsina, M.G. and Lukinykh, O.A. (2010), “Economic estimates of factors affecting public health (using smoking and overweight as an example)”, *X Mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva* [Proceedings of the 10th International Scientific Confer-

- ence on the problems of economic and social development], Vol. 2, GU VShE, Moscow, Russia, pp. 31–41.
- Fontanel, J. and Samson, I. (2005), *Rossiyskoye gosudarstvo i ekonomika: trudnyye vzaimootnosheniya* [Russian state and economy: difficult relationships], Tarasevich, L.S. (ed.), SpbGU, Saint Petersburg, Russia.
- Ivushkina, N.V. (2001), The social effect of investment processes, Abstract of Ph.D. Dissertation, Moscow, Russia.
- Kalinina, L.L. (2017), “Activation of social functions of the Russian business sector as a condition for building a social state”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no 3 (9), pp. 61–71.
- Kalinina, L.L. (2019), “Regulation of the market of alcoholic and alcohol-containing products as an element of an integrated system for the implementation of national projects”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no 2, pp. 8–17.
- Kalmykov, S.B. and Sharkov, F.I. (2017), “The quality of social advertising: evaluation criteria”, *MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie)* [MIR (Modernization. Innovations. Development)], [Online], vol. 8, no. 1, pp. 60–71, Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-sotsialnoy-reklamy> (Accessed 28 April 2020).
- Nikolayshvili, G.G. (2008), *Sotsial'naya reklama: teoriya i praktika* [Social advertising: theory and practice], Aspect Press, Moscow, Russia.

Информация об авторе

Людмила Л. Калинина, кандидат экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125993, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; lyudmilacalinina@yandex.ru

Information about the author

Lyudmila L. Kalinina, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Sq., Moscow, Russia, 125993; lyudmilacalinina@yandex.ru

УДК 338.45

DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-25-37

Реформирование бизнес-модели предприятия как способ создания условий для развития его производственной подсистемы

Артур Д. Бобрышев

*Всероссийский научно-исследовательский институт «Центр»
Москва, Россия, 3646410@mail.ru*

Оксана Е. Гудкова

*Рязанский государственный радиотехнический университет
Рязань, Россия, gudkovaok@mail.ru*

Аннотация. Для успешной диверсификации оборонных предприятий в связи с сокращением государственного оборонного заказа необходимо внесение существенных корректив в построение их производственной подсистемы с целью развития рыночных компетенций, обязательных для работы на рынке гражданской продукции. Производственная подсистема предприятия представляет собой целесообразно организованную взаимосвязанную совокупность материально-технических средств, технологических и бизнес-процессов, которая во взаимодействии с социальной подсистемой и под контролем управляющей подсистемы обеспечивает создание и доставку ценности потребителю. Исследование показало, что проблемы преобразования производственной подсистемы не сводятся лишь к необходимости устранения отдельных недостатков в их построении или приобретению дополнительного опыта менеджментом оборонных предприятий. Они носят более общий характер и для своего разрешения требуют взаимосвязанного преобразования всей реализуемой модели бизнеса. В статье раскрыты принципы реформирования бизнес-модели оборонных предприятий, осваивающих современные подходы к организации производства для работы на конкурентном рынке.

Ключевые слова: оборонное предприятие, производственная подсистема, бизнес-модель, реформирование, принципы

Для цитирования: Бобрышев А.Д., Гудкова О.Е. Реформирование бизнес-модели предприятия как способ создания условий для развития его производственной подсистемы // Вестник РГТУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 25–37. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-25-37

© Бобрышев А.Д., Гудкова О.Е., 2020

Reforming the business model of an enterprise as a way to create conditions for the development of its production subsystem

Artur D. Bobryshev

All-Russian Research Institute "Center", Moscow, Russia, 3646410@mail.ru

Oksana E. Gudkova

Ryazan State Radio Engineering University, Ryazan, Russia, gudkovaok@mail.ru

Abstract. With a view of success in the defense enterprises diversification due to a cut-down in the state defense order, it is necessary to make significant adjustments to the construction of their production subsystem for developing the market competences, which are mandatory for work in the market of civilian products. The production subsystem of the enterprise is a suitably organized interconnected set of the material and technical means, technological and business processes, which in cooperation with the social subsystem and under the control of the control subsystem ensures the creation and delivery of value to the consumer. The study showed that the issues of transformation of the production subsystem are not only reduced to the need of eliminating certain shortcomings in their construction or gaining additional experience by the management of defense enterprises. They are of more general character and require interrelated reform of the entire business model being implemented to resolve them. The article describes the principles of reforming the business model for defense enterprises, which master modern approaches to the organization of production for work in the competitive market.

Keywords: defense enterprise, production subsystem, business model, reform, principles

For citation: Bobryshev, A.D. and Goodkova, O.E. (2020), "Reforming the business model of the enterprise as a way to create conditions for the development of its production subsystem", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 25-37, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-25-37

Введение

Исследование отечественной и зарубежной практики предприятий, успешно применяющих современные методы организации производства, показывает, что наиболее эффективным инструментом решения задачи создания необходимых условий для модернизации производственной подсистемы является концепция бизнес-моделирования, позволяющая представить предприятие в виде совокупности взаимосвязанных элементов, объединенных общей

целью, задачами, организацией и ресурсами, а также предложить адекватные решения по преобразованию всех подсистем предприятия к виду, способному воспринять новации, предоставляемые современными методами организации производства.

Что касается долгосрочных целей, ОПК необходимо постепенно трансформировать в открытый комплекс, способный решать задачи создания и мультиплицирования высокомаржинальных технологических бизнесов. При этом потребуется создать систему современного маркетинга, стимулирующего продвижение гражданской высокотехнологичной продукции на внутренний и внешние рынки. Последнее, в частности, потребует переориентации предприятий на развитие иных бизнес-моделей, технологических и организационных компетенций (как в части проектирования продукции, построения кооперации, так и в отношении организации системы продаж и послепродажного обслуживания), сопрягаемых с оборонными производствами [Фролов 2019].

Теоретически схему бизнес-модели можно представить в виде таблицы.

Таблица

Теоретическая схема бизнес-модели предприятия

Блок	Элемент
1. Потребитель	1.1. Иерархия сегментов потребителей 1.2. Организация доставки ценности 1.3. Формы взаимодействия с потребителями
2. Ценностное предложение	2.1. Компоненты ценностного предложения
3. Производственная система	3.1. Поставщики и инфраструктура 3.2. Процесс создания ценности 3.3. Ресурсное обеспечение
4. Организация и управление	4.1. Структура, процесс и методы управления 4.2. Организационное поведение
5. Экономика и финансы	5.1. Источники и объемы доходов 5.2. Ранжированные приоритеты затрат

Составлена авторами по материалам: [Бобрышев, Тарабрин, Тарабрин 2014; Остервальдер, Пинье 2020].

В практике аналитической работы предприятие рассматривается как совокупность трех основных подсистем: производственной, социальной и подсистемы управления [Бобрышев,

Панова 2016]. При этом бизнес-модель ориентирована не только на его внутреннее строение (организационный капитал), но и включает в себя характеристику ключевых ценностей, создаваемых предприятием, источников доходов и структуру расходов, а также партнеров по бизнесу (клиентский капитал). Собственно, производственная подсистема предприятия эквивалентна блоку «Производственная система» бизнес-модели (см. табл.). Разделение данного понятия на три элемента подчеркивает отсутствие привязки модели бизнеса к имеющимся физическим активам, заменяя их задачей обеспечения его функционирования с привлечением необходимых ресурсов и партнеров в самом широком смысле этих понятий. В данной конфигурации производственная подсистема выступает как один из равнозначных компонентов бизнес-модели и оказывает влияние на иные ее компоненты, сама являясь объектом управленческого воздействия в целях обеспечения исполнения главной роли предприятия – создания и доставки ценности потребителю. Взаимосвязанное реформирование производственной подсистемы в совокупности с иными элементами бизнес-модели позволит устранить препятствия для освоения современных методов и концепций совершенствования производственной подсистемы за счет их естественной адаптации в саму ткань организации и управления предприятием.

Любая концепция, как правило, представляет собой систему взаимосвязанных и вытекающих один из другого взглядов, позиций в отношении того или иного явления. Она включает в себя цель, основную идею и принципы, императивы, определяющие направления и в последующем способы достижения цели, научный аппарат (методы и алгоритмы), а также собственную терминологию. Концепция бизнес-моделирования начала формироваться в 90-х гг. прошлого столетия в рамках ресурсного подхода стратегической теории организации, которая при исследовании динамики конкурентных преимуществ фирмы выдвинула на первый план наличие у хозяйствующего субъекта особой совокупности ресурсов. По своему содержанию эти ресурсы могут быть внутренними (развиваемыми внутри фирмы) и внешними (приобретаемыми на рынке), а также материальными и интеллектуальными. Основными зарубежными представителями данной теории являются Р. Рамелт, М. Петераф, К.К. Прахалд и Г. Хамел, Д. Аакер, Р. Амит. Среди отечественных исследователей можно отметить В.С. Катькало (СПбГУ) [Катькало 2008], Г.Б. Клейнера (ЦЭМИ РАН) [Клейнер 2011] и В.Л. Тамбовцева (МГУ) [Тамбовцев 2010].

Суть ресурсного подхода, пишет последний, заключается в следующем. Различия в экономических результатах фирм, действующих на одном товарном рынке, связаны с различиями в составе ресурсов, которыми располагает фирма и которые используются ею в своей деятельности. Ресурсы понимаются при этом в самом широком смысле – как все то, что обеспечивает функционирование фирмы. Наличие у фирмы неких особых ресурсов, обозначаемых известной аббревиатурой VRIN (Valuable, Rare, Inimitable, Non-substitutable – ценные, редкие, не имитируемые, невоспроизводимые – вариант перевода авт.), обеспечивает ей конкурентное преимущество, т. е. получение сверхнормальной прибыли, или ренты [Тамбовцев 2010, с. 11].

Наиболее удачным обстоятельством для фирмы является обладание ценным, редким ресурсом, который трудно поддается копированию. Если предприятие может использовать подобный ресурс, то оно способно достичь устойчивого конкурентного преимущества. Иными словами, это преимущество может быть обеспечено за счет приобретения, создания, развития и рационального применения совокупности отличительных ресурсов, которые конкуренты не в силах скопировать [Ягафарова 2008]. К таким ресурсам, наряду с человеческим капиталом [Вылегжанин, Часовская 2019], как раз относятся клиентский и организационный капитал (см. табл.), которые и образуют неповторимую модель бизнеса предприятия. Начало формированию концепции бизнес-моделирования положили работы А. Биде, Г. Брауна, А. Остервальдера, М. Роберта, В. Салмана, А. Сливотски, Г. Стевенсона, Г. Чесбро, М. Майо и ряда других авторов [Бобрышев, Тарабрин, Тарабрин 2014, с. 43–45]. Удачно интегрирует предлагаемые ими точки зрения определение, приведенное авторами российского учебника, выдержавшего уже три издания [Бизнес-модели 2018], которые считают, что

...бизнес-модель – это схематическое описание бизнеса, которое отражает существенные его элементы, находящиеся в определенной взаимосвязи, и позволяет наглядно представить процесс зарабатывания денег компанией. Подобное описание бизнеса является неповторимым для каждой конкретной компании и представляет собой материализованный замысел ее создателя или реформатора – интеллектуальный капитал компании [Бизнес-модели 2018, с. 48].

Основная часть

Охарактеризуем основные составляющие концепции применительно к предмету настоящего исследования. *Целью* бизнес-моделирования является поиск оптимального сочетания элементов бизнес-модели предприятия, обеспечивающего его конкурентоспособность за счет оптимизации потока создания ценности на различных стадиях жизненного цикла выпускаемой продукции при использовании уникальных организационно-управленческих и технических решений в части взаимосвязанного построения производственной, социальной и управленческой подсистем предприятия.

Основная идея концепции заключается в том, что в конкурентной среде наилучших результатов добиваются те предприятия, которые обладают более совершенной организацией собственной деятельности, способностью адекватно откликаться на изменение внешних условий работы и выстраивают поток создания ценности, не замыкаясь на имеющихся производственных возможностях, но путем постоянного нахождения нового, востребованного потребителем содержания и сочетания элементов своей бизнес-модели. Для получения таких результатов нужна систематическая аналитическая работа на предприятии, формирование уникального имиджа [Корчагова, Крушняк 2016], переподготовка и повышение квалификации персонала, развитие интрапренерства¹, поиск, как писал Й.А. Шумпетер, новых «комбинаций» производственных факторов и ресурсов, где каждая из них представляет собой уникальный способ соединения производительных сил, с помощью которого и создается новый продукт [Шумпетер 1982].

Принципы реформирования и структура модели определяются логикой потока создания ценности и современными представлениями об организации и взаимодействии производственной, социальной и управленческой подсистем предприятий.

1. Первый принцип заключается в максимальной ориентации модели бизнеса на решение проблем потребителя. Не на производство продукции, привычной для предприятия, не на максимизацию использования производственных мощностей, которыми оно располагает, а именно на создание разноплановых условий для того, чтобы удовлетворить представления потребителей о том составе понятия «ценности», которые он к нему предъявляет. Иллюстрацией данного принципа служит, например, подход АО «ОДК-Авиа-

¹ Интрапренерство – внутреннее предпринимательство, реализация предпринимательских начинаний внутри предприятия, не имеющего статуса индивидуального.

двигатель», реализующего полное фирменное ремонтно-техническое обслуживание газотурбинных электростанций (ГТЭС) в течение всего жизненного цикла (решая проблему потребителя – *прим. авт.*), с оплатой за фактически отработанные турбиной машиночасы². Аналогичный пример из опыта АО «ОДК-Пермские моторы», выпускающего авиационные двигатели ПС-90А. Практически все выпускаемые предприятием двигатели передаются потребителям в лизинг. Авиакомпания покупает их за небольшую цену и платит заводу за каждый час эксплуатации. Последний со своей стороны обеспечивает авиакомпании запасными частями и выполняет ремонт двигателей. При реализации проекта по выпуску нового двигателя ПД-14 формируется также новая система послепродажного обслуживания: создание круглосуточного центра поддержки, открытие сети полевых представительств, станций технического обслуживания и обеспечение замены модулей в эксплуатации.

2. Второй принцип реформирования бизнес-модели предполагает ориентацию предприятия на контроль полного жизненного цикла продукта, который определяет состав его ценностного предложения. Традиционно жизненный цикл продукта или услуги представляются в виде кривой, последовательно проходящей стадии разработки, внедрения, производства, начала продаж, роста продаж, зрелости (насыщения рынка) и спада. Что характерно, на таких графиках отсутствует собственно цикл, который предполагает замыкание развития процесса на более высоком качественном уровне. При построении бизнес-модели нами используется расширенное представление жизненного цикла, включающее все стадии создания, тиражирования, эксплуатации и утилизации товара. Подобный состав ценностного предложения формирует требования к остальным элементам бизнес-модели. Реализуются первые два принципа путем формирования клиентского капитала бизнес-модели предприятия в составе двух блоков: блока 1. «Потребитель» (элементы: 1.1. «Иерархия сегментов потребителей»; 1.2. «Организация доставки ценности», 1.3. «Формы взаимодействия с потребителями») и блока 2. «Ценностное предложение» (элемент 2.1. «Компоненты ценностного предложения») – см. табл.

3. Третий принцип реформирования бизнес-модели состоит в исключении примата производственных возможностей предприятия при выстраивании бизнеса, ориентированного на создание и доставку ценности. Исходя из предпочтений потребителей предприятие использует весь спектр возможностей для удовлетворения

² Послепродажное обслуживание ГТЭС [Электронный ресурс]. URL: http://www.avid.ru/eks/post_gtes/ (дата обращения 28 января 2020).

их потребностей. Среди них: развертывание широкой кооперации с поставщиками не только из своей, но и из смежных отраслей, использование инструментов корпоративного строительства (выделение, слияния, поглощения, вступление в альянсы); приобретение новых недостающих бизнесов; лизинг и аутсорсинг, а также другие инструменты и ресурсы, создающие условия для решения проблем клиентов. В качестве примера реализации данного принципа можно привести практику диверсификации зарубежных компаний.

Мировой опыт показывает, пишут руководители ГК «Ростех», что компании оборонно-промышленного комплекса (ОПК) достаточно активно используют покупку (слияния и поглощения) сторонних компаний в качестве инструмента диверсификации. Такие приобретения позволяют компаниям-покупателям достаточно быстро увеличить количество новых продуктов в своем продуктовом портфеле. При этом данный механизм используется для диверсификации как в военном, так и в гражданском секторах. Компании ОПК “Boeing”, “LockheedMartin”, “GeneralDynamics”, “Northrop Grumman”, “Raytheon Corp.,” “MBDA Missile Systems” и другие на постоянной основе проводят работу по покупке сторонних и продаже собственных активов [Чемезов, Волобуев и др. 2017, с. 4].

В данном случае компании ставили себе целью расширение продуктовой линейки. Аналогичным образом технологии корпоративного строительства применяются и при изменении, конкретизации, расширении требований потребителя к тому или иному выпускаемому продукту.

За последнее десятилетие ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», ведущий поставщик материалов для авиационной промышленности, произвело ряд действий по укреплению своей позиции на рынке. В частности, было образовано два совместных предприятия: с компанией «Boeing» (первичная механическая обработка заготовок и завод по обработке штамповок) и с российской компанией АО «Аркиник СМЗ» (производство деталей из титановых и алюминиевых сплавов). Кроме того, заключены долгосрочные соглашения с ведущими зарубежными авиа- и двигателестроительными компаниями «Safran», «Rolls-Royce», «Embraer», а также состоялась продажа контрольного пакета корпорации частным инвесторам. Результатом проведенной работы стало образование двух новых производственных предприятий путем реализации инвестиционной программы с общим объемом инвестиций более 90 млрд рублей; углубление переработки сырья и степени техноло-

гичности выпускаемой продукции, а также более чем втроекратный рост выручки корпорации с 26 до 89 млрд рублей за 9 лет³.

На потенциал использования данного принципа бизнес-моделирования в ходе диверсификации указывают и специалисты по экономике и управлению в ОПК.

Возможно включение в контур диверсифицируемых предприятий внешних команд, обладающих необходимыми компетенциями, или покупка технологических компаний, имеющих свои инновационные решения и ниши на рынках высокотехнологичной продукции. Целесообразно и выделение гражданских высокотехнологичных производств в отдельные бизнесы, с образованием отдельных юридических лиц, затем включаемых в состав [Фролов 2019].

Реализуется данный принцип путем формирования организационного капитала бизнес-модели предприятия в части блока 3. «Производственная система» (элементы: 3.1. «Поставщики и инфраструктура»; 3.2. «Процесс создания ценности»; 3.3. «Ресурсное обеспечение») – см. табл. Следует еще раз подчеркнуть, что эти элементы бизнес-модели как раз и содержат в себе полное описание производственной подсистемы предприятия.

4. Четвертый принцип реформирования бизнес-модели предусматривает ориентацию подсистемы управления, помимо выполнения традиционных функций, на контроль эффективности и сбалансированности самой бизнес-модели, а также поддержание и развитие производственной и социальной подсистем предприятия. Реализуется этот принцип путем формирования организационного капитала бизнес-модели предприятия в части блока 4. «Организация и управление» (элементы: 4.1. «Структура, процесс и методы управления» и 4.2. «Организационное поведение») – см. табл. Практика показывает, что сбалансированность бизнес-модели является одним из ключевых факторов успеха всего бизнеса. Массовые банкротства оборонных предприятий в 90-х годах прошлого столетия во многом оказались вызваны несоответствием их производственных и организационных возможностей (компетенций) требованиям к номенклатуре и потребительским свойствам продукции, предъявляемым потребителями. Это было связано с незнанием или игнорированием запросов каких-либо иных потребителей, кроме государственного заказчика, устаревшими форма-

³ *Выборных М.В.* Диверсификация – один из ключевых инструментов реализации стратегии развития ОПК. Подход и инструменты ГК «Ростех». Презентация на круглом столе «Армия – 2019». С. 9.

ми взаимоотношений с партнерами, консерватизмом применяемых структур, процессов и методов управления; отсутствием налаженного сервиса и послепродажного обслуживания; низким уровнем кооперации. То есть, другими словами, с несбалансированностью бизнес-модели.

5. Пятый принцип реформирования бизнес-модели декларирует необходимость постоянного контроля принимаемых организационно-управленческих решений на соответствие требованиям максимизации доходов предприятия и снижения его затрат. В этой связи получили развитие многочисленные так называемые стили (шаблоны) бизнес-моделей. Как отмечают О. Гассман, К. Франкенбергер и М. Шик,

...мы проанализировали наиболее революционные инновации в области бизнес-моделей за последние 50 лет и выявили предсказуемые и систематические шаблоны, лежащие в их основе. К своему удивлению, мы обнаружили, что более 90% всех инновационных бизнес-моделей просто-напросто комбинируют существующие идеи и концепции из других областей. Сделанный вывод можно обратить в свое преимущество, совсем как инженеры используют методы дизайна, включающие определенные технические правила и эвристические процедуры [Гассман, Франкенбергер, Шик 2017, с. 3–4].

Стиль (шаблон) бизнес-модели в концентрированном виде описывает конфигурацию тех принципиальных ключевых технических и организационно-управленческих решений, которые лежат в основе конкурентных преимуществ предприятия, обеспечивают ему растущие доходы при рациональном использовании ресурсов. В оборонно-промышленном комплексе сегодня уже используются такие стили бизнес-моделей, как: «аренда вместо покупки» (оплата за право временного использования), «аффилирование» (предприятие помогает партнерам продвигать продукты на рынке, получая выгоду от успешного взаимодействия); «брендинг ингредиентов» (данная бизнес-модель предполагает брендование продукта, который можно приобрести только как ингредиент другого продукта); «бритва и лезвие» (базовый продукт предлагается по низкой цене, а дополнительные товары, необходимые, чтобы ими пользоваться, реализуются по завышенным ценам, обеспечивая большую часть прибыли); «аутсорсинг»; «лизинг». Между тем, учитывая, что только в одной последней упомянутой нами монографии приведены примеры 55 стилей (шаблонов) бизнес-моделей, поле для расширения деятельности здесь значительно. Реализуется этот принцип путем формирования организационного капитала биз-

нес-модели предприятия в части блока 5. «Финансы» (элементы: 5.1. «Источники и объемы доходов» и 5.2. «Ранжированные приоритеты затрат») – см. табл.

Заключение

Таким образом, совокупность принципов реформирования бизнес-модели с позиции создания условий для внедрения новых методов организации и развития производственных подсистем включает в себя:

- ориентацию модели бизнеса на решение проблем потребителя (ценностный подход);
- контроль полного жизненного цикла продукта, определяющего состав его ценностного предложения;
- отсутствие примата производственных возможностей предприятия при выстраивании бизнеса, ориентированного на создание и доставку ценности;
- направленность подсистемы управления на контроль эффективности и сбалансированности самой бизнес-модели, а также формирование, поддержание и развитие производственной и социальной подсистем предприятия;
- необходимость постоянного анализа принимаемых организационно-управленческих решений на соответствие требованиям максимизации доходов предприятия и снижения его затрат.

Литература

- Бизнес-модели 2018 – Бизнес-модели в управлении устойчивым развитием предприятий: Учеб. / Под общ. ред. А.Д. Бобрышева, В.М. Тумина. М.: ИНФРА-М, 2018. 289 с.
- Бобрышев, Панова 2016 – *Бобрышев А.Д., Панова Е.С.* Совершенствование методических подходов к внедрению новаций на промышленных предприятиях // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 1 (25). С. 89–96.
- Бобрышев, Тарабрин, Тарабрин 2014 – *Бобрышев А.Д., Тарабрин К.М., Тарабрин М.Б.* Организационные аспекты формирования бизнес-модели устойчивой производственной компании. М.: МАРТИТ, 2014. 248 с.
- Вылегжанин, Часовская 2019 – *Вылегжанин О.Е., Часовская Л.А.* Ведущие факторы формирования человеческого капитала в оборонно-промышленном комплексе // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 3. С. 43–54.
- Гассман, Франкенбергер, Шик 2017 – *Гассман О., Франкенбергер К., Шик М.* Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2017. 432 с.

- Катъкало 2008 – *Катъкало В.С.* Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Высш. шк. менеджмента, 2008. 546 с.
- Клейнер 2011 – *Клейнер Г.Б.* Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9. № 3. С. 3–28.
- Корчагова, Крушняк 2016 – *Корчагова, Л.А., Крушняк, В.Е.* Роль и значение фирменного стиля в формировании имиджа компании и продвижении ее товаров и услуг // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2016. № 2. С. 112–123.
- Остервальдер, Пинье 2020 – *Остервальдер А., Пинье Ив.* Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / Пер. с англ. М. Кульневой. 9-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2020. 288 с.
- Тамбовцев 2010 – *Тамбовцев В.Л.* Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 5–40.
- Фролов 2019 – *Фролов И.Э.* Диверсификация ОПК: Цель, промежуточный этап или средство развития? // Новый оборонный заказ. Стратегии. 2019. № 4. С. 74–77.
- Чемезов, Волобуев и др. 2017 – *Чемезов С.В., Волобуев Н.А., Коптев Ю.Н., Каширин А.И.* Диверсификация, компетенции, проблемы и задачи. Новые возможности // Инновации. 2017. № 4 (222). С. 3–26.
- Шумпетер 1982 – *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Пер. с нем. В.С. Автономова и др. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
- Ягафарова 2008 – *Ягафарова Е.Ф.* Устойчивость конкурентного преимущества фирмы с точки зрения ресурсной концепции // Известия ПГПУ. 2008. № 6 (10). С. 30–35.

References

- Bobryshev, A.D. and Tumin, V.M. (eds.) (2018), *Biznes-modeli v upravlenii ustoychivym razvitiem predpriyatii: uchebnik* [Business models in the management of sustainable development of enterprises. Textbook], INFRA-M, Moscow, Russia.
- Bobryshev, A.D. and Panova, E.S. (2016), “Improvement of methodological approaches to the introduction of innovations in industrial enterprises”, *MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitiye)*, vol. 7, no. 1 (25), pp. 89-96.
- Bobryshev, A.D., Tarabrin, K.M. and Tarabrin, M.B. (2014), *Organizacionnyye aspekty formirovaniya biznes-modeli ustoychivoi proizvodstvennoi kompanii* [Formation of a business model for steady production company. Organizational aspects.], MARTIT, Moscow, Russia.
- Chemezov, S.V., Volobuev, N.A., Koptev, Yu.N. and Kashyurin, A.I. (2017), “Diversification, competencies, issues and tasks. New Opportunities”, *Innovatsii*, no. 4 (222), pp. 3-26.
- Frolov, I.E. (2019), “The Defense industry diversification. Goal, intermediate stage or means of development?”, *Novyi oboronnyi zakaz. Strategii* [New defense order. Strategies.], no. 4, pp. 74-77.
- Gassmann, O., Frankenberger, K. and Csick, M. (2017), *Biznes-modeli: 55 luchshih shablonov* [Business Models. 55 Superior Models], Transl. from Engl., Alpina Publisher, Moscow, Russia.

- Katkalov, V.S. (2008), *Evolutsiya teorii strategicheskogo upravleniya* [Evolution of the strategic management theory], Vysshaya shkola menedzhmenta, Saint Petersburg, Russia.
- Kleiner, G.B. (2011), "Resource Theory of System Organization of Economics", *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*, vol. 9, no. 3, pp. 3-28.
- Korchagova, L.A. and Krushniak, V.E. (2016), "The role and importance of corporate style in forming the image of the company and promoting its goods and services", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 2, pp. 112-123.
- Osterwalder, A. and Pigneur, Y. (2020), *Postroenie biznes-modelei. Nastol'naya kniga stratega i novatora* [Business Model Generation. A Handbook for the strategist and innovator], Tr. from English by M. Kul'neva, Alpina Publisher, Moscow, Russia.
- Schumpeter, J.A. (1982), *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: (Issledovanie predprinimatel'skou pribyli, kapitala, kredita, procenta i tsikla kon'yunktury)* [Theory of Economic Development. (Study of Business Profits, Capital, Credit, Interest, and Market Conditions Cycle)], Tr. from Germ. by V.S. Avtonomov et al., Progress, Moscow, Russia.
- Tambovtsev, V.L. (2010), "Strategic theory of the company. Status and possible development", *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*, vol. 8, no. 1, pp. 5-40.
- Vylegzhanin, O.E. and Chasovskaya, L.A. (2019), "The determining factors in the formation of human capital in the military-industrial complex", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 3, pp. 43-54.
- Yagafarova, E.F. (2008), "Stability of competitive edge of the company in terms of resource concept", *Izvestiya PGPU*, no. 6 (10), pp. 30-35.

Информация об авторах

Артур Д. Бобрышев, доктор экономических наук, профессор, Всероссийский научно-исследовательский институт «Центр», Москва, Россия; 123242, а/я 1, Россия, Москва, ул. Садовая Кудринская, д. 11, стр. 1; 3646410@mail.ru

Оксана Е. Гудкова, кандидат экономических наук, Рязанский государственный радиотехнический университет, Рязань, Россия; 390005, Россия, Рязань, ул. Гагарина, д. 59/1; gudkovaok@mail.ru

Information about the authors

Artur D. Bobryshev, Dr. of Sci. (Economics), professor, All-Russian Research Institute "Center", Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 11, Sadovaya Kudrinskaya Str., Moscow, Russia, 123242; 3646410@mail.ru

Oksana E. Gudkova, Cand. of Sci. (Economics), Ryazan State Radio Engineering University, Ryazan, Russia; bld. 59/1, Gagarin Str., Ryazan, Russia, 390005; gudkovaok@mail.ru

Трансформация цифровой экономики в национальные налоговые системы зарубежных стран

Оксана М. Махалина

*Государственный университет управления, Москва, Россия
toxanam@mail.ru*

Виктор Н. Махалин

*Государственный университет управления, Москва, Россия
mahalinviktor@mail.ru*

Аннотация. Актуальность настоящей статьи обусловлена практической целесообразностью изучения зарубежного опыта налогообложения с целью последующего использования в процессе совершенствования отечественного механизма налоговой системы. Существующие различия в нормативных актах налогового законодательства во многих государствах позволяют международным корпорациям использовать разнообразные способы уклонения от уплаты достаточного количества налогов. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) борется с такими налоговыми преступлениями корпораций на протяжении нескольких лет, но не всегда предлагает решения с учетом устранения потенциальных негативных последствий для развивающихся стран. С этой целью в 2013 г. был разработан и в окончательной форме в 2015 г. принят план BEPS, который представляет собой перечень мероприятий ОЭСР по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и выводу из-под налогообложения транснациональных компаний. В статье рассмотрены международные проекты, основанные на глобальном мониторинге налоговых служб различных государств и современные тренды развития и совершенствования налогового администрирования в соответствии с требованиями плана BEPS и цифровой экономики. Эти мероприятия представлены в статье как система адаптации налоговой службы к новым способам ведения бизнеса, основанного на развивающейся цифровой экономике. При этом решаются две проблемы адаптации налогообложения. Во-первых, как определить налоговое присутствие в данной налоговой юрисдикции. Во-вторых, какова роль данных и пользователей и их зависимость от нематериальных активов, которые характеризуют новые цифровые бизнес-модели, как и где создается конечный продукт или услуга. В заключение сформулированы рекомендации по организа-

ции эффективного и действенного налогообложения участников производственного процесса в условиях цифровой экономики: необходимо ограничить налогоплательщиков от излишних издержек, связанных с налоговым администрированием; введение справедливого подхода к субъектам экономической деятельности с пропорциональной налоговой нагрузкой; способствовать правовой и нормативной определенности; соблюдение принципов свободной конкуренции с отсутствием каких-либо протекционистских мер со стороны государства; смягчение воздействия на страны со слабой экономикой.

Ключевые слова: цифровая экономика, международное налогообложение, ОЭСР, BEPS, налоговое администрирование, цифровизация, налоговая конкуренция

Для цитирования: Махалина О.М., Махалин В.Н. Трансформация цифровой экономики в национальные налоговые системы зарубежных стран // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 38–51. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-38-51

Transformation of the digital economy into the national tax systems of foreign countries

Oksana M. Makhalina

State University of Management, Moscow, Russia, moxanam@mail.ru

Victor N. Makhalin

State University of Management, Moscow, Russia, mahalinvictor@mail.ru

Abstract. The relevance of this article is due to the practical purpose of studying the foreign experience of taxation with a view to further use in the process of improving the Russian mechanism of the tax system. Existing differences in tax legislation in many countries allow international corporations to use a variety of ways to avoid paying enough taxes. The organization for economic cooperation and development (OECD) has been fighting such corporate tax crimes for several years, but has not always offered solutions that address the potential negative consequences for developing countries. To this end, the BEPS plan was developed in 2013 and finally adopted in 2015. It is a list of OECD measures to counteract the erosion of the tax base and the removal of multinational companies from taxation. The article considers international projects based on global monitoring the tax services of various States and current trends in the development and improvement of the tax administrating in accordance with the requirements of the BEPS plan and the digital economy. Those measures are presented in the article as a system for adapting the tax service to new ways of doing business based on the developing digital economy. At the same time, two issues of tax adaptation are solved. First, how to determine the tax presence in a given tax jurisdiction. Second, what is the role of the

data and users and their dependence on intangible assets that characterize new digital business models, how and where the final product or service is created. In conclusion, the authors formulate recommendations for the organization of effective and efficient taxation of participants in the production process in the digital economy: it is necessary to secure taxpayers against unnecessary costs associated with tax administrating; the introduction of a fair approach to economic entities over a proportional tax burden; promote legal and regulatory certainty; comply with the principles of free competition in the absence of whatsoever protectionist measures on the part of the state; mitigate the impact on countries with weak economies.

Keywords: digital economy, international taxation, OECD, BEPS, tax administrating, digitalization, tax competition

For citation: Makhalina, O.M. and Makhalin, V.N. (2020), "Transformation of the digital economy into the national tax systems of foreign countries", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 38-51, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-38-51

Проблема налогообложения цифровой экономики становится все более актуальной в политических программах стран всего мира, в то время как Организация экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) стремится достичь международного консенсуса по этому вопросу. К 2020 г. цифровая экономика достигла колоссальных масштабов и продолжает расти. Семь технологических гигантов сейчас входят в ТОП-10 публичных компаний по рыночной капитализации [Орлова 2019]. Прогнозируется, что в предстоящем десятилетии совокупная стоимость транзакций, осуществляемых цифровыми платформами, будет расти на 35% в год. По данным Оксфам¹, цифровая экономика в настоящее время составляет 15% от валового внутреннего продукта, хотя, согласно оценкам, она может достичь 25% в течение 5–10 лет. Современная конкурирующая цифровая экономика, основанная на использовании новых информационных программ и технологий, разработке креативных систем управления на базе цифровых платформ, использования технологий блокчейн и интернета вещей, анализа больших массивов данных (Биг Дата), порождает разнообразие и число угроз информационной безопасности (ИБ), которые представляют «совокупность действий и факторов, создающих опасность нанесения

¹ Global Top 100 companies by market capitalization by PWC. July 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2019/global-top-100-companies-2019.pdf> (дата обращения 21 янв. 2020).

ущерба национальным интересам в информационной сфере» [Махалина, Махалин 2018, с. 59]. Одним из таких факторов является возрастающий объем информации, большую часть которой будут производить компании. По прогнозам IDC (International Data Corporation), к 2025 г. объем данных во всем мире вырастет в 10 раз по сравнению с 2017 г. Это приведет к увеличению расходов компаний на хранение и анализ больших данных. Если в 2017 г. эти расходы составляли 150 млрд долларов, то к 2020 г., по прогнозу экспертов, они достигнут около 210 млрд долларов [Махалина, Махалин 2020].

Развитие цифровых бизнес-моделей отражает основные проблемы традиционных налоговых систем и может иметь определенные последствия как для сбалансированности бюджета, так и для экономической устойчивости страны в целом. Причина этого заключается в том, что налоговые системы не адаптированы к новым способам ведения бизнеса, подразумеваемым значительным развитием цифровой экономики. Проблема возникает потому, что налоговые правила традиционно основывались на принципе «постоянного представительства»: налогообложение связано с местом, где вся или часть коммерческой деятельности осуществляется физически. Эта система определения экономической деятельности, подлежащей налогообложению, исчерпала себя в эпоху цифровизации по крайней мере по двум причинам. Во-первых, становится все труднее установить налоговое присутствие (так называемое «связующее звено») определенных компаний, учитывая, что модели цифрового бизнеса позволяют предоставлять цифровые услуги с минимальным физическим присутствием в данной налоговой юрисдикции. Во-вторых, роль данных и пользователей и зависимость от нематериальных активов, которые характеризуют новые цифровые бизнес-модели, ставят под вопрос, как и где создается конечный продукт или услуга. ЕС, в частности, подчеркивает роль пользователей как генераторов контента данных и создателей стоимости в цифровой экономике². Кроме того, как показывает недавнее исследование, цифровые предприятия получают выгоду от более эффективных стимулов, таких как более выгодные нормы амортизации и кредиты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы [Архипова, Гуриева 2018]. Это может снизить их эффективную среднюю на-

² Fair Taxation of the Digital Economy. European Commission. 21 March 2019 [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/fair-taxation-digital-economy_en (дата обращения 21 янв. 2020).

логовую ставку по сравнению с традиционными³. Рост цифровой экономики в сочетании с существующими стратегиями налогового планирования усугубляет уклонение от уплаты налогов.

Предлагаемые решения варьируются от введения «дополнительного» налога, специально предназначенного для доходов определенных типов крупных цифровых предприятий, до кардинальной переработки системы корпоративного подоходного налога, которая будет стремиться к ориентации на пользователя. До настоящего времени международные дебаты по этой теме в основном проходили в рамках BEPS (Размывание налоговой/налогооблагаемой базы и вывод доходов/прибыли из-под налогообложения) от ОЭСР⁴, но они все чаще сталкиваются с трудностями из-за сопротивления некоторых крупных международных игроков. Активизируются усилия по выработке глобального решения растущих споров о том, каким образом вводить налоги для транснациональных предприятий в экономике в контексте цифровизации. Существует несколько путей решения данной проблемы [Пушкарева 2019].

1. Изменение существующих правил, которые делят право облагать налогами доходы транснациональных компаний между юрисдикциями. К ним относятся традиционные правила трансфертного ценообразования и принцип вытянутой руки, чтобы учесть изменения, произошедшие в результате цифровизации.

2. Придерживание правил BEPS, которые призваны предоставить юрисдикциям средство правовой защиты в случаях, когда доходы облагаются нулевым или очень низким налогом.

Несмотря на прогресс в области косвенного налогообложения в ЕС, ситуация с прямым налогообложением была строго противоположной.

Другие организации, такие как ICRIT (Международная конференция по робототехнике и интеллектуальным технологиям), предлагают отличный от ОЭСР подход. Они заявляют, что более справедливым и эффективным подходом было бы обложение налогом транснациональных корпораций как отдельного имущественного комплекса без детализации на дочерние предприятия. Другими

³ Digital Tax Index 2017: Locational Tax Attractiveness for Digital Business Models by PWC. Executive Summary. [Online], available at: <https://www.pwc.de/de/industrielle-produktion/executive-summary-digitalisierungsindex-en.pdf> (дата обращения 15 янв. 2020).

⁴ ICRIT propone un nuevo sistema tributario para acabar con los paraísos fiscales, que incorporar a un reparto mundial junto a una bajada de impuestos corporativos. 8 February 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ciat.org/administraciones-tributarias-y-economia-digital-el-futuro-es-hoy/> (дата обращения 21 фев. 2019).

словами, они выступают за так называемый унитарный подход. Они предлагают рассматривать транснациональные корпорации как объединенные предприятия, объединяя их с глобальным эффективным минимальным налогом в 20–25%. По их мнению, это значительно уменьшило бы финансовые стимулы, благодаря которым транснациональные корпорации делегируют права между юрисдикциями и странам, тем самым снижая свои налоговые ставки.

Для Европейской комиссии термин «совместная экономика» относится к бизнес-моделям, в соответствии с которыми совместные платформы создают открытый рынок для временного предложения товаров и услуг, часто частными лицами. Отмечается, что существуют факторы, которые позволили прогрессу этих платформ, такие как новые технологии и аналогичные изменения в рекомендациях по потреблению. В этом определении признается присутствие трех участников: поставщиков или поставщиков услуг, пользователей (конечных потребителей или предприятий) и посредников (онлайн, платформы для совместной работы и т. д.).

Все эти новые способы совершения сделок открыли новые возможности для уклонения от уплаты налогов. Дискуссия возникает не только из-за больших сумм, которые государства не могут собрать, но также из-за огромного неравенства, вызванного эффективными прямыми налогами, которые эти «цифровые гиганты» в конечном итоге платят, по сравнению с теми, которые уплачиваются другими факторами производства, такими как труд. При этом риск, связанный с различными решениями, применяемыми в странах путем одностороннего сбора налогов с этих налогоплательщиков, заключается в том, что «цифровые гиганты» в конечном итоге переводят как прямые, так и косвенные налоги пользователям (потребителям), в результате чего социальное неравенство будет только расти.

Очень важным вопросом является проблема выявления сторон, участвующих в бизнесе, что связано с разницей между физическим участием тех, на кого фактически ложится бремя по уплате налога. Так, например, в услуге аренды недвижимости, предоставляемой компанией «Н», обычно участвуют три стороны: владелец недвижимости, который передает ее в лизинг, лизингополучатель, который является пользователем (бизнесом или конечным потребителем), и, наконец, платформа, которая действует как связующее звено между двумя сторонами. Задача состоит в том, чтобы идентифицировать каждую из сторон, чтобы таким образом требовать уплату налога в той степени, в которой налогооблагаемые события происходят в соответствии с законодательством. С этой целью могут внедрять информационные системы, реестры бенефициаров или другие меры, как это делается в настоящее время, например,

когда посредником является агентство недвижимости, согласно примеру выше.

Например, в Испании Airbnb и другие подобные посредники были обязаны собирать данные о хостах и клиентах, которые использовали платформы в течение года. Это новое информационное обязательство было установлено, чтобы не допустить случаев, когда физические или юридические лица подвергались налоговому мошенничеству, в частности так называемые «платформы сотрудничества», которые выступают в качестве посредников при предоставлении жилья в туристических целях⁵.

Также необходим анализ относительно того, кто устанавливает цену, кто является владельцем предлагаемых товаров или услуг, выступает ли платформа в качестве посредника или прямого поставщика. Например, налоговая служба Аргентины постановила, что водители автомобилей через платформу UBER являются зависимыми работниками, поэтому косвенные затраты на рабочую силу должны облагаться налогом⁶. Также она определила, что доходы от НДС, связанные с импортом услуг, предоставляемых определенными цифровыми платформами, будут удерживаться и уплачиваться непосредственно компаниями, которые управляют кредитными или дебетовыми картами, поскольку большинство транзакций осуществляется этим способом. То есть каждая страна должна начать определять в рамках своей нормативной базы, как все эти новые предприятия цифровой экономики платят разные налоги, принимая во внимание различные компании, участвующие в предлагаемых новых видах бизнеса.

Форум по налоговому администрированию ОЭСР, проходивший в Чили в марте 2019 г., был посвящен четырем приоритетным вопросам [Пушкарева 2018]:

- исполнение принципов БЭПС и налоговой определенности;
- улучшение международного сотрудничества;
- поддержка цифровизации в области налогового администрирования;
- улучшение потенциала налоговых органов развивающихся стран.

⁵ Airbnb tendrá que entregar a Hacienda todos los datos de anfitriones y clientes // Eldiario. 18 July 2018 [Электронный ресурс]. URL: https://cronicaglobal.eldespanol.com/business/airbnb-colabora-hacienda-privilegios-alquileres-turisticos_234633_102.html (дата обращения 21 дек. 2019).

⁶ La AFIP le reclama a Uber impuestos por más de \$358 millones // InfobaeEconomico. 28 April 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/afip-le-reclama-uber-358-millones-en-concepto-de-tributos-y-cargas-sociales> (дата обращения 21 дек. 2019).

В ходе форума акцент был сделан на сотрудничество, сфокусированное на двух областях: «общий стандарт отчетности» с целью расширения и совершенствования полученного на его основе анализа и на цифровой экономике, чтобы обеспечить эффективное налогообложение торговли через цифровые платформы. Что касается цифровой экономики, то на форуме решили изучить возможность использования новых технологий, аналитических инструментов и анализа данных для совершенствования признаков соответствия, снижения административной нагрузки, повышения эффективности и улучшения обслуживания налогоплательщиков. Было решено изучить возможность расширения сотрудничества в этой сфере. Все эти вопросы, несомненно, будут способствовать лучшему налоговому контролю за цифровой экономикой.

Нет сомнения в том, что прозрачность и обмен информацией являются ключом к борьбе с уклонением от уплаты налогов на международном уровне. Разработка международных стандартов налогообложения для цифровой торговли предполагает комплексный анализ и совместную работу между странами⁷. Это более тесное сотрудничество и сотрудничество между ТП также позволяет применять в разных странах лучшие практики по данному вопросу для управления цифровой экономикой. Переходя к конкретным налоговым инициативам нельзя не отметить налог на цифровые услуги в Индии, под налогообложение которого попадают платежи за рекламу в Интернете. В Европе уже в 2014 г. Венгрия ввела налог на рекламу для компаний со значительным оборотом от вещания или публикации рекламы, т. е. для двух секторов, где цифровой бизнес играет ключевую роль.

Под угрозой односторонних мер со стороны суверенных государств по введению заградительных налогов Европейская комиссия выдвинула в марте 2018 г. две инициативы о справедливом и эффективном налогообложении цифровой экономики. Во-первых, временное решение предусматривает введение 3% налога на цифровые услуги, применяемого к доходам, полученным в результате предоставления конкретных услуг компаний с годовым глобальным доходом от определенных цифровых услуг в 750 млн евро и налогооблагаемым доходом ЕС в размере 50 млн евро. Во-вторых, долгосрочное решение потребовало бы обновления концепции

⁷ *García G., Gonzalez de Frutos U. 3 iniciativas clave del G20 para potenciar la política fiscal internacional // Inter-American Development bank. 25 April 2019 [Электронный ресурс]. URL: Geraldine García, Ubaldo Gonzalez de Frutos. 3 iniciativas clave del G20 para potenciar la política fiscal internacional (дата обращения 17 янв. 2020).*

«постоянного представительства» для учета «значительного цифрового присутствия». Это предложение влечет за собой общую реформу национальных систем корпоративного подоходного налога и введение правил распределения прибыли для цифрового бизнеса. Предлагаемый общий подход ЕС направлен, в частности, на то, чтобы предотвратить создание препятствий для стартапов, а также расширений малых и средних предприятий, избежать фрагментации рынка и минимизировать негативное влияние на инвестиции, инновации и, в конечном итоге, рост. Он также намеревался не допустить, чтобы государства-члены «делали это в одиночку», но не достиг консенсуса в Совете [Орлова 2019, с. 33].

Сенатом французского парламента 11 июля 2019 г. был утвержден налог на цифровые услуги, который взимается по ставке 3% с валового дохода, получаемого от цифровой деятельности. Закон касается не только цифровых компаний, но и, в более общем смысле, цифровых бизнес-моделей. Французский налог на цифровые услуги взимается с двух типов цифровых услуг:

- предоставление цифрового интерфейса, позволяющего пользователям устанавливать контакты и взаимодействовать с другими («посреднические услуги»). Существует список исключенных услуг, таких как, например, поставка цифрового контента, услуг связи и соответствующих платежных услуг;
- предоставление услуг рекламодателям, целью которых является размещение целевых рекламных сообщений на цифровом интерфейсе на основе данных, собранных о пользователях и созданных после консультации с таким интерфейсом. Покупка и хранение рекламных сообщений, мониторинг рекламы и измерение эффективности, а также управление и передача пользовательских данных подпадают под эту категорию («рекламные услуги на основе пользовательских данных»). Рекламные услуги на цифровом интерфейсе, не ориентированные на данные пользователя, де-факто не облагаются налогом.

Французское законодательство неизменно затронуло такие технологические гиганты США, как Alphabet, eBay и Facebook. Данный тип налога Европейский союз продвигал годами. Воодушевленные позицией ЕС, страны Азии и Латинской Америки начали дискуссии о том, как облагать налогом доходы технологических гигантов, полученные на их территориях [Timothy, Schechner 2018]. В случае реализации этих инициатив они могут привлечь миллиарды долларов в местную экономику в виде налогов на технологические компании.

Стоит отметить, что налогообложение крупных цифровых компаний на основе их валовых доходов является слишком грубым ин-

струментом для решения проблемы предполагаемого бюджетного дефицита местных органов власти. Данные решения, в особенности для развивающегося рынка, могут иметь фатальные последствия, вплоть до масштабного вывода капитала. Поэтому необходима более предметная дискуссия по данному вопросу и более компромиссные идеи для обеспечения справедливого и эффективного налогообложения.

Характер бизнеса быстро меняется. Цифровые услуги продолжают вытеснять многочисленные физические продукты, а интернет-магазины и интернет-сайты продолжают заменять многие магазины и физические заведения⁸. Таким образом, цифровая компания, обслуживающая местный рынок, скорее всего, будет Facebook, Airbnb или Uber, чем местный представитель. Тем не менее местное правительство не может легко навязать свои налоговые льготы этой иностранной цифровой компании. Ни его местные доходы, ни расходы, понесенные для получения этих доходов, не могут быть надежно оценены, что затрудняет проверку местного налогооблагаемого дохода. Этот факт в сочетании с утверждениями о том, что технологические гиганты уклоняются от уплаты налогов, о чем свидетельствуют их низкие налоговые ставки по сравнению с местными корпорациями, заставляет местные органы власти придумывать альтернативные способы налогообложения иностранных корпораций⁹. Предлагаемый налог в 3% имитирует способ сбора налогов на дивиденды, проценты и доходы от роялти с местной экономики при одновременном решении двух проблем. Во-первых, налоги собираются на валовые денежные переводы, что устраняет необходимость расчета чистой прибыли. Во-вторых, эти налоги удерживаются у источников, оставляя бремя сбора и уплаты налогов иностранцам.

Таким образом, существует множество аргументов против идеи о налогах с доходов на крупные иностранные цифровые корпорации. Во-первых, в отсутствие четкого определения «крупной» и «цифровой» компании предложения ЕС равносильны торговой войне против компаний США. Во-вторых, снизились ли налоговые сборы правительств ЕС с течением времени и существует ли

⁸ *Mims Ch.* A Surprisingly Long List of Everything Smartphones Replaced // MIT Technology Review [Электронный ресурс]. URL: <https://www.technologyreview.com/2012/07/23/184824/a-surprisingly-long-list-of-everything-smartphones-replaced/> (дата обращения 11 янв. 2020).

⁹ *Leonhardt D.* The Big Companies That Avoid Taxes // The New York Times. 18 October 2016 [Электронный ресурс]. URL: https://www.opednews.com/Quicklink/The-Big-Companies-That-Avo-in-General_News-Check-the-box-Tax-Loophole_Corporations_Economic_Reform-161019-142.html (дата обращения 25 марта 2020).

необходимость в альтернативных источниках корпоративных налогов. В-третьих, критики утверждают, что нет последовательных доказательств того, что интернет-фирмы платят налоги по более низким ставкам, чем другие фирмы¹⁰. В-четвертых, избирательное введение налогов может нарушать двусторонние налоговые соглашения и может угрожать тотальной торговой войной, сокращением международной торговли и коммерции. Наконец, должны ли все цифровые корпорации платить один и тот же налог в размере 3%, независимо от их бизнес-модели или прибыли?

Поэтому существует необходимость в более продуманных и креативных решениях, нежели в одностороннем регулировании, особенно потому, что переход от физического мира к цифровому является неизбежным и оказывает огромное влияние на экономические системы. Например, правительства могут рассмотреть возможность увеличения акцента на налог на добавленную стоимость (НДС), который взимается на каждом этапе цепочки создания стоимости. Чем больше добавленная стоимость, пока она не достигнет конечного потребителя, тем выше общий НДС. Компании, занимающиеся цифровой электронной торговлей, должны повышать ценность маркетингового процесса, помогая продавцу найти местного покупателя. Усовершенствованный маркетинг должен увеличить доходы производителя, постоянные затраты и, как следствие, увеличение НДС. Если правительство собирает налог с продаж вместо НДС, то конечный потребитель, а не поставщики или производители, будут платить более высокие налоги на повышенную стоимость. Кроме того, повышение эффективности маркетинга, вызванное компаниями цифровой электронной торговли, должно повысить прибыль местных корпораций, увеличивая налоги, которые они платят. Поэтому, возможно, налоги, не уплаченные иностранными цифровыми корпорациями, не полностью выпадают из местной фискальной системы [Орлова 2019, с. 32].

Столкнувшись с этим растущим давлением, ОЭСР выдвинула сложную рабочую программу по поиску международного соглашения о всеобъемлющей реформе налоговых правил к концу 2020 г.¹¹ В октябре 2019 г. она опубликовала предложение о «едином под-

¹⁰ *Bunn D.* France's Digital Services Tax: Facts and Analysis // Tax Foundation. 18 March 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://taxfoundation.org/france-digital-services-tax/> (дата обращения 25 марта 2020).

¹¹ International community agrees on a road map for resolving the tax challenges arising from digitalisation of the economy. OECD [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/international-community-agrees-on-a-road-map-for-resolving-the-tax-challenges-arising-from-digitalisation-of-the-economy.htm> (дата обращения 20 марта 2020).

ходе», и комментарии были получены от общественных консультаций в середине ноября¹². В более широком плане основное внимание уделяется бизнесу, ориентированному на потребителя, который создает ценность, взаимодействуя со своей клиентской базой даже без физического присутствия на рынке, включая модели цифрового бизнеса. В предложении также предлагаются новые правила взаимосвязи, основанные на порогах доходов, а также новые правила распределения прибыли для корпоративного налогообложения. При этом остается неясным, когда инициативы ОЭСР достигнут решения.

В целом цифровизация является ускоряющимся и необратимым явлением. Бизнес все больше концентрируется в руках нескольких технологических гигантов, которые могут легко перераспределять доходы и налоги по всему миру. Таким образом, местные органы власти должны стать более гибкими, обеспечивая при этом и соблюдая основополагающие принципы во избежание двойного налогообложения. Поэтому нужно проявить прагматичность и сосредоточиться на ключевых принципах эффективного и действенного налогообложения цифровой экономики.

1. Необходимо оградить налогоплательщиков от излишних издержек, связанных с налоговым администрированием. Компаниям может потребоваться переходный период для возможности адаптировать свои системы учета, системы управления клиентами и системы управления пользователями для предоставления данных, запрашиваемых национальными налоговыми органами, или же в корне перестроить свою бизнес-модель. Кроме того, им фактически придется платить налоги в любой стране, где доступны их услуги, что увеличивает затраты на адаптацию к различным налоговым системам. Поэтому особое значение имеет в данном вопросе унификация и гармонизация налоговых систем на наднациональном уровне.

2. Соблюдать справедливый подход к субъектам экономической деятельности с пропорциональной налоговой нагрузкой, чтобы избежать нанесения вреда малым и средним предприятиям, а также стартапам. Любой налог на доходы может оказать негативное влияние на эти компании, поскольку они, как правило, являются более хрупкими с финансовой точки зрения, имеют меньше возможностей для переноса налоговых расходов в будущем и зачастую менее

¹² Public comments received on the Secretariat Proposal for a «Unified Approach» under Pillar One. OECD [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/public-consultation-document-secretariat-proposal-unified-approach-pillar-one.pdf> (дата обращения 25 марта 2020).

прибыльны или работают в убыток. Повышение их эффективной налоговой ставки может вытеснить такие компании с рынка¹³.

3. Способствовать правовой и нормативной определенности. Любые изменения в национальных системах корпоративного налогообложения должны минимизировать возможности для двойного налогообложения и двойного неналогового налогообложения. Это требует определенной координации на наднациональном уровне. Ко всему прочему, налоговая определенность является ключом к снижению затрат на ведение бизнеса. Наконец, любой новый налог должен учитывать влияние на эффективную налоговую ставку, выплачиваемую цифровыми компаниями, чтобы не препятствовать экономической активности, инвестициям и инновациям.

4. Соблюдать принципы свободной конкуренции с отсутствием каких-либо протекционистских мер со стороны государств. Налогообложение цифровой экономики не должно приводить к предоставлению избирательных преимуществ определенным секторам или, что еще хуже, определенным компаниям по сравнению с другими.

5. Смягчать воздействия на страны со слабой экономикой, поскольку малые страны могут оказаться в проигрышном положении. Любые пороговые значения доходов или другие показатели для определения налоговых прав в рамках международного решения должны учитывать такие последствия.

Лучшим решением глобальной проблемы является международное соглашение. Однако найти общий язык между разными странами не так просто. Если ОЭСР не предоставит решение к концу 2020 г., то односторонние меры могут распространиться. В этом случае ЕС должен пересмотреть свою позицию и вмешаться, чтобы избежать проблем, которые могут возникнуть. В конце концов, обоснование вмешательства ЕС в первую очередь заключалось в том, чтобы избежать искажений, в частности двойного налогообложения, которые могли бы нанести ущерб функционированию единого рынка.

Литература

- Архипова, Гуриева 2018 – *Архипова Н., Гуриева М.* Современные тенденции развития цифрового маркетинга // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2018. № 1 (11). С. 9–21.
- Махалина, Махалин 2018 – *Махалина О.М., Махалин В.Н.* Управление вызовами и угрозами в цифровой экономике России // Управление. Научно-практический журнал. 2018. № 2. С. 57–61.
- Махалина, Махалин 2020 – *Махалина О.М., Махалин В.Н.* Цифровизация бизнеса увеличивает затраты на информационную безопасность // Управление. Научно-практический журнал. 2020. № 1. С. 134–141.

- Орлова 2019 – Орлова А.А. Международные проекты развития налогового администрирования // *Налоги и финансы*. 2019. № 3 (43). С. 30–34.
- Пушкарева 2019 – Пушкарева Н.А. BEPS и экономическое неравенство: риски и возможности // *Налоги и финансы*. 2019. № 3 (43). С. 7–10.
- Пушкарева 2018 – Пушкарева Н.А. Все или ничего: конкуренция в международном налогообложении и действие 15 плана BEPS // *Налоги и финансы*. 2018. № 4 (40). С. 37–41.
- Martin, Schechner 2018 – Martin T.W., Schechner S. Facebook, Google May Face Billions in New Taxes Across Asia, Latin America: Europe's proposal to impose a new tax on tech giants is inspiring other governments // *The Wall Street Journal*. 2018. 28 October [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wsj.com/> (дата обращения 2 фев. 2020).

References

- Arkhipova, N.I. and Gurieva, M.T. (2018), "Modern trends in the development of digital marketing", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1 (11), pp. 9-21.
- Makhalina, O., Makhalin, V. (2018), "Managing challenges and threats in the digital economy of Russia", *Management. Scientific and practical journal*, no. 2, pp. 57-61.
- Makhalina, O., Makhalin, V. (2020), "Digitalization of business increases the cost of information security", *Management. Scientific and practical journal*, no. 1, pp. 134-141.
- Martin, T.W. and Schechner, S. (2018), "Facebook, Google May Face Billions in New Taxes Across Asia, Latin America: Europe's proposal to impose a new tax on tech giants is inspiring other governments", *The Wall Street Journal*, 28 October, available at: <https://www.wsj.com/> (Accessed 2 February 2020).
- Orlova, A. (2019) *International projects for the development of tax administration* [International projects for the development of tax administration.], *Taxes and Finance*, no. 3 (43), p. 30-34.
- Pushkareva, N. (2018), "All or nothing. Competition in international taxation and effect of the 15th BEPS plan", *Taxes and Finance*, no. 4 (40), pp. 37-41.
- Pushkareva, N. (2019), "*BEPS and economic inequality. Risks and opportunities*", *Taxes and Finance*, no. 3 (43), pp. 7-10.

Информация об авторах

Оксана М. Махалина, доктор экономических наук, Государственный университет управления, Москва, Россия; 109542, Россия, Москва, Рязанский пр., д. 99; moxanam@mail.ru

Виктор Н. Махалин, кандидат экономических наук, Государственный университет управления, Москва, Россия; 109542, Россия, Москва, Рязанский пр., д. 99, mahalinviktor@mail.ru

Information about the authors

Oksana M. Makhalina, Dr. of Sci. (Economics), State University of Management, Moscow, Russia; bld. 99, Ryazan Av., Moscow, Russia, 109542; moxanam@mail.ru

Viktor N. Makhalin, Cand. of Sci. (Economics), State University of Management, Moscow, Russia; bld. 99, Ryazan Av., Moscow, Russia, 109542; mahalinviktor@mail.ru

Перспективы использования Нового шелкового пути Российской Федерацией

Наталья В. Ивина

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, Москва, Россия, natasha@ivina.su*

Елизавета С. Белова

*Выставка достижений народного хозяйства ЭКСПО
Москва, Россия, jeliisaweta9604@yandex.ru*

Аннотация. В статье дан анализ инициативы Китая под названием Новый шелковый путь, предполагающий стимулирование экономики Китайской Народной Республики посредством ускорения доставки грузов в страны Европы и в целом улучшения транспортной ситуации. Отмечается, что стратегией для России по реализации ее транзитного потенциала могла бы стать оперативная подготовка международных транспортных коридоров на своей территории и эффективная дипломатия по убеждению соседних стран-конкурентов в присоединении к российским проектам, разработка для них предложений по выгодным условиям внешнеторговых отношений и транспортировки товаров через территорию РФ.

Ключевые слова: инициатива, транспортная инфраструктура, стратегическое партнерство, экономика, международное сотрудничество

Для цитирования: Ивина Н.В., Белова Е.С. Перспективы использования Нового шелкового пути Российской Федерацией // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 52–61. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-52-61

Prospects for the use of the New Silk Way by the Russian Federation

Natal'ya V. Ivina

*Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
Moscow, Russia, natasha@ivina.su*

Elizaveta S. Belova

*Exhibition of Achievements of the National Economy EXPO
Moscow, Russia, jeliisaweta9604@yandex.ru*

Abstract. This article provides an analysis of China 's initiative called the New Silk Road, which involves stimulating the economy of the People 's Republic of China by accelerating the delivery of goods to Europe and generally

improving the transport situation. It is noted that the strategy for Russia to realize its transit potential could be the operational preparation of international transport corridors on its territory and effective diplomacy to convince neighbouring rival countries to join Russian projects, to develop proposals for them on favorable conditions of foreign trade relations and transportation of goods through the territory of the Russian Federation.

Keywords: initiative, transport infrastructure, strategic partnership, economy, international cooperation

For citation: Ivina, N.V. and Belova, E.S. (2020), "Prospects for the use of the New Silk Way by the Russian Federation", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 52-61, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-52-61

Введение

В сентябре 2013 г. Си Цзиньпин – китайский лидер – выдвинул идею создания «экономического пояса Шелкового пути XXI века». По прошествии месяца эта идея была усовершенствована и названа идеей «морского Шелкового пути XXI века», а в совокупности они стали известны как «Пояс и путь».

Инициатива Пекина приобрела значительное количество сторонников и участников, что гарантировало возможность претендовать на низкопроцентные кредиты, а также сотрудничество с перспективными инвесторами.

На территории Китая успех данного проекта особенно заметен. Высокоскоростная железная дорога и скоростное шоссе связали Пекин с Урумчи.

Этот многомиллионный город превращается в главный транспортный хаб на пути в Европу и Юго-Западную Азию.

Ориентируясь на зарубежные рынки, Китай активно строит новые города и технопарки, свободные экономические зоны, а также логистические и исследовательские центры.

Говоря о России, на настоящий момент наше государство находится в стороне от проекта «Пояс и путь». Проект высокоскоростной магистрали «Москва–Казань» на протяжении нескольких лет не может начать полноценное строительство. Важнейший участок Нового шелкового пути проходит и по территории Российской Федерации. Действует этот участок с 1992 г.

После распада Советского Союза железные дороги, которые действовали в то время на территории Китая, Казахстана, России, Белоруссии, Польши, Нидерландов и Голландии, соединили в единую трассу.

Контейнерные поезда берут свое начало у берегов Желтого моря, в порту Ляньюньган, проходят через всю территорию КНР до КПП Алашанькоу на границе с Казахстаном, затем пересекают эту страну и входят на территорию России. Далее поезда следуют через Западную Сибирь, Урал и европейскую часть России и пересекают границу с Белоруссией, а затем и польскую границу.

В последние пять лет контейнерные поезда начинают движение из разных промышленных центров Китая и направляются в различные европейские страны. Товаропоток очень быстро растет. Китай активно наращивает экспорт в Европу, в то время как товарооборот с США снижается. Кроме того, с учетом потребностей китайского среднего класса возрастает спрос на европейские продукты питания, напитки, а также предметы роскоши.

Электронная торговля также очень активно расширяется и модернизируется [Стрельникова, Зенкина 2015; Зенкина 2018].

Поэтому российский участок «Нового шелкового пути» играет значимую и важную роль в осуществлении слаженной работы этого грандиозного проекта.

В 2015 г. в Кремле Президент России и председатель КНР договорились о сопряжении проектов ЕАЭС и Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП). Лидеры двух стран подписали соглашение о сотрудничестве, в котором были оговорены пути выхода на новый уровень партнерских отношений между КНР и Россией, а также формирования общего Евразийского экономического пространства [Шкаева, Зенкина 2015].

Межправительственная комиссия по сотрудничеству в развитии российского Дальнего Востока нацелена на сопряжение проектов ЕАЭС и ЭПШП.

В 2016 г. на Петербургском международном экономическом форуме Владимир Путин озвучил концепцию «Большой Евразии», которая перекликается с поиском Пекином вариантов альтернативной глобализации. Оба проекта очень перспективны и на настоящий момент уже реализуются.

Безусловно, между этими двумя проектами существуют различия. Аналитики убеждены, что Экономический пояс Шелкового пути создаст на Евразийском континенте «международную экономическую нишу», куда можно будет «вкладывать» множество проектов, которые планируются к реализации во внешнеполитической и внешнеэкономической сферах Китая.

Китайская инициатива подразумевает также создание системы, основным принципом которой будет «партнерство без образования союза».

Си Цзиньпин разработал пять мер, где на первом месте стоит усиление политического взаимодействия государств, тогда как основные принципы построения ЕАЭС провозглашают взаимодействие в экономической сфере.

Поэтому, исходя из вышеупомянутой информации, роль России заключается в движущей силе евразийской интеграции, а Китая (как инициатора ЭПП) – в укреплении отношений многостороннего стратегического партнерства и всемирного сотрудничества.

Россия из-за своего выгодного географического положения и наличия Транссибирской магистрали может рассчитывать на партнерские отношения с Китаем в проекте Нового шелкового пути. В свою очередь Китай рассматривает Россию как партнера, но не единственно возможного партнера. Каждое государство, которое хочет войти в проект и планирует это сделать, должно быть готово что-то предложить.

В 2013 г. правительство Китая выдвинуло предложение о создании транспортного коридора, который соединил бы Европу и Азию, и назвал его Новый шелковый путь, по аналогии с караванной дорогой, по который в Средние века из Китая в Средиземноморье доставлялись разнообразные товары [Луконин 2015].

Идею прошлого развивали и модернизировали, и на сегодняшний день данный проект является визитной карточкой КНР.

Началось активное обсуждение данного проекта на уровне государств, в связи с чем Китай увидел определенные векторы развития, которые заинтересовали другие страны, поэтому у проекта появился определенный девиз «Один пояс – один путь». Данный транспортный коридор должен был стать маршрутом экономического развития по всей его протяженности [Лукин 2014].

На настоящий момент проект перекалвалифицировался в инициативу пояса и пути. В 2017 г. были представлены дорожные карты с планами развития. Китайская сторона выбрала наращивание вложений в Фонд Шелкового пути как альтернативный способ инвестиций.

Данный проект изначально задумывался как логистический проект по ускоренной доставке китайских товаров из Азии в Европу, однако проект Шелкового пути значительно вырос, и его уже по праву можно назвать полноценной программой экономического развития прилегающих к маршруту территорий.

Россия в настоящий момент входит в число главных стратегических партнеров Китая, но так или иначе является основным партнером.

География вышеупомянутого проекта довольно проста. Стать участниками этого проекта могут государства, через территорию которых исторически проходил Великий шелковый путь.

В перспективе же существует вероятность, что к процессу подключатся страны Ближнего Востока и Восточной Африки, страны Европы, СНГ, а также другие африканские страны.

Наша страна не обладает особыми привилегиями для участия в проекте. Россия, как и любая другая страна, должна «продать» свои предложения по сотрудничеству. Такие предложения можно разделить на несколько направлений:

- сотрудничество КНР и ЕАЭС;
- сотрудничество в области грузовых перевозок, модернизация транспортных коридоров;
- сотрудничество в финансовой сфере;
- углубление дипломатических отношений.

Евразийский экономический союз не является исключительно российским объединением, но его можно учитывать в аспекте конкурентных преимуществ нашей страны. Российская Федерация в ЕАЭС является движущей силой, а также лидером мнений при принятии стратегически важных решений. Россия, делая упор на сокращение таможенных барьеров между странами-участницами объединения, получает единое пространство, по которому транзитом могут перемещаться китайские товары.

В 2017 г. между Китаем и ЕАЭС было подписано соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве. Основным направлением считается снижение таможенных барьеров и установление тесного взаимодействия Евразийского экономического союза с Экономическим поясом Шелкового пути. Это подтверждает то, что прозрачность таможенных и законодательных отношений внутри ЕАЭС играет на повышение конкурентоспособности нашей страны в переговорах с Китаем по перспективным транспортным маршрутам, а также грузопотокам.

Китайцы убеждены, что добрососедские отношения России с ближайшими странами позволяют в рамках международного развития интеграции предложить кратчайшие маршруты доставки грузов из Китая в Европу, увеличить скорость прохождения таможенных процедур и сократить сроки доставки грузов.

Транспортное сотрудничество между Россией и Китаем развивается и модернизируется из года в год вне зависимости от программы «Пояс и Путь», но в ее рамках можно получить огромные преимущества. Основные транспортные проекты, которые связаны или возникли в процессе обсуждения китайской инициативы Нового шелкового пути, следующие:

- 1) транспортный коридор «Китай–Монголия–Россия»;
- 2) развитие МТК «Приморье I» и «Приморье II»;

3) строительство автомобильного и железнодорожного моста между РФ и КНР на Дальнем Востоке;

4) газопровод «Сила Сибири».

Транспортный коридор «Китай–Монголия–Россия» предполагает множество проектов в сфере развития и усовершенствования инфраструктуры Центрального железнодорожного коридора, а также модернизацию приграничных пунктов пропуска на территории трех стран и другие проекты, которые включают в себя строительство новых маршрутов железных дорог и автомобильных дорог, которые в дальнейшем можно было бы включить в проект Нового шелкового пути.

Год назад началось строительство автомобильного моста между Китаем и Россией на Дальнем Востоке через р. Амур (между г. Хэйхэ провинции Хэйлунцзян и г. Благовещенском Амурской области). Объект должен был быть сдан еще в 2019 г., но этого не произошло. Обсуждение проекта строительства моста началось в 1995 г., но именно Новый шелковый путь стал толчком к активным действиям.

Примечательно, что в Еврейской автономной области реализовывался проект другого моста, который должны были построить совместно с Китаем. Это железнодорожный мост через реку Амур, который соединяет село Нижнеленинское и город Тунцзян провинции Хэйлунцзян.

Китайская сторона выполнила свои обязательства и построила половину моста. С российской стороны никакое строительство не велось до 2017 г., несмотря на неоднократные напоминания китайцев об этом долгострое. Сейчас сдача российской части моста в Еврейской АО запланирована на конец 2020 г. Между тем эти объекты транспортной инфраструктуры, которые Россия могла предложить партнерам по Новому шелковому пути еще до его широкого развития, так и не были построены, и наша страна потеряла выгоды, которые могла бы получить от их использования. А на этапе обсуждения Нового шелкового пути у России было бы преимущество в привлечении транспортных потоков по уже действующим маршрутам.

В то же время международные транспортные коридоры «Приморье-I» и «Приморье-II» стали действующими, но они сегодня, по мнению китайских экспертов, требуют инвестиций для развития и увеличения пропускной способности. Пока Россией ведется поиск инвесторов, ориентированные на эти МТК грузы идут другими маршрутами.

Для китайской стороны данные коридоры интересны тем, что открывают северо-восточным провинциям КНР кратчайший вы-

ход к морю через Приморский край. По словам директора Института центральных и восточноазиатских исследований Китайской академии наук Ли Юнцюаня в интервью изданию «Женьминь жибао», потенциал пропускной способности МТК «Приморье-I» и «Приморье-II» составляет 40–45 млн тонн, но для реализации проектов в полном объеме потребуется ряд дополнительных мер, включая финансирование реконструкции российских портовых сооружений и дорог вдоль маршрута.

Летом 2017 г. Россия и Китай подписали документ о сотрудничестве в области развития и модернизации международных транспортных коридоров «Приморье-I» и «Приморье-II». К ним также готова присоединиться Монголия в рамках трехстороннего сотрудничества.

Строительство высокоскоростной магистрали Пекин–Москва выгодно в первую очередь России, так как при имеющейся площади территории у нас низкая плотность транспортных маршрутов. Однако строительство по неизвестным причинам откладывается. Первым отрезком пути должна стать ВСМ Москва–Казань, которую в дальнейшем продлят до Китая. В открытом доступе публикуется план-график строительства, но он регулярно пересматривается и сроки отодвигаются.

На конец 2016 г. выполнялся комплекс работ по производству инженерных изысканий, данные были предоставлены ОАО «РЖД». Тогда как в первоначальном плане-графике эти даты были определены как начало строительства.

Трубопроводный транспорт специфичен для логистики, но в рамках Нового шелкового пути нельзя забывать про перспективы газопровода «Сила Сибири». Переговоры по проекту между ПАО «Газпром» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (CNPC) были длительными и сложными. Как писала Ежедневная экономическая газета Китая, переговоры зашли в тупик, потому что китайское правительство решило пересмотреть стратегию будущего энергоснабжения страны. Китай уже определил требующееся количество природного газа на десятилетие вперед, а также квоты на импорт сжиженного природного газа (СПГ), но строительство западной части газопровода было временно приостановлено.

На данный момент все недопонимания устранены, строительство продолжается, под р. Амур уже проложен тоннель для основной ветки газопровода, который выведет строительство на территорию Китая.

Если подводить итог, то можно отметить, что основные претензии китайской стороны почти для каждого российско-китайского проекта – неисполнение сроков реализации. По тем или иным при-

чинам мы задерживаем свою часть работ по совместным объектам. Кроме финансовых потерь это плохо сказывается на деловой репутации России. Что касается проекта Нового Шелкового пути, то с таким подходом мы можем просто не успеть вовремя войти в проект.

Сейчас межгосударственные отношения двух стран находятся на подъеме, и мы должны использовать этот шанс, чтобы усилить лояльность китайских партнеров к российскому бизнесу. По информации Министерства иностранных дел КНР, министр иностранных дел Ван И рассматривает Россию в качестве важного стратегического партнера в проекте Новый шелковый путь – китайская сторона открыта для сотрудничества с Евразийским экономическим союзом и заинтересована в развитии Северного морского пути [Кравченко 2016].

Таким образом, России следует более оперативно подходить к решению вопросов, связанных с инвестированием, развитием, расширением и модернизацией объектов, которые в перспективе могут войти в проект Пояса и Пути [Navrotskaya, Kovaleva 2018].

В силу сформировавшейся глобальной экономической конъюнктуры между странами Евразийского континента складывается очень высокая конкуренция за участие в совместных с Китаем проектах. В такой среде грамотной стратегией для России по реализации ее транзитного потенциала могла бы стать именно оперативная подготовка международных транспортных коридоров на своей территории и собственными силами, а также эффективная дипломатия по убеждению ближайших стран-конкурентов в присоединении к российским проектам, а не созданию своих, предложение этим странам выгодных и благоприятных условий как для внешнеторговых отношений, так и для транспортировки товаров через территорию РФ.

Литература

- Зенкина 2018 – *Зенкина Е.В.* Информационный транспорт и интернет-коммуникации как часть современной транспортной системы // Экономика и предпринимательство. 2018. № 4 (93). С. 678–681.
- Кравченко 2016 – *Кравченко Л.И.* «Новый шелковый путь» – не экономика, а геополитика // Официальный веб-сайт Центра Сулакшина (Центр научной политической мысли и идеологии). 2 августа 2016 г. URL: <http://rusrand.ru/analytics/novyj-shelkovyj-put-ne-ekonomika-a-geopolitika> (дата обращения 12.03.2020).

- Лукин 2014 – Лукин А.В. Идея «Экономического пояса Шелкового пути» и евразийская интеграция // *Международная жизнь*. 2014. № 7. С. 84–98.
- Луконин 2015 – Луконин С.А. Экономический пояс Шелкового пути: Риски и возможности для России // *Международная торговля и торговая политика*. 2015. № 4. С. 18–29.
- Стрельникова, Зенкина 2015 – Стрельникова Е.В., Зенкина Е.В. Упрощение процедур торговли в условиях современной мировой экономики // *Известия Московского государственного технического университета МАМИ*. 2015. Т. 5. № 3 (25). С. 57–60.
- Шкаева, Зенкина 2015 – Шкаева А.Г., Зенкина Е.В. Роль российско-китайского инновационного сотрудничества в обеспечении конкурентоспособности стран // *Известия Московского государственного технического университета МАМИ*. 2015. Т. 5. № 4 (26). С. 114–115.
- Navrotskaya, Kovaleva 2018 – Navrotskaya N.A., Kovaleva E.A., Kutlyeva G.M., Bogacheva T.V., Zenkina E.V., Bondarchuk N.V. Technological cooperation trends under conditions of the modern world economy // *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*. 2018. Т. 7. № 3.15 Special Issue 15. С. 288–292.

References

- Kravchenko, L.I. (2016), “Novyi shelkovyi put’” – ne ekonomika, a geopolitika [New Silk Road” – not economics, but geopoliti], Ofitsial’nyi veb-sait Tsentra Sulakshina (Tsentr nauchnoi politicheskoi mysli i ideologii), 2 avgusta 2016 available at: URL: <http://rusrand.ru/analytics/novyj-shelkovyj-put-ne-ekonomika-a-geopolitika> (Accessed 12 March 2020).
- Lukin, A.V. (2014), “The idea of ‘The Silk Road Economic Belt’ and the Eurasian Integration”, *International Affairs*, no 7, pp. 84-98.
- Lukonin, S.A. (2015), “Silk Road Economic Belt: Risks and Opportunities for Russia”, *International Trade and Trade Policy*, no 4, pp. 18-29.
- Navrotskaia, N.A., Kovaleva, E.A., Kutlyeva, G.M., Bogacheva, T.V., Zenkina, E.V. and Bondarchuk, N.V. (2018), “Technological cooperation trends under conditions of the modern world economy”, *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*, vol. 7, pp. 288-292.
- Shkaeva, A.G. and Zenkina, E.V. (2015), “The role of the Russian-Chinese investment cooperation in ensuring the competitiveness of countries”, *Izvestiya Moskovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta MAMI*, vol. 5, no 4 (26), pp. 114-115.
- Strelnikova, E.V. and Zenkina, E.V. (2015), “Trade facilitation in modern global economy”, *Izvestiya Moskovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta MAMI*, vol. 5, no № 3 (25), pp. 57-60.
- Zenkina, E.V. (2018), “Information transport and Internet communications as part of the modern transport system”, *Ekonomika i predprinimatel’stvo*, no 4 (93), pp. 678-681.

Информация об авторах

Наталья В. Ивина, кандидат экономических наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва, Россия; 119571, Москва, пр. Вернадского, д. 82, стр. 1; natasha@ivina.su

Елизавета С. Белова, Выставка достижений народного хозяйства ЭКСПО, Москва, Россия; 129223, Россия, Москва, пр. Мира, д. 119, стр. 70; jeliisaweta9604@yandex.ru

Information about the authors

Natal'ya V. Ivina, Cand. of Sci. (Economics), Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 82, Vernadskii Av., Moscow, Russia, 119571; natasha@ivina.su

Elizaveta S. Belova, Exhibition of Achievements of the National Economy EXPO, Moscow, Russia; bldg. 70, bld. 119, Mira Av., Moscow, Russia, 129223; jeliisaweta9604@yandex.ru

К вопросу о совершенствовании механизма регулирования
внешнеэкономической деятельности
Республики Узбекистан

Шохрух Б. Ахмедов

*Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Россия
Akaxmedov20@gmail.com*

Владимир М. Кутовой

Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Россия, kutovoy46@mail.ru

Аннотация. В статье проанализирована внешнеторговая политика зарубежных стран и реализация таможенной политики Республики Узбекистан. Проведен анализ методов нетарифного и тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, а также проекты активного влияния на внешнюю торговлю страны в целях ее адаптации к требованиям мировой экономики. В ходе вступления в ВТО определены основные принципы и даны предложения мер по совершенствованию таможенно-тарифного регулирования Республики Узбекистан.

Ключевые слова: таможенные тарифы, протекционизм, Всемирная торговая организация, антидемпинговое регулирование, компенсационные меры

Для цитирования: Ахмедов Ш.Б., Кутовой В.М. К вопросу о совершенствовании механизма регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 62–71. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-62-71

On the issue of improving the mechanism for regulating
foreign economic activity of the Republic of Uzbekistan

Shokhrukh B. Akhmedov

*Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation
Moscow, Russia, Akaxmedov20@gmail.com*

Vladimir M. Kutovoi

*Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation
Moscow, Russia, kutovoy46@mail.ru*

Abstract. The article analyzed the foreign trade policy of foreign countries and the implementation of the customs policy of the Republic of Uzbekistan. The analysis of methods of non-tariff and tariff regulation of foreign economic

activity was carried out, as well as projects of active influence on foreign trade of the country in order to adapt it to the requirements of the world economy. During the WTO accession, the main principles were defined and proposals were made for measures to improve the customs and tariff regulation of the Republic of Uzbekistan.

Keywords: customs tariffs, protectionism, World Trade Organization, anti-dumping, countervailing measures

For citation: Akhmedov, S.B. and Kutovoi, V.M. (2020), "On the issue of improving the mechanism for regulating foreign economic activity of the Republic of Uzbekistan", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 62-71, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-62-71

Введение

Государственная координация внешнеэкономической сферы реализуется, как правило, при помощи таможенного регулирования и нетарифных мер координации, к которым относятся технические стандарты и нормы лицензирования, антидемпинговые и компенсационные налоги, санитарные и ветеринарные меры и т. д.

Во всех странах сегодня растет степень воздействия на развитие конкурентоспособности страны и, соответственно, внешнеэкономическую сферу.

В государствах, ведущих либеральную финансово-политическую деятельность, правительством влияет на рынок большей частью с поддержкой таможенного тарифа (США). В прочих странах в целях адаптации к условиям мировой экономики реализуются проекты активного воздействия на хозяйственную структуру, включая стимулирование производств, способных соответствовать довольно высоким условиям новейшего мирового товарного рынка (Япония, Франция, Италия) [Кутовой, Попков 2019].

Основные принципы и предложения мер по совершенствованию тарифного регулирования

Осуществление тарифного регулирования ВЭД должно исходить из следующих основополагающих принципов [Мировая экономика 2019]:

- 1) оптимальное соотношение методов протекционизма и фри-тредерства (свободной торговли);
- 2) независимость тарифно-таможенного регулирования от политических взаимоотношений между государствами;

3) обеспечение энергетической, продовольственной, технологической безопасности и самообеспеченности за счет развития ключевых отраслей экономики;

4) необходимость обеспечения занятости населения;

5) смягчение последствий экономического кризиса в стране или отдельных отраслях в случае его возникновения;

6) стимулирование конкуренции между отечественными и зарубежными производителями;

7) открытость и прозрачность таможенных пошлин и ставок;

8) осуществление политики тарифного регулирования ВЭД в увязке с проводимой промышленной политикой и с учетом реального уровня конкурентоспособности производимых товаров.

Процесс таможенно-тарифного регулирования должен осуществляться с учетом процесса либерализации в части поэтапного снижения импортных тарифов. Это означает, что необходимо постепенно снижать импортные тарифы с целью либерализации рынка и обеспечения открытости, при этом параллельно создавая условия для наращивания производственного потенциала страны и повышения конкурентоспособности отечественных товаров.

При этом важна постепенность либерализации внешней торговли. Это даст своеобразный сигнал для многих предприятий подготовиться к дальнейшим реформам. Более того, такая политика определит эффективные производства и те отрасли, где у страны имеются сравнительные преимущества. Для того чтобы временно ослабить влияние повышенной конкуренции для некоторых важных отраслей и предприятий экономики можно будет в приоритетном порядке размещать государственные заказы в эти предприятия при условии дальнейшей трансформации их производственных систем.

Необходимо устанавливать таможенные пошлины исходя из особенностей функционирования и развития смежных отраслей. Наличие высоких ставок импортных таможенных пошлин на продукцию одних отраслей может приводить к увеличению затрат и снижению конкурентоспособности других, смежных отраслей экономики. Кроме того, чрезмерно высокие пошлины на импорт ведут к более высокому уровню цен на внутреннем рынке по сравнению с ценами на внешних рынках, а это сдерживает активность отечественных производителей в поиске рыночных ниш на зарубежных рынках, тем самым препятствуя росту экспорта страны. К тому же чрезмерно высокий уровень протекционизма путем высоких импортных пошлин приводит к снижению стимулов у производителей к разработке и внедрению научно-технических разработок, повышению качества, снижению себестоимости и постоянному

обновлению выпускаемой продукции. Необходимо учитывать данный аспект при осуществлении тарифного регулирования.

Целесообразным является установление сравнительно низких импортных пошлин на определенные виды сырья, полуфабрикатов, комплектующих, производство которых на территории Узбекистана не представляется возможным или имеет ограниченные возможности, но которые критически необходимы для развития производства отдельных видов продукции.

Предполагаемая возможность вступления Узбекистана в интеграционные торговые объединения ставит перед государством новые задачи, в числе которых – создание благоприятных условий для партнерских отношений с участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Таким образом, тарифно-таможенная политика должна исходить из учета потенциальных изменений в случае вступления в интеграционные объединения, а именно дальнейшее поэтапное снижение тарифных барьеров в торговле в соответствии с рекомендациями стран-членов ВТО и ЕАЭС, сближение национального законодательства с условиями этих организаций, а также проведение других необходимых реформ [Малинина 2010].

Необходимо внедрить принципиально новые подходы организации работы Республиканского совета по тарифному и нетарифному регулированию, в частности в области тарифного регулирования.

Наряду с этим улучшение и осуществление таможенной политики – непростая работа, в которой присутствуют все органы власти правительства: судебная, исполнительная и законодательная. При этом в обязательном порядке должны учитываться мнение и предложения участников ВЭД.

Основные принципы и предложения мер по совершенствованию нетарифного регулирования

Улучшение нетарифной координации внешнеторговой деятельности требует от стран комплекс мер и действий, охватывающих его гармонизацию с регламентами и порядками, сложившимися на мировом рынке, упрощения процедуры лицензирования, усовершенствования законодательной базы, повышения эффективности экологических и других защитных мер [Стрельникова, Зенкина 2015].

Зарубежный опыт. Традиция защиты странами Западной Европы своих интересов как на отечественных, так и на зарубежных рынках представляет собой симбиоз различных методов политики свободной торговли и политики протекционизма. При этом пред-

полагается защита как отдельных производителей и потребителей, так и экономики государства в целом.

Законодательство стран Западной Европы, входящих в Европейский союз, формирует некоторые общие условия импорта товаров и услуг из третьих стран. Важно заметить, что совокупность условий импорта распространяются на требования ввоза на таможенную зону Евросоюза продуктов из государств, которые, в свою очередь, не входят в Европейский союз.

Во Франции, как и в других странах Европейского союза, в обоснованных случаях применяются нетарифные методы регулирования внешней торговли. Так, к основным таким методам во Франции относятся антидемпинговое регулирование и компенсационные меры (специальные защитные меры).

1. *Антидемпинговое регулирование* – среди нетарифных мер регулирования внешней торговли экономического характера важную роль во Франции играет именно антидемпинговое регулирование. Более того, Франция входит в первую десятку стран, которые лидируют по общему числу антидемпинговых расследований.

Антидемпинговые меры введены и распространяются приблизительно на 0,5% от общего объема импорта товаров, ввозимых на таможенную территорию страны. Более того, важно отметить, что такая тенденция характерна также и для большинства стран Европейского союза.

В целом антидемпинговые меры во Франции предпринимаются относительно стран-импортеров на время, необходимое для дальнейшей нейтрализации общего воздействия демпингового импорта на промышленную отрасль Франции, но при этом указанный период не должен превышать пяти лет.

2. *Компенсационные меры* – это один из инструментов нетарифного регулирования экономического характера, который, в свою очередь, применяется Францией (и другими западноевропейскими странами) с целью нейтрализации воздействия субсидирования импорта на условиях конкуренции.

Итоговая величина компенсационной пошлины формируется в зависимости от размера установления ущерба от специфических субсидий для экономики Франции. Существуют определенные процедуры организации и проведения расследования в отношении конкретной страны (группы стран), а также порядок введения компенсационной пошлины по результатам расследования.

Таким образом, можно сделать вывод, что страны Западной Европы практикуют в настоящее время применение нетарифных методов регулирования внешней торговли. Однако их реализация строго регламентирована для стран-членов ВТО. ВТО является

сторонником политики именно открытой экономики с применением преимущественно тарифных методов регулирования. Нетарифные методы регулирования внешней торговли, а точнее их определенный перечень, могут применяться в строго определенных случаях и только при условии подтверждения необходимости их применения.

Япония, страны Западной Европы, а также США применяют нетарифные методы регулирования внешней торговли. Так, общая система специализированного лицензирования деятельности внешнеэкономического характера в Японии в принципе отсутствует, а непосредственно сама регистрация участников внешнеэкономической деятельности осуществляется на общих основаниях в качестве субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Нетарифные меры регулирования ВЭД состоят из квотирования, сертификации, валютного контроля, фитосанитарного контроля, лицензирования, ветеринарного надзора, санитарно-эпидемиологического контроля, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и др.

В послании Олий Мажлису Республики Узбекистан Президент подчеркнул:

следует улучшить систему контроля и инфраструктуры в сфере внешней торговли. В частности, на основе зарубежного опыта необходимо реформировать деятельность таможенных, санитарных, карантинных, ветеринарных и других служб, осуществляющих контроль на таможенных постах¹.

В 2020 г. предусмотрено принять около 3 тысяч стандартов, довести их число до 10 тысяч, а уровень соответствия международным стандартам – до 40%.

Совершенствованию нетарифного регулирования способствуют меры господдержки трудоемких отраслей промышленности (пищевая, текстильная, швейная, некоторые отрасли химии и нефтехимии), имеющих преимущества в международной торговле: помощь в получении сертификатов качества ISO, рассмотрение возможности снижения его стоимости; оценка возможности создания тестовых лабораторий в Узбекистане, которые сертифицированы в ЕС и/или США.

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису – 2020 г. Ташкент [Электронный ресурс]. URL: <https://review.uz/ru/post/uzbekiston-respublikasi-prezidenti-savkat-mirziyevning-olij-mazlisga-murozaatnomasi> (дата обращения 20 мая 2020).

В целях повышения эффективности экспортной деятельности предприятий и конкурентоспособности отечественной продукции на зарубежных рынках необходимо подготовить предложения по привлечению новых международных компаний, органов по сертификации в Республике Узбекистан, созданию современных лабораторий, центров сертификации, стандартизации и испытаний и внедрению в национальные нормативные документы новых сертификационных требований в соответствии с международными стандартами; оказанию помощи малому бизнесу и частному предпринимательству во внедрении международных стандартов качества, в получении необходимых для экспорта сертификатов, в том числе помощь в международной сертификации (HASP, Global Gap и др.) [Зенкина, Кутовой 2018].

Существующая инфраструктура не выдерживает значительно увеличившийся поток грузов, пересекающих границу. Необходимо оснастить пункты ветеринарного и карантинного контроля необходимым оборудованием. Службы санитарного и эпидемиологического надзора на границе подготовить должным образом к отражению воздействий внешних рисков.

Касательно вопросов нетарифного регулирования планируется, что будет принято решение о расширении диалога с ВТО и определению нового этапа сотрудничества и партнерства с Европейским союзом, расширения привлечения Узбекистана в других мировых и территориальных экономических объединениях.

В целом можно отметить, что таможенная система Узбекистана характеризуется наличием существенных нетарифных барьеров для импорта. Согласно рейтингу «Ведение бизнеса» время на прохождение пограничного и таможенного контроля в Узбекистане составляет 111 часов (стоимость – 278 долл. США), а время на оформление документов составляет 150 часов (стоимость – 242 долл. США), что намного выше показателя стран Европы и Центральной Азии².

Согласно отчетам ESCAP, уровень расходов при торговле с Узбекистаном намного превышает уровень при торговле с ЕС и Восточноазиатскими странами.

Изучение тенденций на внешних рынках показывает, что наличие договоров о преференциальной торговле значительно влияет на объемы экспорта. Например, благодаря таким соглашениям (как

² Economy Profile of Uzbekistan Doing Business 2020 Indicators (in order of appearance in the document) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/uzbekistan/UZB.pdf> (дата обращения 12 апр. 2020).

ЕВА, GSP, GSP+) такие страны, как Бангладеш, Вьетнам, Индия, Камбоджа, смогли значительно улучшить свои позиции на мировом рынке текстиля и одежды. Анализы показывают, что основные объемы экспорта текстиля и одежды Узбекистана направляются именно в страны, с которыми у нас имеются договоры о преференциальной торговле. Таким образом, расширение преференций с основными мировыми импортерами узбекской продукции позволит значительно улучшить конкурентные позиции Узбекистана на мировом рынке.

Принципы дальнейшего совершенствования таможенно-тарифного регулирования в Республике Узбекистан

Для того чтобы усовершенствовать таможенно-тарифное регулирование, требуется применить нижеследующие принципы. В частности:

- регулярно совершенствовать механизмы тарифного регулирования внешнеторговой деятельности с учетом передового международного опыта, правил и норм Всемирной торговой организации с целью уравнивания рисков и отрицательных воздействий для экономики государств;
- сохранить предоставление благоприятных условий для ввозимого технологического оборудования и техники для того, чтобы интенсифицировать дальнейший процесс модернизации и перевооружения национального производства, который ускорит реализацию инфраструктурных проектов;
- создать условия для обеспечения отечественных производителей сырьевыми материалами, которые не производятся в республике Узбекистан или же производятся в недостаточном объеме и используются в выпуске экспорт ориентированных товаров;
- для того чтобы развивать внутреннее производство, применить принципы тарифной эскалации на готовую продукцию, которые содействуют реальному росту конкурентоспособности национальных товаров [Navrotskaia, Kovaleva 2018].

Самым важным фактором укрепления геополитических позиций государства и географической диверсификации ее внешнеторговой деятельности является включение Узбекистана в мировую транспортную систему, которая основана на формировании соответствующей инфраструктуры и улучшении мультимодальных транспортных коридоров;

– внедрить практику использования сезонных налогов. Рекомендуется внедрить снижение импортных тарифов на быстропортящиеся фрукты, производимые в Узбекистане, но не плодоносящие в осенне-зимний период, на период с 1 октября до 1 марта.

Предложенные рекомендации, по нашему мнению, будут способствовать совершенствованию таможенно-тарифного регулирования Республики Узбекистан.

Литература

- Зенкина, Кутовой 2018 – *Зенкина Е.В., Кутовой В.М.* Торговля и мир: политическая расстановка сил обусловлена экономической взаимосвязью // Вестник университета. 2018. № 10. С. 93–97.
- Кутовой, Попков 2019 – *Кутовой В.М., Попков Ю.В.* К вопросу о важности инновационно-технологического фактора в устойчивом развитии экономической системы // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 3. С. 94–105.
- Малинина 2010 – *Малинина Е.В.* Совершенствование механизма защиты национальных интересов в финансовой сфере // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2010. № 6 (49). С. 31–40.
- Мировая экономика 2019 – *Мировая экономика: Учеб.* / Щербанин Ю.А., Зенкина Е.В., Толмачев П.И., Грибанич В.М., Дрыночкин А.В., Королев Е.В., Кутовой В.М., Логинов Б.Б. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2019. 503 с.
- Стрельникова, Зенкина 2015 – *Стрельникова Е.В., Зенкина Е.В.* Упрощение процедур торговли в условиях современной мировой экономики // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2015. Т. 5. № 3 (25). С. 57–60.
- Navrotskaia, Kovaleva 2018 – *Navrotskaia N.A., Kovaleva E.A., Kutlyeva G.M., Bogacheva T.V., Zenkina E.V., Bondarchuk N.V.* Technological cooperation trends under conditions of the modern world economy // International Journal of Engineering and Technology (UAE). 2018. Т. 7. № 3.15 Special Issue 15. С. 288–292.

References

- Kutovoi, V.M. and Popkov, Yu.V. (2019), “On the importance of the innovative technology factor in sustainable development of an economic system”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no 3, pp. 94-105.
- Malinina, E.V. (2010), “Enhancing the system of the national interests protection in financial sphere”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no 6 (49), pp. 31-40.
- Navrotskaia, N.A., Kovaleva, E.A., Kutlyeva, G.M., Bogacheva, T.V., Zenkina, E.V. and Bondarchuk, N.V. (2018), Technological cooperation trends under conditions of the modern world economy, *International Journal of Engineering and Technology(UAE)*, Т. 7, no 3.15, Special Issue 15, pp. 288-292.

- Strelnikova, E.V. and Zenkina, E.V. (2015), "Trade facilitation in modern global economy", *Izvestiya Moskovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta MAMI*, vol. 5, no 3 (25), pp. 57-60.
- Shcherbanin, Yu.A., Zenkina, E.V., Tolmachev, P.I., Gribanich, V.M., Drynochkin, A.V., Korolev, E.V., Kutovoi, V.M. and Loginov, B.B. (2019), *Mirovaya ekonomika*, Uchebnik [World Economy. Textbook], Yuniti- Dana, Moscow, Russia.
- Zenkina, E.V. and Kutovoi, V.M. (2018), "Trade and peace. Political alignment of forces is defined by economic interconnection", *Vestnik universiteta*, no 10, pp. 93-97.

Информация об авторах

Шохрух Б. Ахмедов, аспирант, Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Россия; 119021, Москва, ул. Остоженка, д. 53/2, стр. 1; Akaxmedov20@gmail.com

Владимир М. Кutowой, доктор экономических наук, профессор, Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Россия; 119021, Москва, ул. Остоженка, д. 53/2, стр. 1; kutovoy46@mail.ru

Information about the authors

Shokhrukh B. Akhmedov, post-graduate student, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 53/2, Ostozhenka Str., Moscow, Russia, 119021; Akaxmedov20@gmail.com

Vladimir M. Kutovoi, Dr. of Sci. (Economics), professor, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 53/2, Ostozhenka Str., Moscow, Russia, 119021; kutovoy46@mail.ru

Роль международных нефтяных компаний в создании новых центров мировой нефтедобычи (на примере Бразилии)

Иван А. Копытин

*Институт мировой экономики и международных отношений
им. Е.М. Примакова РАН, Москва, Россия, kopytin@imeto.ru*

Максим В. Крамской

*Институт мировой экономики и международных отношений
им. Е.М. Примакова РАН, Москва, Россия, whitestarbanner@gmail.com*

Аннотация. Значимым событием для мирового рынка нефти в последние годы стало утверждение Бразилии в качестве крупного нефтеэкспортера. В фокусе настоящей статьи – роль иностранного капитала в развитии бразильского нефтяного сектора в длительной исторической перспективе. Проведенный анализ позволил установить, что, во-первых, всякий раз, когда правительство Бразилии приоткрывало нефтяную промышленность для иностранных инвестиций нефтедобыча с некоторым временным лагом шла вверх. Во-вторых, открытие нефтяного сектора для иностранной конкуренции позитивно сказывается на национальной нефтяной компании Petrobras, которая играет центральную роль в реализации нефтяной политики правительством Бразилии. Доступ к иностранным инвестициям и технологиям и конкурентное давление повышает эффективность национальной нефтяной компании. В-третьих, на протяжении десятилетий условия деятельности для иностранных компаний в бразильском нефтяном секторе периодически менялись в зависимости от ситуации в национальной экономике. В периоды высокой экономической динамики Бразилия вводила ограничения на активность иностранных нефтяных компаний, при ухудшении экономической ситуации и обострении макроэкономических дисбалансов, напротив, правительство шло на либерализацию деятельности иностранного капитала в нефтедобыче. В статье сделан вывод, что в последние пять–семь лет вовлеченность международных вертикально-интегрированных нефтяных компаний в нефтяной сектор Бразилии достигла таких масштабов, что попытка в очередной раз усложнить и ухудшить бизнес-климат для международных инвесторов может обернуться не только экономическими, но и политическими коллизиями.

Ключевые слова: Бразилия, Petrobras, национальная нефтяная компания, международные частные нефтяные компании, либерализация, конкуренция, шельфовые месторождения, подсолевой слой

Для цитирования: Копытин И.А., Крамской М.В. Роль международных нефтяных компаний в создании новых центров мировой нефтедобычи (на примере Бразилии) // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 72–86. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-72-86

The role of international oil companies in the creation of new centers of world oil production (on the example of Brazil)

Ivan A. Kopytin

*Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations
Moscow, Russia, kopytin@imemo.ru*

Maksim V. Kramskoi

*Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations
Moscow, Russia, whitestarbanner@gmail.com*

Abstract. Emergence of Brazil as a large oil exporter in the last years has become a significant development in the world oil market. The article focuses on the role played by foreign capital in development of the Brazil oil sector in the long historical perspective. The analysis led to the following conclusions. First, every time when Brazilian government was opened the oil industry for foreign investment, oil production went up with some time lag. Second, opening of the oil sector to foreign competition positively impacts the national oil company Petrobras, which plays a central role in the realization of the Brazilian government oil policy. Access to foreign investment and technology as well as competitive pressure increases the efficiency of the national oil company. Third, for decades terms of doing business for foreign companies in the Brazilian oil sector periodically changed depending on the situation in national economy. During periods of high economic dynamism Brazil introduced restrictions on activities of foreign oil companies, while with the deterioration of economic situation and aggravation in macroeconomic imbalances the government on the contrary opted for liberalization of foreign capital activity in oil production. It is concluded that in the last five – seven years the involvement of international vertically integrated oil companies in the Brazilian oil sector reached such a scale that any new attempt to complicate and impair business climate for foreign investors could result in not only economic but also political collusions.

Keywords: Brazil, Petrobras, national oil company, international private oil companies, liberalization, competition, offshore oil fields, pre-salt layer

For citation: Копытин, И.А., Крамской, М.В. (2020), “The role of international oil companies in the creation of new centers of world oil production (on the example of Brazil)”. *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series.* no 3, pp. 72-86, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-72-86

Введение

Бразилия – одна из самых старых нефтяных стран. Первые нефтяные концессии на поиск нефти были выданы здесь еще в середине 1860-х гг. [Vasconcellos Otoya 2019, p. 40]. Первое успешное бурение на нефть состоялось в 1892 г. [Braga 2018]. До конца 1930-х гг. в бразильском нефтяном секторе доминировали международные нефтяные компании, при этом им долго не удавалось обнаружить существенных запасов нефти, подавляющая часть потребляемых нефтепродуктов импортировалась. Коммерчески выгодная нефтедобыча началась в стране только в 1939 г.

Нефтяная отрасль в тисках этатисткого импортозамещения

Еще в 1938 г. с целью поставить под государственный контроль зарождающуюся перспективную отрасль был создан Национальный совет по нефти (Conselho Nacional de Petróleo (CNP)) [Priest 2016] – государственный орган с функциями контроля над разведкой, добычей и переработкой нефти в стране, в том числе через распределение концессий и регулирование импорта нефти. В 1941 г. высший орган законодательной власти страны Конгресс Республики Бразилия принял закон 3236, согласно которому все запасы нефти и природного газа на территории Бразилии были переданы в монопольную собственность государства¹. Закон полностью закрыл возможности для иностранного капитала участвовать в проектах по разведке и добыче нефти вплоть до 1970-х гг.

3 октября 1953 г. в Бразилии была создана государственная национальная нефтяная компания Petrobras. В 1954 г. закон 2004 передал компании монопольный контроль над разведкой и разработкой нефти в стране вместе со значительной долей переработки и транспортировки, а также запретил иностранным инвесторам участвовать в капитале Petrobras. Поскольку в отличие от большинства национальных нефтяных компаний, созданных в 1960–1970-е гг. странами со значительными запасами углеводородов, Petrobras длительное

¹ Nelson M., Zazzaro V. O Petróleo É Nosso! (The Oil Is Ours): An Investigation of Brazil's Petrobrás. 2013 [Электронный ресурс]. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/68f5/a92efc044f8545a39f31133e4700b9b1e38e.pdf> (дата обращения 1 июня 2020).



Рис. 1. Доля Бразилии в международной добыче, %, и объем добычи нефти в Бразилии, тыс. брд, 1941–2019 гг.¹

время таких запасов не имела, первые два десятилетия она сильно зависела от правительственных субсидий.

В период президентства Ж. Кубичека (1956–1961 гг.) управленческая автономия компании была значительно расширена. Компания начала нанимать на работу ведущих мировых специалистов нефтяной отрасли. К 1969 г. добыча нефти Petrobras достигла 175 тыс. баррелей в день (рис. 1). Затем на протяжении десятилетия добыча стагнировала. Во многом стагнация объясняется тем, что нацеленные на опережающее развитие обрабатывающей, в том числе военной, промышленности сменявшие друг друга правительства не рассматривали нефтяную отрасль в качестве приоритетной. Несмотря на то что существенную часть сырья Бразилия импортировала, производимых отраслью нефтепродуктов было достаточно для удовлетворения потребностей растущей экономики. К тому же еще в конце 1950-х гг. в Бразилии под руководством бывшего главы отделения геологоразведки Standard Oil of New Jersey была осуществлена объемная программа по поиску углеводородов, результатом которой стал предоставленный президенту Petrobras в 1960 г. доклад об отсутствии на суше страны значительных запасов углеводородов, содержащий рекомендации развивать нефтяные проекты либо на шельфе, либо за границей.

² Составлено авторами по данным ВР и мировой отраслевой периодики.

Выход на шельф и частичное открытие нефтяного сектора для иностранного капитала

К началу 1970-х гг. в мировой нефтедобыче созрели революционные изменения. Крупнейшие мировые нефтяные компании приступили к коммерческому освоению месторождений на шельфе. Бразилия получила отличный шанс вписаться в набирающую силу шельфовую волну. Во второй половине 1968 г. Petrobras открыла первое месторождение на шельфе в штате Sergipe. В 1974 г. были открыты крупные шельфовые месторождения Garoupa и Pargo в бассейне Campos, что драматически увеличило объем доказанных запасов нефти в Бразилии. Недостаток технологической экспертизы вынудил правительство Бразилии в 1975 г. предоставить Petrobras право заключать с международными нефтяными компаниями сервисные контракты для разведки и разработки шельфа страны. Согласно условиям данных сервисных контрактов, зарубежная компания брала на себя финансовые риски по разведке углеводородов, а в случае обнаружения нефти получала возможность компенсировать понесенные затраты за счет доли в доходах от реализации добытой нефти.

Расширение взаимодействия с иностранным капиталом разворачивалось на фоне заметного наращивания инвестиционной активности Petrobras в секторе upstream. В 1970-х гг. инвестиции компании в разведку и обустройство месторождений возросли до более чем половины общего объема инвестиций, в то время как до открытия запасов углеводородов на шельфе они находились на уровне около 25%. Растущие инвестиции и передовые зарубежные технологии способствовали увеличению нефтедобычи – в 1985 г. она достигла 560 тыс. баррелей в день по сравнению с 177 тыс. баррелей в день в 1975 г. (рис. 1).

С открытием в 1984 г. крупного шельфового месторождения Albacora, с доказанными извлекаемыми запасами углеводородов около 600 млн баррелей нефтяного эквивалента, и в 1985 г. гигантского глубоководного нефтяного месторождения Marlim, с доказанными извлекаемыми запасами в 2,3 млрд баррелей нефтяного эквивалента началась новая фаза развития нефтяного сектора Бразилии. Для обустройства двух этих месторождений Petrobras запустила программу Procar 1000, которая субсидировалась правительством. Координацией реализации программы, проходившей с 1986 по 1992 г., занималась Centro de Pesquisas Leopoldo Américo Miguez de Mello (Cenpes) – R&D подразделение Petrobras, которое на сегодняшний день является одним из крупнейших комплексов прикладных исследований в энергетике. В данной программе, на-

ряду с Cenpes, участвовали зарубежные университеты, исследовательские центры и инжиниринговые компании, а ее осуществление позволило как бразильским, так и иностранным участникам значительно продвинуться в развитии новых технологий по разработке глубоководных месторождений.

Однако сотрудничество с международными нефтяными компаниями оказалось недолгим. В 1985 г. в Бразилии пал режим военной диктатуры, и принятая в 1988 г. новая конституция страны запретила заключение новых договоров с иностранными компаниями в нефтяной отрасли. Показательно, что прекращение сотрудничества с иностранным капиталом привело к стабилизации бразильской нефтедобычи, которая продолжалась вплоть до 1995 г. (рис. 1).

Новая либерализация нефтяного сектора: опыт 1995–2007 гг.

Одним из главных направлений начавшейся в 1990-е гг. либерализации политико-экономической системы Бразилии в русле императивов Вашингтонского консенсуса стала частичная или полная приватизация и рыночная перестройка неэффективных государственных предприятий [Goldstein 1999]. Перестройка затронула и национальную нефтяную компанию. В 1995 г. Конгресс Бразилии внес поправки в конституцию, которые разрешили заключение концессионных соглашений с иностранными компаниями. В 1997 г. был принят закон «О нефти», существенно либерализовавший нефтяной сектор. Началась дерегуляция цен на нефть и нефтепродукты, завершившаяся в 2002 г., были сняты или понижены барьеры входа для новых игроков по всей цепочке создания добавленной стоимости в нефтяной отрасли, отменена монополия Petrobras на импорт нефтепродуктов. Для проведения нефтяной политики были созданы специализированные отраслевые регуляторы: Национальное агентство по нефти, природному газу и биотопливу (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP)) и Национальный совет по энергетической политике (Conselho Nacional de Política Energética (CNPE)) [Fishman 2010].

Революционным шагом, учитывая политико-экономический аспект развития Бразилии, стала частичная приватизация национальной нефтяной компании, в том числе и публичное размещение (РО) акций Petrobras 9 августа 2000 г. параллельно на бразильской фондовой бирже и Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) объемом в 4,3 млрд долл. К участию в данном РО были допущены не

только институциональные, но и индивидуальные иностранные инвесторы [Goldstein 2010]. Если в 1998 г. федеральное правительство контролировало пакет в 81,7% голосующих акций и 9,2% привилегированных акций Petrobras, то после данного РО его доля в акционерном капитале компании снизилась до 41%, по голосующим акциям – до 58%.

Либерализация и приход в нефтяной сектор международных частных нефтяных компаний благотворно сказался как на динамике бразильской нефтедобычи, так и на эффективности Petrobras. Добыча нефти в стране круто пошла вверх: в 1998 г. она превысила 1 млн баррелей в день, а к 2007 г. вышла на уровень 1,8 млн баррелей в день (рис. 1). Petrobras для усиления своих конкурентных позиций в открытой рыночной среде на треть сократила персонал и значительно нарастила добычу – в период 1998–2002 гг. добыча нефти в расчете на одного сотрудника возросла почти на 60%.

Эйфория подсолевой нефти: ставка на собственные силы

В 2007 г. на месторождении Tupi, ныне Lula, в бассейне Santos на глубоководном шельфе штата Рио де Жанейро были открыты огромные ресурсы нефти, что потрясло нефтегазовую отрасль Бразилии. Обнаружение углеводородов подсолевого слоя, извлекаемые запасы которого были консервативно оценены в 50 млрд баррелей нефтяного эквивалента, стало одним из крупнейших открытий на американском континенте за последние три десятилетия. Важно, что новые запасы были обнаружены в период повышательной ценовой волны на рынке нефти, что придало им дополнительную экономическую ценность. Практически сразу же Petrobras запустила масштабные инвестиционные программы Prosal и Prodesal, которые проводились по модели программы Procar 1000, и уже в середине 2009 г. приступила к коммерческой разработке подсолевого слоя.

Открытие огромных извлекаемых запасов нефти на подсолевом слое в очередной раз развернуло нефтяную политику Бразилии в сторону опоры на собственные силы. В конце 2010 г. парламент скорректировал закон «О нефти» 1997 г.³, существенно усилив го-

³ Закон 12.351 от 22 декабря 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12351.htm#:~:text=1o%20Esta%20Lei%20disp%C3%B5e,6%20de%20agosto%20de%201997 (дата обращения 1 июня 2020).

сударственное участие в нефтяном секторе и ужесточив контроль над нефтедобычей. Суть корректировок, касавшихся главным образом доступа к углеводородам на подсолевом слое, заключалась в следующем. Во-первых, в отношении проектов на подсолевом слое были узаконены соглашения о разделе продукции. Во-вторых, утверждено обязательное участие национальной нефтяной компании Petrobras во всех добычных проектах на подсолевом слое в качестве оператора с долей в капитале не менее 30%. В-третьих, создана государственная компания Petrosal, которую наделили полномочиями контролировать торги по распределению блоков подсолевого слоя, заниматься маркетингом нефти с подсолевого слоя и управлять полученными от продаж доходами. В-четвертых, создан управляемый Petrosal социальный государственный фонд, в котором аккумулируются доходы от разработки подсолевого слоя и как минимум половина ресурсов которого должна направляться на улучшение системы образования [Almada, Parente 2013, Brito 2019, Steuer 2019]. С упрощениями и оговорками можно считать, что Бразилия попыталась реализовать в рамках своего политико-экономического контекста норвежскую модель организации и развития нефтяного сектора [Жуков, Келимбетов 2014], сделав ставку на сотрудничество национальной нефтяной компании (Petrobras как аналог Equinor (ранее Statoil)) и госрегулятора (Petrosal как аналог Petoro).

Показательно, что для того чтобы ограничить участие иностранных нефтяных компаний в разработке подсолевого слоя, сразу после его открытия ANP сняло с проведенного 27–28 ноября 2007 г. девятого раунда аукциона 41 блок⁴, расположенный в непосредственной близости к открытому подсолевому месторождению. В ходе следующего десятого раунда, проведенного в 2008 г., на торги были выставлены только блоки на суше. Далее ANP сделало перерыв в проведении торгов на разведочные блоки на целых четыре года, которые были использованы для принятия нефтяного законодательства, отдавшего приоритет освоения подсолевого слоя национальной нефтяной компании.

Несмотря на серьезные ограничения, установленные новым законодательством, международные нефтяные компании продолжали проявлять значительный интерес к участию в подсолевых проектах. Первый раунд торгов по распределению блоков с потенциальными запасами углеводородов на подсолевом слое с участи-

⁴ Резолюция CNPE 06/2007. 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://rodadas.anp.gov.br/pt/concessao-de-blocos-exploratorios-1/9-rodada-de-licitacao-de-blocos> (дата обращения 1 июня 2020).

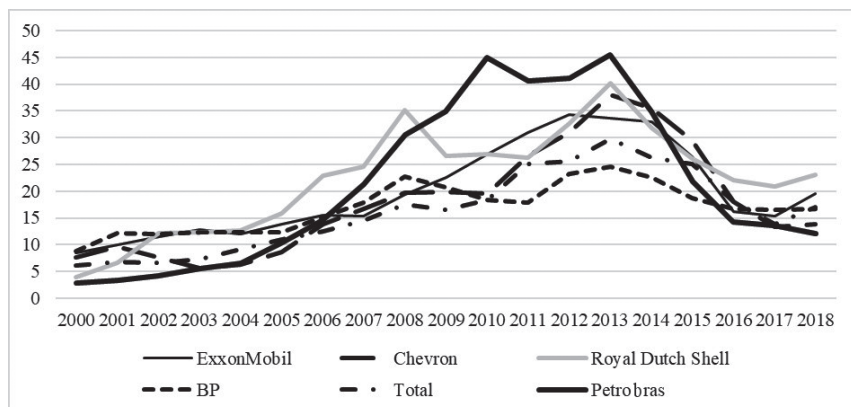


Рис. 2. Динамика капиталовложений Petrobras и супермейджеров в 2000–2018 гг., млрд долл.⁵

ем иностранного капитала был проведен только в октябре 2013 г. Аукцион по единственному выставленному на торги блоку выиграл международный консорциум в составе супермейджеров Royal Dutch Shell, Total и китайских национальных нефтяных компаний CNPC и CNOOC. Доля Petrobras в консорциуме составила 40%.

Ретроспективно известно, что ставка Бразилии исключительно на Petrobras провалилась. Мы выделяем следующие причины этой неудачи. Во-первых, и это главное, компания не смогла эффективно справиться с огромным объемом инвестиций. Если в 2004 г. капиталовложения компании составили 6,5 млрд долл., то к 2009 г. они возросли до 35, а в 2010 г. составили уже 45 млрд долл. (рис. 2). В 2009–2013 гг. Petrobras ежегодно инвестировала больше, чем любой из пяти супермейджеров. Компания не выдержала длительного инвестиционного перенапряжения.

Во-вторых, Petrobras не смогла сконцентрировать инвестиции на приоритетных направлениях. Уже к началу 2010-х гг. на ее балансе находились масштабные, не связанные с нефтяной отраслью активы, например в газовой электрогенерации и производстве этанола. К тому же компания активно инвестировала и нефтегазовые активы за границей – в добычу углеводородов в Аргентине, США и Нигерии, в нефтепереработку в США, Японии и Аргентине, в сбытовые сети в Колумбии, Чили и Уругвае. Эти непрофильные акти-

⁵ Составлено авторами по данным годовых отчетов представленных компаний.

вы, которые зачастую преследовали некоммерческие цели, приносили незначительную прибыль, а то и вовсе были убыточными.

В-третьих, для финансирования инвестиций Petrobras активно заимствовала ресурсы на финансовом рынке, что обернулось быстрым ростом корпоративной задолженности. Только в 2009 г. компания привлекла с рынка около 33 млрд долл., включая 4 млрд долл. через размещение 10- и 30-летних облигаций, крупный заем от Банка развития Бразилии (O banco nacional do desenvolvimento economico e social (BDNES)); кредит в 10 млрд долл. от Банка развития Китая в обмен на гарантию поставок китайской национальной нефтяной компании Sinopet 150 тыс. баррелей в день в первый год и 200 тыс. баррелей в день в последующие девять лет; увеличение заимствований ЕХИМ банка США вдвое до 5 млрд долл. В период 2010–2014 гг. долгосрочный долг компании увеличился вдвое – с 61 до 121 млрд долл., а чистый долг втрое – с 33 до 106 млрд долл.⁶

В-четвертых, не достаточно эффективная для компании модель взаимодействия с государством. 24 сентября 2010 г. Petrobras провела крупнейшее на тот момент в мире РО на фондовых биржах Сан-Паоло и Нью-Йорка. Объем размещения достиг около 70 млрд долл., или 120 млрд реалов, что составляло 49% от общего объема капитала компании после проведения РО. Около двух третей РО, в том числе 77% голосующих акций, было приобретено федеральным правительством Бразилии, что увеличило его долю в общем капитале компании с 40% до 48%, а в пакете голосующих акций – с 48% до 64%. При этом национальная нефтяная компания не получила живых денег от федерального правительства, поскольку была вынуждена согласиться выплатить 42,5 млрд долл. за право добычи в выбранных зонах месторождений Tupi Sul, Tupi Northeast, Guara East и Iara, с общим объемом извлекаемых запасов в 5 млрд баррелей нефтяного эквивалента. Запасы были выкуплены по цене 8,51 долл. за баррель нефтяного эквивалента, в то время как независимые расчеты определяли справедливую цену в 5–6 долл. за баррель.

Фундаментальные структурные слабости и неэффективность бизнес-модели Petrobras были вскрыты шоковым снижением цены нефти во второй половине 2014 г. В 2014–2017 гг. компания понесла огромные убытки.

В дополнение к этому Petrobras оказалась в центре крупного коррупционного скандала. Открытые в результате официального расследования схемы коррупции вынудили компанию переоце-

⁶ Годовые отчеты PetroBras. 2011–2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.investidorpetrobras.com.br/resultados-e-comunicados/relatorios-anuais/> (дата обращения 1 июня 2020).

нить и списать активы 2,53 млрд долл. Также Petrobras попала под прицел регуляторов фондового рынка США, которые обвинили компанию в неверном раскрытии финансово-экономической информации. В результате Petrobras пришлось выплатить по 85,3 млн долл. Министерству юстиции и Комиссии по ценным бумагам и биржам США, 683 млн долл. – правительству Бразилии, а также 2,95 млрд долл. – по групповому иску американских частных инвесторов⁷.

Оказавшись в сложной ситуации, Petrobras реализовала комплекс стандартных мероприятий, к которым в таких случаях прибегают супермейджеры. Компания резко сократила инвестиционные планы и массово распродала непрофильные активы, выручив за них 13,6 млрд долл. в 2015–2016 гг.⁸ и 8,3 млрд долл. – в 2017–2018 гг.⁹

Однако для привлечения инвестиций в разработку запасов подсолевого слоя Бразилии в очередной раз пришлось пойти на открытие нефтяного сектора для иностранных нефтяных компаний.

Приход супермейджеров, мейджеров и государственных компаний развивающихся стран-импортеров нефти

В принципе разработка бразильских нефтяных запасов подсолевого слоя представляет для крупнейших мировых нефтяных компаний огромный интерес, который объясняется рядом факторов. Бразилия обладает значительными запасами нефти, которые к тому же постоянно увеличиваются. Месторождения на шельфе достаточно крупны для того, чтобы компании могли воспользоваться эффектом экономии на масштабе. При этом месторождения расположены поблизости друг от друга, что позволяет существенно снизить затраты на их освоение за счет использования совместной инфраструктуры. Дебит скважин, также можно отнести к факторам, положитель-

⁷ Финансовый отчет PetroBras за 2018 г. 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.investidorpetrobras.com.br/resultados-e-comunicados/relatorios-anuais/> (дата обращения 1 июня 2020).

⁸ Отчет правления PetroBras за 2016 г. 2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.investidorpetrobras.com.br/resultados-e-comunicados/relatorios-anuais/> (дата обращения 1 июня 2020).

⁹ Braga V. Analyst: PetroBras' divestment plan is attractive but challenging. 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hartenergy.com/exclusives/analyst-petrobras-divestment-plan-attractive-challenging-31761> (дата обращения 1 июня 2020).

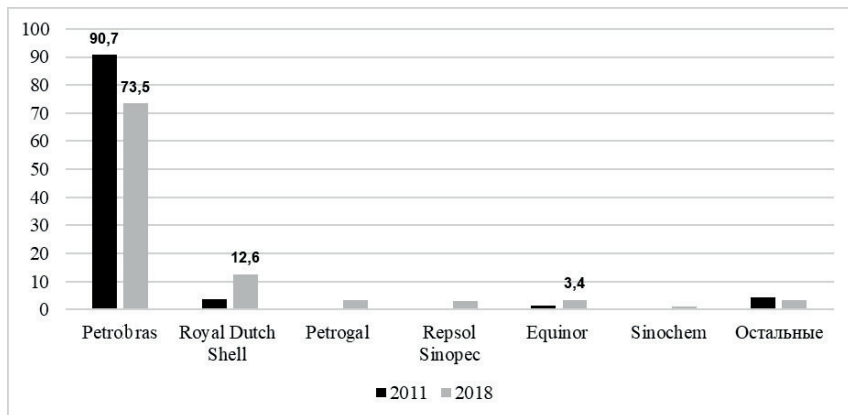


Рис. 3. Доли нефтяных компаний в совокупной нефтедобыче в Бразилии, %¹⁰

но влияющим на экономическую выгодность добычи на бразильском шельфе. В декабре 2019 г. максимальный дебит скважины для месторождений на суше страны составлял 4,4 тыс. баррелей нефтяного эквивалента в день, на шельфе – 19,6 тыс. баррелей нефтяного эквивалента в день, а вот в отношении подсолевого слоя доходил до 55 тыс. баррелей нефтяного эквивалента в день. Наконец, еще одним фактором является качество нефти. Нефть, добываемая на шельфе Бразилии, имеет в среднем плотность в 26,5 градусов API, в то время как нефть подсолевого слоя – 29,5 градусов API, кроме того, в последней содержится меньше серы. Спрос на мировом рынке на легкую низкосернистую нефть достаточно высок. Влияние двух последних факторов еще более усиливается с учетом того, что доля добычи с подсолевого слоя в общем объеме добычи нефти в стране растет невероятными темпами: если в 2011 г. она составляла около 6%, то в 2018 г. достигла объема немногим более 55%.

За 2011–2018 гг. доля Petrobras в совокупной нефтедобыче в Бразилии снизилась с 91% до 74% (рис. 3). Среди иностранных нефтедобывающих компаний в бразильском нефтяном секторе весомо представлена Royal Dutch Shell (13% от совокупной нефтедобычи) и в меньшей степени Equinor (3,4%).

Доля международных частных нефтяных компаний и государственных нефтяных компаний из развивающихся стран, в первую очередь Китая, в нефтедобыче Бразилии будет в ближайшей перспек-

¹⁰ Составлено авторами на основе статистических данных ANP.

тиве только расти. Тем более что в 2016 г. были приняты законодательные поправки, еще больше повысившие инвестиционную привлекательность разработки бразильских нефтяных ресурсов¹¹. В том числе была отменена норма обязательного участия Petrobras в качестве оператора с долей не менее 30% во всех подсолевых проектах. В 2017 г. ANP значительно снизило требования по местному содержанию: для блоков на суше с 70 до 50%, на шельфе – с 51 до 18% и на глубоководном шельфе – с 36 до 18%. В 2013–2019 гг. Бразилия получила от нефтяных компаний, участвовавших в торгах, по большей части иностранных, 18 млрд бонусов при подписании контракта, а также минимальные инвестиционные обязательства в объеме 2 млрд долл. (табл.). В международных аукционах по распределению блоков с углеводородными запасами на условиях концессии и соглашений о разделе продукции в 2013–2019 гг. приняла участие вся пятерка супермейджеров в лице Royal Dutch Shell, ExxonMobil, BP, Chevron и Total, мейджоры Equinor и Repsol, китайский тандем CNPC и CNOOC и другие компании.

Таблица

Платежи участников международных тендеров по распределению блоков, млрд долл.¹²

	Бонус подписания контракта	Минимальная инвестиционная программа
Соглашения о разделе продукции		
2013	6,9	0,3
2018	3,9	0,7
2020	1,3	0,1
Всего	12,2	1,0
Концессии		
2017	1,2	0,2
2018	2,2	0,3
2019	2,3	0,4
Всего	5,7	1,0
ВСЕГО	17,9	2,0

¹¹ Закон 13.365 от 29 ноября 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2016/Lei/L13365.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%2013.365%2C%20DE%2029,regime%20de%20partilha%20de%20produ%C3%A7%C3%A3o (дата обращения 1 июня 2020).

¹² Составлено авторами на основе статистических данных ANP.

Вовлеченность международных вертикально-интегрированных нефтяных компаний в нефтяной сектор Бразилии достигла таких масштабов, что попытка в очередной раз усложнить и ухудшить бизнес-климат для международных инвесторов может обернуться не только экономическими, но и политическими коллизиями.

Заключение

Затоваривание рынка физической нефти, наблюдаемое с середины 2019 г., и начавшийся весной 2020 г. мировой экономический кризис, триггером которого стала пандемия коронавируса, на некоторое время притормозят инвестиционную экспансию иностранного капитала в нефтедобычу Бразилии. Тем не менее страна располагает очень привлекательными нефтяными активами, так что как только уровень неопределенности в глобальной экономике и на мировом рынке нефти снизится, приток иностранных инвестиций в бразильский нефтяной сектор быстро возобновится. Тем более что Бразилия отказалась присоединиться к картельному соглашению ОПЕК+ по сокращению нефтедобычи, что рассматривается международными нефтяными компаниями как позитивный фактор. Весьма вероятно, что к 2030 г. добыча нефти в Бразилии может выйти на уровень 5–5,5 млн баррелей в день.

Литература

- Жуков, Келимбетов 2014 – Жуков С.В., Келимбетов К.Н. Казахстан. Нефть – новые возможности для развития. М.: ИМЭМО РАН, 2014. 180 с.
- Almada, Parente 2013 – Almada L.P., Parente V. Oil & Gas Industry in Brazil: A Brief History and Legal Framework // Panorama of Brazilian Law. 2013. Vol. 1. № 1. P. 223–252.
- Brito 2019 – Brito T.C. The growing relevance of the PPSA in the Brazilian exploration and production arena and its main challenges // Journal of World Energy Law & Business. 2019. Vol. 12. Issue 2. P. 156–168.
- Goldstein 1999 – Goldstein A. Brazilian privatization in international perspective: The rocky path from state capitalism to regulatory capitalism // Industrial and Corporate Change. 1999. Vol. 8. Issue 4. P. 673–711.
- Goldstein 2010 – Goldstein A. The Emergence of Multilatinas: The Petrobras Experience // Universia Business Review. 2010. Vol. 1. P. 98–111.
- Priest 2016 – Priest T. Petrobras in the history of offshore oil // New order and progress / Ed. by B.R. Schneider. New York: Oxford University Press, 2016. P. 53–77.
- Vasconcellos Otoyа 2019 – Vasconcellos Otoyа N. Petroleum and Science: The National Petroleum Council and the Development of Oil Geology in Brazil // History, exploration and exploitation of oil and gas / Ed. by S.F. Figueiroа, G.A. Good, D. Peylerl. Cham: Springer, 2019. P. 37–49.

References

- Almada, L.P. and Parente, V. (2013), "Oil & Gas Industry in Brazil: A Brief History and Legal Framework", *Panorama of Brazilian Law*, vol. 1, no. 1, pp. 223–252.
- Brito, T. C. (2019), "The growing relevance of the PPSA in the Brazilian exploration and production arena and its main challenges", *Journal of World Energy Law & Business*, vol. 12, iss. 2, pp. 156–168.
- Goldstein, A. (1999), "Brazilian privatization in international perspective: The rocky path from state capitalism to regulatory capitalism", *Industrial and Corporate Change*, vol. 8, issue 4, pp. 673–711.
- Goldstein, A. (2010), "The Emergence of Multilatinas: The Petrobras Experience", *Universia Business Review*, vol. 1, pp. 98–111.
- Priest, T. (2016), "Petrobras in the history of offshore oil", in Schneider, B.R. (ed.), *New order and progress*, Oxford University Press, New York, NY, USA, pp. 53–77.
- Vasconcellos Otoya, N. (2019), "Petroleum and Science: The National Petroleum Council and the Development of Oil Geology in Brazil", in Figueiroa, S.F., Good, G.A. and Peyerl, D. (eds.) *History, exploration and exploitation of oil and gas*, Springer International Publishing, Cham, Switzerland, pp. 37–49.
- Zhukov, S.V. and Kelimbetov, K.N. (2014), *Kazakhstan. Neft' – novye vozmozhnosti dlya razvitiya* [Kazakhstan. Oil – new opportunities for development], IMEMO RAS, Moscow, Russia.

Информация об авторах

Иван А. Копытин, кандидат экономических наук, Институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова (РАН), Москва, Россия; 117997, Россия, Москва, ул. Профсоюзная, д. 23; kopytin@imemo.ru

Максим В. Крамской, Институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова (РАН), Москва, Россия; 117997, Россия, Москва, ул. Профсоюзная, д. 23; whitestarbanner@gmail.com

Information about the authors

Ivan A. Kopytin, Cand. of Sci. (Economics), Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations (RAS), Moscow, Russia; bld. 23, Profsovnaya Str., Moscow, Russia, 117997; kopytin@imemo.ru

Maksim V. Kramskoi, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations (RAS), Moscow, Russia; bld. 23, Profsovnaya Str., Moscow, Russia, 117997; whitestarbanner@gmail.com

Фрактальный анализ
как метод прогнозирования динамики
стоимости ценных бумаг предприятий
с учетом их скрытого инновационного потенциала

Вячеслав В. Бурлаков

*Всероссийский научно-исследовательский институт «Центр»
Москва, Россия, bur77@mail.ru*

Елена М. Дементьева

*Московский политехнический университет
Москва, Россия, Lenika98@mail.ru*

Олеся А. Дзюрдзя

*Московский политехнический университет
Москва, Россия, 7267507@mail.ru*

Аннотация. Для осуществления успешной деятельности на фондовом рынке необходимо постоянное прогнозирование состояния рынка и стоимости ценных бумаг. Помимо основных методов, таких как фундаментальный и технический анализ, используемых для прогнозирования событий на рынке, следует уделить серьезное внимание фрактальному анализу. Исследование показало, что помимо простоты и оригинальности данный метод может учитывать достаточно серьезную составляющую стоимости ценных бумаг – скрытый инновационный потенциал предприятия, который в настоящее время находится на достаточно скромном уровне. Тем не менее при создании определенных условий возможна реализация скрытых характеристик инновационного потенциала предприятий, которые обусловят рост стоимости ценных бумаг и всего фондового рынка. В статье рассмотрены основные свойства и природа фракталов, возможности их применения в экономической среде, а также освещены преимущества фрактального подхода при изучении динамики фондового рынка и стоимости ценных бумаг с учетом скрытого инновационного потенциала предприятий.

Ключевые слова: фракталы, теория фракталов, фрактальный анализ, финансы, финансовые рынки, рынок ценных бумаг, скрытый инновационный потенциал

Для цитирования: Бурлаков В.В., Дементьева Е.М., Дзюрдзя О.А. Фрактальный анализ как метод прогнозирования динамики стоимости ценных бумаг предприятий с учетом их скрытого инновационного потенциала // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 87–98. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-87-98

Fractal analysis as a method for predicting the dynamics of the enterprises securities value based on their hidden innovative potential

Vyacheslav V. Burlakov

All-Russian Research Institute "Center", Moscow, Russia, bur77@mail.ru

Elena M. Dement'eva

Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia, Lenuka98@mail.ru

Olesya A. Dzyurdzya

Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia, 7267507@mail.ru

Abstract. For success in the stock market, constant forecasting of market conditions and the value of securities is necessary. In addition to the basic methods, such as fundamental and technical analysis, used to predict market events, serious attention should be paid to fractal analysis. The study showed that along with the simplicity and originality, that method can take into account a rather serious component of the securities cost- the enterprise hidden innovative potential, which is currently at a fairly modest level. Nevertheless, when certain conditions are created, it is possible to realize the hidden characteristics of the enterprises innovative potential, which will cause an increase in the value of securities and a growth for the entire stock market. This article discusses the basic properties and nature of fractals, the scope of their application in the economic environment, and also highlights the advantages of the fractal approach in studying the dynamics of the stock market and the value of securities with regard to the hidden innovative potential of enterprises.

Keywords: fractals, fractal theory, fractal analysis, finance, financial markets, securities market, hidden innovative potential

For citation: Burlakov, V.V., Dementeva, E.M. and Dzyurdzya, O.A. (2020), "Fractal analysis as a method for predicting the dynamics of the enterprises securities value based on their hidden innovative potential", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 3, pp. 87-98, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-87-98

Введение

В современном мире финансовые рынки привлекают огромный общественный интерес. Круг людей, которые интересуются финансовой аналитикой, очень широк и разнится от рядовых трейдеров до аналитиков глобальных корпораций и государственных органов. Исследование отечественной и зарубежной практики функционирования фондовых рынков показывает, что в основе успешной деятельности участников рынка лежит грамотное прогнозирование

его возможного развития. «Определение динамики рынка – одна из главных задач трейдера» [Пискарев 2017]. Существует достаточно большое количество литературы и пособий для осуществления анализа ситуации и прогнозирования возможного развития на рынке. В целом они основаны на использовании технического и фундаментального анализа.

Основными зарубежными сторонниками технического анализа являются Б. Вильямс, Г. Бенджамин, Д. Додд. Ключевые элементы технического анализа достаточно подробно изложены Биллом Вильямсом [Вильямс, Грегори-Вильямс 2015]. Его подходы разделяют Грэхем Бенджамин и Додд Дэвид. Технический анализ позволяет осуществлять прогнозирование цен на основе изменения цен в прошлом [Грэхем, Додд 2016].

Достаточно заметный вклад в развитие технического анализа внес Джек Швагер [Швагер 2001]. Как правило, участник рынка, использующий технический анализ, не считает нужным прибегать к глубокому изучению отчетности, различных рыночных нюансов и складывающейся на рынке конъюнктуры.

Фундаментальный анализ основан на сборе комплекса показателей и охватывает исследование финансово-экономического состояния и инвестиционной привлекательности не только отдельного предприятия, но и целых отраслей. В основном работы, посвященные действию на фондовом и валютном рынках, написаны зарубежными авторами, но если говорить о фундаментальном анализе, то стоит отметить работу отечественного автора и участника рынка В.Н. Лиховидова, внесшего значительный вклад в развитие данного подхода для прогнозирования развития фондового рынка [Лиховидов 2003]. Фундаментальный анализ представляет собой совокупность методов и подходов, позволяющих оценить изменения на рынке и определить дальнейшие направления его развития за счет изучения и использования внешних событий и факторов.

Если говорить об эффективности вышеуказанных и применяемых подходов для анализа и прогнозирования изменения ситуации на рынке, то многое зависит от исследуемого периода времени, макроэкономической ситуации, политических решений. В какие-то моменты времени более эффективен технический анализ, в какие-то моменты – фундаментальный. На наш взгляд, наибольшего результата можно достигать, используя совокупность данных видов анализа. В этом случае точность оценки и прогнозирования рыночной ситуации может быть наиболее высокой.

В то же время необходимо отметить, что ни один из наиболее часто используемых подходов не особо принимает во внимание

такую существенную составляющую роста стоимости ценных бумаг, как инновационный потенциал предприятий и, в частности, его скрытый инновационный потенциал, который способен оказать значительное влияние на развитие инвестиционной привлекательности предприятия, а следовательно, и рост стоимости его акций. Скрытый инновационный потенциал содержит скрытые идеи, реализация которых позволит повысить инновационный потенциал предприятия, его стоимость и привлекательность [Бурлаков 2018]. Важность и необходимость использования инновационного фактора показана в работе В.М. Кутового и Ю.В. Попкова [Кутовой, Попков 2019].

Ценность инновационного потенциала состоит в возможностях предприятия для его эффективной реализации. Поэтому перед предприятием стоит задача не только в выявлении и оценке имеющегося инновационного потенциала, но и в его реализации в кратчайший период времени [Бурлаков 2018].

Отметим, что в последнее время в работах зарубежных аналитиков, осуществляющих деятельность на фондовых рынках, стал применяться новый метод прогнозирования – фрактальный анализ. Первым, кто применил термин «фрактал» для торговли на валютном рынке, был Билл Вильямс.

В условиях нестабильной экономики целесообразно разрабатывать и совершенствовать методы прогнозирования кризисных ситуаций как для рынка акций и ценных бумаг, так и в рамках конкретной отрасли и для отдельно взятых предприятий. Современная экономическая теория доказала несостоятельность традиционных линейных моделей поведения рынков. Рынок – живая система, и, как и всякая живая система, он носит непредсказуемый, даже хаотичный характер, что, в свою очередь, обуславливает необходимость поиска альтернативных методов моделирования и исследования. Человечество всегда интересовалось законами поведения таких сложных, непоследовательных и практически непредсказуемых объектов. Котировки акций, валютные курсы, цены на фьючерсы, опционы и прочие финансовые инструменты – это лишь малая часть того, на чем может заработать деньги квалифицированный специалист. Существует множество способов анализа событий, но одна методика выделяется среди них своей уникальностью – фрактальный анализ.

Основная часть

Охарактеризуем основные составляющие концепции применения фрактального анализа к прогнозированию динамики стоимости ценных бумаг предприятий с учетом их скрытого инновационного потенциала. Целью предлагаемого подхода является учет при осуществлении фрактального анализа скрытых возможностей инновационного потенциала предприятия, что позволит осуществлять более точную оценку стоимости акций предприятия, а также вариантов дальнейшего направления движения.

Основная идея предлагаемого подхода заключается в том, что на фондовом рынке наилучшего результата добиваются те участники, которые обладают более точной картиной прогнозирования динамики изменения рынка и окружающей среды.

Фрактал – геометрическая фигура, обладающая свойством самоподобия, то есть составленная из нескольких частей, каждая из которых подобна всей фигуре целиком [Мандельброт 2009]. Само понятие «фрактал» упирается в теорию хаоса, поскольку в динамике фрактал имеет очень хаотичный характер, и такая хаотичность присуща всем экономическим системам.

Фрактальный анализ – совокупность методов исследования поведения финансовых рынков с помощью знания свойств о фрактальной природе. Фрактальный анализ очень часто применяется на финансовых и фондовых рынках [Михайленко 2019]. Его применение является одним из самых эффективных методов анализа финансовых рынков, и основывается он на использовании принципа рекурсии – определения какого-либо объекта или процесса внутри самого процесса или объекта [Алмазов 2009]. С помощью рекурсии и рекурсивной связи в динамическом ряду фрактальный анализ позволяет описать динамику исследуемых процессов, выявить связь между экономическими объектами и явлениями, определяющими поведение исследуемой экономической системы, и дают возможность с достаточной точностью спрогнозировать возможные тенденции развития экономических систем.

Фракталы имеют определенные отличительные черты и свойства, которые возможно измерить, а также свойства, которые являются желательными в моделировании поведения той или иной экономической системы [Фишер 2002]. Поэтому смело можно утверждать, что фракталы применимы в экономике, поскольку сама по себе экономика – живая система, а все, что является живой системой – есть фрактал.

Несмотря на хаотичность и беспорядочность характера, поведение фрактала возможно предугадать, зная то, что практиче-



Рис. 1. Колебание цены акции ПАО «ГАЗПРОМ»²

ски все экономические явления самоподобны [Жуликов, Жуликова 2015].

Самоподобие – самое главное и самое важное свойство фрактала. Самоподобие означает, что части одного большого фрактала связаны с целым, то есть, если уменьшать фрактал, можно увидеть, что каждая его отдельно взятая часть повторяет сама себя и весь фрактал в целом. Иными словами, разные временные интервалы будут самоподобны. На рис. 1 показан типичный рыночный график колебания цены акции на примере ПАО «ГАЗПРОМ» во времени¹. Видно, что цена совершает постоянные колебания и образует структуры повторяющегося характера. Просматривается такая картина всегда и на всех рынках, независимо от временного отрезка.

Из свойства самоподобия фрактала следует вывод, что рыночные фракталы обладают «памятью» о своих «начальных условиях». Таким образом, фрактальный анализ утверждает, что будущие цены зависят от прошлых изменений.

¹ История с Газпромом 2019 – История с Газпромом [Электронный ресурс]. URL: <http://dartstrade.ru/tag/%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC/> (дата обращения 28 апр. 2020).

² История с Газпромом...

Также рыночные диаграммы обладают фрактальной размерностью, и фрактальная размерность рыночной диаграммы всегда находится в интервале $1 < D < 2$.

Не менее важным свойством фракталов является масштабная инвариантность (скейлинг). Это свойство соотносится со свойством самоподобия и говорит о том, что некая фигура сохраняет свой вид при изменении всех расстояний и промежутков времени в одинаковое число раз [Палювина 2019].

Более подробно остановимся на исследовании и прогнозировании поведения экономических систем с помощью математических методов.

Динамические ряды данных, которые описывают поведение экономических систем, в разных масштабах имеют схожий вид, то есть самоподобны. Поэтому для характеристики самоподобной структуры используют показатель самоподобия (фрактальной размерности) D Феликса Хаусдорфа.

Для того чтобы охарактеризовать динамику, нужно определить следующие состояния:

- пессиментность (трендостойкость) – возможность долгосрочного хранения состояния (тренда);
- независимый, случайный процесс;
- антиперсистентность – быстрая смена направления временного ряда;
- скрытые возможности и характеристики инновационного потенциала предприятия.

Определение того или иного состояния динамики возможно лишь при определении показателя Гарольда Эдвина Херста – ведущего специалиста своего времени в этой области. Показатель Херста используется для определения влияния предыдущих значений динамического ряда на его будущие значения, то есть помогает определить будущую тенденцию, основываясь на прошлой [Зиненко 2012].

Показатель фрактальной размерности будет тесно связан с показателем Херста, который дает возможность определить свойства динамики экономической системы соотношением:

$$H = D - 2, \quad (1)$$

где H – показатель Херста; D – показатель самоподобия.

Часто показатель Херста тесно связывают с методом нормированного размаха – R/S анализом [Зиненко 2012]. Поскольку для надежного определения показателя Херста по классической формуле потребуются ряды данных, в которых содержится до несколь-

ких тысяч значений, это очень усложняет работу любого аналитика. Именно поэтому рекомендуется использовать метод нормированного размаха, заключающийся в определении размаха временных рядов. С помощью этого анализа можно увидеть, что любой временной ряд имеет конечную память и что существует точка, где теряется память о прошлом. Херст определил свой показатель как 0,5.

В зависимости от полученного результата можно делать выводы о персистентности или случайности изучаемых данных, о наличии непериодических циклов, долговременной памяти и так далее. На рынке существуют три принципиально разных режима:

- если показатель Херста равен 0,5, то это значит, что данные имеют случайный характер (короткую память);
- если $0,5 < H < 1$, то ряд имеет долговременную память, т. е. имеет сильную зависимость от начальных условий. Следовательно, это значит: то, что происходит сегодня, напрямую воздействует на будущее;
- если $0 < H < 0,5$ (антиперсистентный результат), то это значит, что за падением последует резкий взлет, а за ростом последует внезапное падение, т. е. отсутствует устойчивость.

Для более наглядного представления рассмотрим значение показателей Херста известных российских компаний (табл.).

Таблица

Значения показателя Херста*

Компания	Аэрофлот	Газпром	АВТОВАЗ	ВТБ
Показатель Херста	0,624	0,552	0,574	0,577

* Составлено авторами³

Как мы видим, у всех четырех компаний показатель больше 0,5. Основываясь на этих данных, можно сделать вывод, что временные ряды имеют долговременную память, то есть являются персистентными и обладают фрактальными свойствами. Обобщив, можно сделать вывод, что основная задача показателя Херста – отличить случайный ряд от неслучайного.

Несмотря на то что сам Херст определил значение своего показателя в 0,5 для сравнительно краткосрочных временных рядов, исследования многих ученых говорят о том, что динамике рыноч-

³ Вычисление коэффициента Херста [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mql5.com/ru/articles/2930> (дата обращения 28 апр. 2020).

ных цен соответствуют показатели намного больше 0,5. Во-первых, это обусловлено тем, что динамика рыночных цен не является случайной. Во-вторых, неопределенное влияние оказывает скрытый инновационный потенциал предприятий. На наш взгляд, стоит определять показатель как

$$\alpha * 0,5, \quad (2)$$

где α – индекс скрытого инновационного потенциала.

Индекс скрытого инновационного потенциала представляет собой среднюю геометрическую из следующих элементов:

- интеллектуальный потенциал;
- кадровый потенциал;
- материально-технический потенциал;
- рыночный потенциал;
- финансовый потенциал.

Использование средней геометрической обусловлено тем, что данный подход позволит:

- привести к единому знаменателю показатели, измеряемые в различных единицах;
- обеспечит учет динамики отдельных показателей [Бурлаков 2018].

Знание свойства о зависимости будущих цен от начальных условий поможет разработать эффективную стратегию по входу на фондовый рынок той или иной компании и покупке акций и других ценных бумаг.

Заключение

Таким образом, применение классических методов исследования поведения рынка в современных условиях не так эффективно. Современный финансовый и другие виды рынков характеризуются сложностью и непредсказуемостью протекающих в нем процессов. В связи с этим применение теории фракталов и элементов фрактального анализа – очень перспективное направление применения математики с точки зрения прикладных исследований в экономике. Представленная концепция в исследовании характера поведения финансовых и фондовых рынков делает данный подход самодостаточным, однако он требует оптимизации в виде учета скрытого инновационного потенциала предприятия и дальнейших исследований с учетом вышесказанного под индивидуальные торговые условия.

Литература

- Алмазов 2009 – Алмазов А.А. Фрактальная теория рынка Forex. М.: Admiral Markets, 2009. 296 с.
- Бурлаков 2018 – Бурлаков В.В. Управление инновационным потенциалом предприятия с учетом латентности инноваций. М.: Научный консультант, 2018. – 154 с.
- Вильямс, Грегори-Вильямс 2015 – Вильямс Б., Грегори-Вильямс Дж. Торговый хаос: Увеличение прибыли методами технического анализа. М.: Альпина Паблишер, 2015. 314 с.
- Грэхем, Додд 2016 – Грэхем Б., Додд Д. Анализ ценных бумаг. М.: Вильямс, 2016. 880 с.
- Жуликов, Жуликова 2015 – Жуликов, П.П., Жуликова О.В. Фрактальные формы экономического развития // Экономика образования. 2015. № 1. С. 107–111.
- Зиненко 2012 – Зиненко А.В. R/S-анализ на фондовом рынке // Математические модели социальных и экономических систем. Бизнес-информатика. 2012. № 3 (21). С. 24–30.
- Кутовой, Попков 2019 – Кутовой В.М., Попков Ю.В. К вопросу о важности инновационно-технологического фактора в устойчивом развитии экономической системы // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 3. С. 94–105.
- Лиховидов 2003 – Лиховидов В.Н. Фундаментальный анализ финансовых рынков. М.: Форекс клуб, 2003. 224 с.
- Мандельброт 2009 – Мандельброт Б.Б. Фракталы и хаос. Множество Мандельброта и другие чудеса. М.: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2009. 392 с.
- Михайленко 2019 – Михайленко М.Н. Рынок ценных бумаг: учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 326 с.
- Палювина 2019 – Палювина А.С. Фрактальный анализ рынка на основе коэффициента Херста // Электронный научный журнал «Вектор экономики». 2019. № 4. С. 1–9.
- Пискарев 2017 – Пискарев Д. Вычисление коэффициента Херста [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mql5.com/ru/articles/2930> (дата обращения 28 апр. 2020).
- Фишер 2002 – Фишер Р. Новые методы торговли по Фибоначчи. М.: Аналитика, 2002. 384 с.
- Швагер 2001 – Швагер Дж. Технический анализ: Полный курс. М.: Альпина Паблишер, 2001. 768 с.

References

- Almazov, A.A. (2009), *Fraktal'naya teoriya rynka Forex* [Fractal theory of the Forex market], Admiral Markets, Moscow, Russia.
- Burlakov, V.V. (2018), *Upravlenie innovatsionnym potentsialom predpriyatiya s uchetom latentnosti innovatsii* [Management of the enterprise innovative potential with regard to account the latency of innovation.], Nauchnyi konsul'tant, Moscow, Russia.

- Fisher, R. (2002), *Novye metody trgovli po Fibonachchi* [New Fibonacci trading methods], Analitika, Moscow, Russia.
- Grekhem, B. and Dodd, D. (2016), *Analiz tsennykh bumag* [Securities analysis], Vil'yams, Moscow, Russia.
- Gregory-Williams, J. and Williams, B. (2015), *Torgovyi khaos. Uvelichenie pribyli metoda-mi tekhnicheskogo analiza* [Trading Chaos: Maximize Profits with Proven Technical Techniques], Al'pina Publisher, Moscow, Russia.
- Kutovoi, V.M. and Popkov, Yu.V. (2019), "On the importance of the innovative technology factor in sustainable development of an economic system", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3. pp. 94–105.
- Likhovidov, V.N. (2003), *Fundamental'nyi analiz finansovykh rynkov* [Fundamental analysis of financial markets], Foreks klub, Moscow, Russia.
- Mandel'brot, B.B. (2009), *Fraktalykhaos. Mnozhestvo Mandel'brota I drugie chudesa* [Fractals and chaos. The Mandelbrot set and other wonders. Research Center "Regular and Chaotic Dynamics"], Regul'yarnaya I khaoticheskaya dinamika, Moscow, Russia.
- Mikhailenko, M.N. (2019), *Rynok tsennykh bumag: uchebnik I praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata* [Securities market. Textbook and manual for academic baccalaureate], 2nd ed. rev. and enl., Yurait, Moscow, Russia.
- Palyuvina, A.S. (2019), "Fractal market analysis based on the Hurst coefficient", *Elektronnyi nauchnyi zhurnal "Vektor Ekonomiki"*, no 4, pp. 1-9.
- Piskarev, D. (2017), *Vychislenie koeffitsienta Khersta* [Calculating the Hurst coefficient], available at: <https://www.mql5.com/ru/articles/2930> (Accessed 28 April 2020).
- Shvager Dz. *Tekhnicheskii i analiz. Polnyi kurs* [Technical analysis. Complete course], Al'pina Publisher, Moscow, Russia.
- Zhulikov, P.P. and Zhulikova, O.V. (2015), "Fractal forms of the economic development", *Ekonomika obrazovaniya*, no 1, pp. 107–111.
- Zinenko, A.V. (2012), "R / S-analysis in the stock market", *Matematicheskie modeli sotsial'nykh I ekonomicheskikh sistem. Biznes-informatika*, no 3 (21), pp. 24-30.

Информация об авторах

Вячеслав В. Бурлаков, кандидат экономических наук, доцент, Всероссийский научно-исследовательский институт «Центр», Москва, Россия; 123242, Россия, Москва, ул. Садовая Кудринская, д. 11, стр. 1; bur@mail.ru

Елена М. Дементьева, студентка, Московский политехнический университет, Москва, Россия; 107023, Россия, Москва, ул. Большая Семеновская, д. 38; Lenuka98@mail.ru

Олеся А. Дзюрдзя, старший преподаватель, Московский политехнический университет, Москва, Россия; 107023, Россия, Москва, ул. Большая Семеновская, д. 38; 7267507@mail.ru

Information about the authors

Vyacheslav V. Burlakov, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, All-Russian Research Institute “Center”, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 11, Sadovaya Kudrinskaya Str., Moscow, Russia, 123242; bur@mail.ru

Elena M. Dement'eva, student, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia; bld. 38, Bol'shaya Semenovskaya Str., Moscow, Russia, 107023; Lenuka98@mail.ru

Olesya A. Dzyurdzya, senior lecturer, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia; bld. 38, Bol'shaya Semenovskaya Str., Moscow, Russia, 107023; 7267507@mail.ru

К вопросу развития свободной экономической зоны Монголии «Алтанбулаг»

А. Дулгуун

*Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Россия
kutovoy46@mail.ru*

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению создания и текущего состояния свободной экономической зоны (СЭЗ) «Алтанбулаг» в Монголии, являющейся пограничной с Республикой Бурятия РФ. Особое внимание уделено попытке компактно показать текущее состояние данной свободной экономической зоны, государственное регулирование и мероприятия монгольского руководства, а также проанализировать проблемы привлечения иностранных инвестиций. В статье сформулированы предложения по улучшению монголо-российского сотрудничества в данной СЭЗ.

Ключевые слова: свободная экономическая зона, свободная торговая зона, инфраструктура свободной экономической зоны, привлечение иностранных инвестиций

Для цитирования: Дулгуун А. К вопросу развития свободной экономической зоны Монголии «Алтанбулаг» // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 99–105. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-99-105

To the development of the free economic zone of Mongolia Altanbulag

A. Dulguun

*Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation
Moscow, Russia, kutovoy46@mail.ru*

Abstract. This article is devoted to the consideration of the creation and current state of the free economic zone Altanbulag in Mongolia, which is a border zone with the Republic of Buryatia of the Russian Federation. A particular attempt is made to show concisely the current state of this free trade zone, state regulation and actions of the Mongolian government as well as to analyze the issues of attracting foreign investments. The article formulates proposals for improving the Mongolian-Russian cooperation in this free economic zone.

Keywords: free economic zone, free trade zone, free economic zone infrastructure, attracting foreign investments

For citation: Dulguun, A. (2020), “To the development of the free economic zone of Mongolia Altanbulag”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law Series*, no 3, pp. 99-105, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-99-105

© Дулгуун А., 2020

Введение

Свободные экономические зоны (СЭЗ) для современной Монголии стали совершенно новой формой организации экономического развития.

Демократизация и построение рыночной экономики началось в Монголии в 90-х гг. XX в., и это открыло дорогу для создания основ функционирования первых свободных экономических зон в стране. Уже в 1995 г. вышло постановление правительства Монголии о разработке концепции создания СЭЗ, но монгольское правительство долго не могло начать их реализацию. Только в 2002 г. монгольский парламент – Великий государственный хурал – утвердил все параметры, регулирующие деятельность свободной экономической зоны «Алтанбулаг». Центром СЭЗ «Алтанбулаг» является поселок Сэлэнгийского аймака, пограничный с Бурятией.

Согласно закону Монголии «О свободной зоне» от 28.06.2002 г., «свободной зоной» называется часть территории Монголии с особым режимом инвестиционной деятельности, которая свободна от таможенного и иного налогообложения. Свободные экономические зоны имеют разновидности: торговую, производственную, сельскохозяйственную, экономическую и туристическую [Мировая экономика 2019]. По сути, это очень схожие и даже родительские понятия, что часто приводит к путанице, ибо имеет место смешение этих понятий в рамках рассмотрения данной темы. Например, основой свободной экономической зоны часто становится формирование свободной торговой зоны.

Так, в законе Монголии от 28.06.2002 г. «О правовом положении свободной торговой зоны “Алтанбулаг”» как подсистемы свободной экономической зоны дано определение свободной торговой зоны¹.

Налогообложение в свободной торговой зоне «Алтанбулаг»

В соответствии с указанными правовыми актами Законом были предусмотрены различные льготы и случаи освобождения от уплаты налогов в свободной торговой зоне. Рассмотрим основные механизмы налогообложения.

¹ Монголия: «Алтанбулаг» – свободная торговая зона [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mongoliya-altanbulag-svobodnaya-torgovaya-zona> (дата обращения 10 апреля 2020).

Таможенные тарифы:

- ввозимый на территорию свободной экономической зоны товар не облагается импортной пошлиной, НДС и специальным налогом;
- при вывозе с территории свободной зоны и ввозе любых товаров на территорию таможи они подлежат обложению импортной пошлиной, налогом на добавленную стоимость, специальным налогом;
- при ввозе товара на территорию свободной торговой зоны через территорию таможи после уплаты импортной пошлины, налога на добавленную стоимость и специального налога, при дальнейшем обратном вывозе из свободной зоны и ввозе на территорию таможи данный товар освобождается от уплаты импортной пошлины, налога на добавленную стоимость и специального налога;
- при обратном ввозе из свободной зоны на таможенную территорию монгольский товар не облагается импортной пошлиной и специальным налогом. При этом возвращается экспортная пошлина, но уплачивается налог на добавленную стоимость;
- при экспортных поставках из свободной зоны за границу товар не подлежит налогообложению. Товар подлежит к уплате экспортной пошлины только в исключительных, указанных законом случаях.

Подходный налог в свободной зоне:

- хозяйственные предприятия, которые вложили финансовые средства для создания транспортной сети, телекоммуникаций, сети линий электро- и теплопередач, водоснабжения, освобождены от уплаты подходного налога;
- предприятия, которые вложили финансовые средства в строительство инфраструктуры складских помещений и гостиниц, освобождаются от подходного налога со дня начала деятельности в течение пяти лет, в последующие три года устанавливается скидка 50%;
- предприятия, деятельность которых связана с хранением товаров, усовершенствованием упаковочного материала, заключившие договор с Администрацией свободной экономической зоны на десять и более лет, освобождаются от уплаты подходного налога в течение одного года, а в последующие три года устанавливается скидка 50%;
- зарегистрированные в администрации свободной экономической зоны «Алтанбулаг» и постоянно проживающие на ее территории граждане, иностранные предприятия и организации освобождаются от подходного налога;

- при продаже недвижимости монгольской стороне зарегистрированных в Администрации свободной экономической зоны постоянно проживающих граждан, иностранных и отечественных организаций перечисленные юридические и физические лица освобождаются от уплаты подоходного налога.

Земельные отношения в свободной зоне:

- монгольские и иностранные юридические лица, заключившие договор с Администрацией свободной экономической зоны, могут быть освобождены от уплаты земельного налога либо им предоставляется скидка на определенный срок с учетом выполнения принятых ими обязательств по владению, пользованию и охране земли;
- предприятия сферы услуг и торговые организации освобождаются от уплаты земельного налога со дня начала деятельности в течение первых трех лет, в последующие три года предоставляется скидка в размере 50%;
- предприятия, вложившие средства в создание основной сети линий электро- и теплопередач, водоснабжения, автотранспортных и железных дорог, телекоммуникаций, объектов загрузки и разгрузки товаров, складских помещений, гостиниц, освобождаются от уплаты земельного налога со дня начала деятельности в течение первых пяти лет, в последующие три года предоставляется скидка в размере 30%.

Налог на недвижимость

Постоянно проживающие граждане, иностранные компании, имеющие регистрацию в Администрации свободной зоны «Алтанбулаг», освобождены от уплаты налога на недвижимость.

Основные аспекты функционирования зоны свободной торговли «Алтанбулаг»

До официального открытия зоны свободной торговли (ЗСТ) «Алтанбулаг» в 2008 г. был разработан генеральный план развития этой зоны, на что было затрачено 224,930 млн тугриков и создано строительство объектов инфраструктуры в размере 615,971 млн тугриков из госбюджета².

ЗСТ открылась официально 20 ноября 2008 г. и стала большой производственно-торговой площадкой в 300 га общей площадью,

² Монголия: «Алтанбулаг» – свободная торговая зона...

где транснациональные корпорации и компании ведут свою деятельность на льготных условиях.

Как отмечается в отчете администрации ЗСТ «Алтанбулаг» за 2019 г., в настоящее время 107 компаний зарегистрированы в ЗСТ «Алтанбулаг», из них только 51 предприниматель получил статус участника «свободной зоны».

Отметим, что сегодня ЗСТ «Алтанбулаг» еще не имеет полноценной инфраструктуры для проведения торговых операций [Кутовой, Попков 2019]. В рамках проекта «Алтанбулаг» Монголия намеревалась привлечь инвестиции порядка 80 млн долл. Это свидетельствует о том, что медленное развитие «Алтанбулаг» в прошлые годы связано с недостаточным финансированием строительства инфраструктуры этой ЗСТ.

Монголия рассчитывает на инвестиции со стороны российских компаний. Однако потенциальные российские инвесторы из-за опасений по поводу неопределенности вокруг ЗСТ «Алтанбулаг» не спешат вкладывать средства в строительство инфраструктуры ЗСТ.

С другой стороны, монгольское руководство считает, что «Алтанбулаг» должна послужить дополнительным толчком к развитию торгово-экономических отношений Бурятии с Монголией. Для российских предпринимателей наиболее эффективными, как видится, будут торговля промышленными и продовольственными товарами; обработка древесины и производство пиломатериалов и стройматериалов; производство солнечных батарей; сотрудничество в области сельского хозяйства и теплоэнергетики.

Очевидно, что полностью торговый потенциал в торговле с Россией может быть реализован лишь в том случае, если и Россия со своей стороны построит свободную экономическую зону.

Надо отметить, что в настоящее время руководство Бурятии намерено создать свободную экономическую зону. Так, в январе 2011 г. об этом заявил председатель Народного Хурала Бурятии Матвей Гершевич, рассказав о некоторых деталях взаимовыгодного экономического сотрудничества между Бурятией и Монголией. Он заявил, что

...со своей стороны мы будем продвигать вопрос о том, чтобы и у нас в Кяхте создать свободную экономическую зону, потому что для обеих сторон это выгодно – и для Бурятии, и для Монголии³. Тут даже говорят о том, что если будет хорошо налажено взаимодействие, то эта зона будет даже лучше, чем в Маньчжурии, где сейчас в основном происходит закупка товаров...

³ Свободная экономическая зона на границе Бурятии и Монголии станет конкурентом Маньчжурии [Электронный ресурс]. URL: <https://www.baikal-daily.ru/news/16/19999/> (дата обращения 10 апреля 2020).

Заклучение

Полагаем, что основной проблемой российско-монгольских отношений является бюрократия, что стало в России причиной медленно принимаемых решений. Конкретные шаги по взаимодействию приграничных российских регионов с Монголией полностью зависят от решений, принятых на федеральном уровне.

Во-вторых, для того чтобы увеличить активность иностранных и отечественных инвестиций для поддержки реализации свободной экономической зоны «Алтанбулаг», как ожидается, необходимо совершенствование законов и правил, часто противоречащих друг другу.

Кроме того, надо решить задачи по финансированию данной свободной экономической зоны для полноценного строительства ее инфраструктуры.

Несмотря на то что сотрудничество руководства приграничных районов Монголии и России в настоящее время развивается более плодотворно, чем прежде, однако только решения, принимаемые на высшем уровне наших двух стран, могут стать серьезным толчком для эффективного взаимодействия в свободной экономической зоне «Алтанбулаг».

Литература

Кутовой, Попков 2019 – *Кутовой В.М., Попков Ю.В.* К вопросу о важности инновационно-технологического фактора в устойчивом развитии экономической системы // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 3. С. 94–105.

Мировая экономика 2019 – Мировая экономика: Учеб. / Шербанин Ю.А., Зенкина Е.В., Толмачев П.И., Грибанич В.М., Дрыночкин А.В., Королев Е.В., Кутовой В.М., Логинов Б.Б. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2019. 503 с.

References

Kutovoi, V.M. and Popkov, Yu.V. (2019), "On the importance of the innovative technology factor in sustainable development of an economic system", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 94-105.

Shcherbanin, Yu.A., Zenkina, E.V., Tolmachev, P.I., Gribanich, V.M., Drynochkin, A., Korolev, E.V., Kutovoi, V.M. and Loginov, B.B., (2019). *Mirovaya ekonomika* [World economy. Textbook.], 5th ed. rev. and enl., Yuniti-Dana, Moscow, Russia.

Информация об авторе

Алтанчулуун Дулгуун, аспирант, Дипломатическая академия МИД России, Москва, Россия; 119021, Москва, ул. Остоженка, д. 53/2, стр. 1; kutovoy46@mail.ru

Information about the author

Altanchulun Dulguun, postgraduate student, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 53/2, Ostozhenka Str., Moscow, Russia, 119021; kutovoy46@mail.ru

Моделирование характеристик инвестиционного проекта инновационного типа

Алина Т. Романова

Российский университет транспорта, Москва, Россия
tribenerg@gmail.com

Аннотация. В работе представлена система требований, которым должен удовлетворять инвестиционный проект инновационного типа. Инновационный характер проекта оценивается на основе динамики и ограничения на показатели конкурентоспособности. Интегрированная оценка конкурентоспособности и ее изменения согласованы с изменениями показателей, характеризующих потребительные свойства продукции. Учтена инерционность изменения потребительных свойств по отношению к инвестиционным вложениям. Одним из признаков инновационности является эластичность конкурентоспособности по инвестициям.

Ключевые слова: инвестиционный проект инновационного типа, конкурентоспособность, время нарастания конкурентоспособности

Для цитирования: Романова А.Т. Моделирование характеристик инвестиционного проекта инновационного типа // Вестник РГТУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 106–111. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-106-111

Modeling the characteristics of an innovative investment project

Alina T. Romanova

Russian University of Transport, Moscow, Russia, tribenerg@gmail.com

Abstract The work presents a system of requirements that an innovative type of investment project must meet. The innovative nature of the project is assessed on the basis of dynamics and limitation on competitiveness indicators. Integrated evaluation of competitiveness and its changes are coordinated with changes in indicators characterizing the consumer properties of the product. Inertia of change of consuming properties in relation to investment investments is taken into account. One sign of innovation is the elasticity of investment competitiveness.

Keywords: investment project of innovative type, competitiveness, time of competitiveness growth

For citation: Romanova, A.T. (2020), "Modeling the characteristics of an innovative investment project", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 106-111, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-106-111

Введение

Система стратегического управления строится на следующих документах:

- Стратегическая программа развития;
- Функциональные стратегии компании.

В ходе реализации стратегического управления используется взаимосвязь документов, включающая:

- миссию, основанную на задачах социально-экономического развития субъекта и среды его деятельности в долгосрочном периоде (10–15 лет);
- набор стратегических сценариев развития на долгосрочный период;
- отраслевую стратегию и ее цели;
- стратегию развития компании;
- сценарии развития в соответствии со стратегией;
- инвестиционные проекты и обеспечивающие ресурсы.

Одной из определяющих при создании конкурентоспособной производственно-экономической системы является методика и структура реализации инвестиционной стратегии. Поэтому приоритетность инвестирования определяется критериями, обеспечивающими требуемую динамику конкурентоспособности бизнес-субъекта, способами привлечения отсутствующих инвестиционных ресурсов за счет комбинирования различных видов управленческих практик [Бланк 2004; Рассказова 2018].

Основная часть

Исходя из сказанного выше, разработка системы требований к инвестиционным проектам, которые относятся к инновационному типу, является одной из задач формирования инвестиционной стратегии. Проекты должны быть не только ориентированными на приоритетные направления развития отрасли, компании, например транспорта, но и должны обеспечивать

необходимый уровень и необходимую динамику их конкурентоспособности.

Уровень и динамика роста конкурентоспособности должны быть включены и стать определяющими при анализе эффективности инвестиционного инновационного проекта.

Ряд характеристик не обеспечивается использованием общепринятых методик оценки эффективности инновационных проектов. В работах И.А. Бланка, О.П. Коробейникова, В.Н. Лившица, П.Н. Завлина, А.А. Трифиловой, П.Л. Виленского, Е.Е. Рассказовой и др. неоднократно затрагивалась данная проблема.

Оценка инновационных идей и их эффективности имеет главное значение для успешной реализации стратегии инновационного развития.

Для расширения системы показателей оценки проектов и повышения адекватности оценки эффективности инновационных проектов необходимо сформировать модель, эффективную для решения следующих задач:

- 1) формирование требований к инновационным проектам, согласованных с требованиями к развитию компании;
- 2) выбор максимально выгодного проекта из списка проектов, которые относятся к инновационным;
- 3) успешное применение этих требований;
- 4) проведение полноценной оценки внешней среды;
- 5) оценка уровня и динамики повышения уровня конкурентоспособности компании.

Формирование системы требований необходимо проводить на стадии анализа изменения потребительных свойств или даже латентной стадии изменений свойств продукции, услуги.

Укрупненная модель этих требований включает:

- блок условий 1:
 - ограничения на минимальное изменение конкурентоспособности;
 - ограничения на максимальное время изменения конкурентоспособности;
 - зависимость нового уровня конкурентоспособности и скорость ее нарастания от изменения показателей хозяйственной деятельности компании.
- блок условий 2:
 - зависимость размера инвестиций от планируемых изменений показателей хозяйственной деятельности компании, ее подсистем (при этом учитывается инерционность показателей хозяйственной деятельности);

- оценка нарастания капиталовложений в развитие компании в зависимости от реализации проекта;
- блок условий 3:
- формируется оценка эластичности показателя конкурентоспособности по показателю оценки инвестиций;
- задается ограничение на эластичность конкурентоспособности по нижнему пределу;
- блок условий 4:
- задаются критерии решения задачи, в качестве которых выступает минимизация времени нарастания конкурентоспособности, максимизация прироста конкурентоспособности;
- задаются ограничения на оценки потребительных свойств продукции или условий, определяющих ее конкурентоспособность.

Оценка инновационного уровня в количественном выражении осуществляется не только по наличию новшества, но и по показателям жизненного цикла инвестиционного проекта: уровня и скорости нарастания конкурентоспособности компании.

Жизненный цикл проекта характеризуют уровень и динамика показателей производственно-экономической системы, что отражается через такие индикаторы, как, например, изменение доли отраслевого рынка или объем реализуемой продукции, услуги, или чистый денежный поток.

При оценке проекта данные показатели являются прогнозными. Они зависят от конкурентоспособной и эффективной производственно-экономической деятельности компании. Предложенный подход является маркетинговым. Он базируется на оценке конкурентоспособности компании и ее изменений.

Поскольку изменение доли рынка существенно зависит от изменения конкурентоспособности компании, то предложено принять эту зависимость пропорциональной и определять изменения конкурентоспособности по изменению доли рынка. Уровень конкурентоспособности и уровень индикатора определяют фазу жизненного цикла проекта (рис. 1). Как уже было отмечено, данная модель имеет линейный характер, связывает уровень конкурентоспособности производственно-экономической системы, долю рынка и показатели эффективности.

Оценки результатов инвестиционных процессов за предшествующие периоды и экспертные оценки воздействий прогнозируемых инвестиционных процессов позволяют построить зависимость, приведенную на рис. 1 [Романова 2008 а; Романова 2008 б].

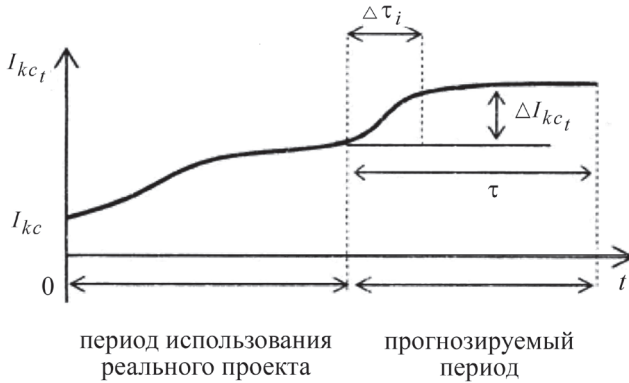


Рис. 1. Связь фаз жизненного цикла проекта и уровня конкурентоспособности: $\Delta \tau_i$ – время нарастания конкурентоспособности; t – время жизненного цикла проекта; I_{kc_t} , ΔI_{kc_t} – конкурентоспособности компании и прирост конкурентоспособности соответственно

Выводы

Таким образом, для анализа и оценки проекта как инновационного необходимо использовать систему экономических и финансовых показателей эффективности компании, а также уровень изменения и динамику индикатора конкурентоспособности, т. е. анализировать влияние проекта на фазу жизненного цикла компании. С точки зрения внутреннего анализа, представляющего интерес для бизнес-субъектов, инвестирующих в проект, единой системы показателей не существует. Каждый инвестор самостоятельно определяет систему в соответствии с особенностями инновационного проекта и использованием возможностей окружающей среды.

Литература

- Бланк 2004 – Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Киев: Эльга: Ника-Центр, 2004. Т. 2. 559 с.
- Рассказова 2018 – Рассказова Е.Е. Методика оценки уровня инновационного развития транспортной компании // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2018. № 4. С. 91–96.

- Романова 2008a – Романова А.Т., Бакеркин Ю.Ю. Анализ эффективности инновационных процессов в интегрированных структурах // Транспортное дело России. 2008. № 3. С. 88–90.
- Романова 2008b – Романова А.Т., Бакеркин Ю.Ю. Оценка инновационного уровня инвестиционных проектов на железнодорожном транспорте. М.: МИИТ, 2008. 171 с.

References

- Blank, I.A. (2004), *Osnovy investitsionnogo menedzhmenta* [Fundamentals of Investment Management], El'ga: Nika-Tsentr, Kiev, Ukrain.
- Rasskazova, E.E. (2018), "Methodology for evaluating the level of innovative development for a transport company. Bulletin of the Moscow Institute for the Humanities and Economics", *Vestnik Moskovskogo gumanitarno-ekonomicheskogo instituta*, no. 4, pp. 91-96.
- Romanova, A.T. and Bakerkin, Yu. (2008a), "Analysis of the effectiveness of innovative processes in integrated structures. Transport business of Russia", *Transportnoe delo Rossii*, no. 3, pp. 88-90.
- Romanova, A.T. and Bakerkin, Yu. (2008b), *Otsenka innovatsionnogo urovnya investitsionnykh projektov na zheleznodorozhnom transporte* [The innovative level assessment for investment projects in railway transport], МИИТ, Moscow, Russia.

Информация об авторе

Алина Т. Романова, доктор экономических наук, профессор, Российский университет транспорта, Москва, Россия; 127994, Россия, Москва, ул. Образцова, д. 9, стр. 9; tribenerg@gmail.com

Information about the author

Alina T. Romanova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian University of Transport, Moscow, Russia; bldg. 9, bld. 9, Obraztsova Str., Moscow, Russia, 1927994; tribenerg@gmail.com

Перспективы
международного экономического сотрудничества
после кризиса 2020 года:
пути к новому равновесию

Гюльнар О. Халова

*Российский государственный университет
нефти и газа имени И.М. Губкина, Москва, Россия, khalovag@yandex.ru*

Никита И. Иллерицкий

*Национальный исследовательский институт
мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова
Российской академии наук, Москва, Россия; illernick@yandex.ru*

Аннотация. В статье представлен анализ негативных тенденций, которые существенно ухудшили качество международного экономического сотрудничества в 2018–2019 гг. Эти тенденции резко обострились в условиях кризиса 2020 г., вызванного пандемией COVID-19. Отмечается, что противоречия и антагонизм между крупнейшими участниками международных экономических отношений носят структурный характер, а институты международного экономического сотрудничества и диалога утратили свою эффективность. Предлагается авторский взгляд на возможности развития международного экономического сотрудничества после кризиса 2020 г.

Ключевые слова: мировая экономика, мировой экономический кризис, международное экономическое сотрудничество, международные экономические отношения, США, Китай, ЕС, Россия, ЕАЭС, COVID-19

Для цитирования: Халова Г.О., Иллерицкий Н.И. Перспективы международного экономического сотрудничества после кризиса 2020 года: пути к новому равновесию // Вестник РГГУ Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 112–121. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-112-121

Prospects for international economic cooperation
after the crisis of 2020:
the path to a new equilibrium

Gul'nar O. Khalova

*Gubkin Russian State University of Oil and Gas,
International Energy Business Department, Moscow, Russia, khalovag@yandex.ru*

Nikita I. Illeritskii

*Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations
Moscow, Russia, illernick@yandex.ru*

Abstract. The article presents an analysis of negative trends that significantly worsened the quality of international economic cooperation in 2018–2019. These trends sharpened in the context of the 2020 crisis caused by the COVID-19 pandemic. It is noted that the contradictions and antagonism between the largest participants in international economic relations are structural in nature, and the institutions of international economic cooperation and dialogue have lost their effectiveness. An author's view on the possibilities of developing international economic cooperation after the crisis of 2020 is proposed.

Keywords: world economy, world economic crisis, international economic cooperation, international economic relations, USA, China, EU, Russia, EAEU, COVID-19

For citation: Khalova, G.O. and Illeritskii, N.I. (2020), "Prospects for International economic cooperation after the crisis of 2020: the path to a new equilibrium", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 112-121, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-112-121

Экономические последствия пандемии COVID-19 и оценка ее воздействия на общество еще станут предметом серьезного социально-экономического анализа в будущем, однако уже сейчас можно обозначить тот круг проблем в мировой экономике, от решения которых будет в целом зависеть дальнейшее направление и динамика мирового развития.

Одна из главных таких проблем – нарастание недоверия и разобщенности в мировой экономике и политике. Деградация международного диалога происходит на всех уровнях: от межгосударственного до профессионально-экспертного. Представителям разных стран и объединений стран все сложнее находить общий язык даже на уровне основополагающих понятий. В условиях мирового экономического кризиса, вызванного пандемией, национальные

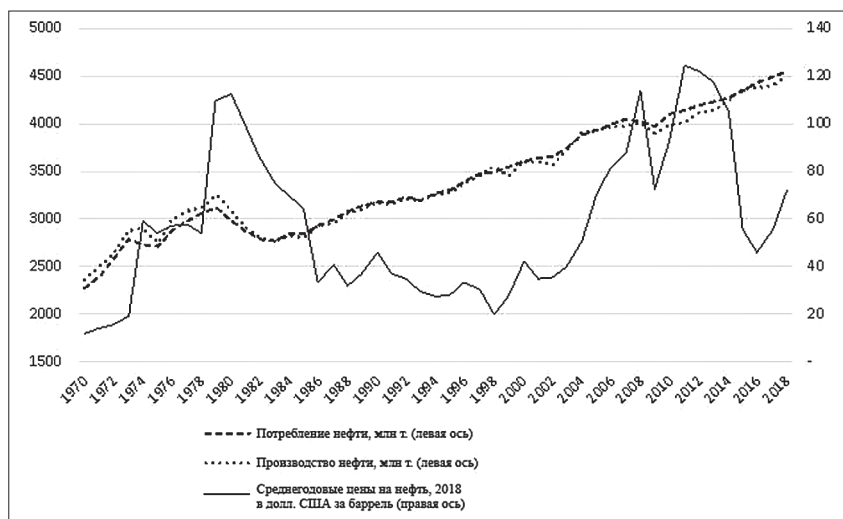


Рис. 1. Динамика производства, потребления и цен на сырую нефть в 1970–2018 гг.¹

интересы стран окончательно вышли на первое место, а международное экономическое и политическое сотрудничество существенно пострадало.

Наиболее ярким примером этого может служить энергетическая отрасль, которая оказалась в состоянии шока из-за падения спроса на энергоносители и неспособности стран-производителей энергоресурсов быстро и эффективно договориться о совместных действиях в кризисных условиях. Необходимо учитывать, что быстрое и непредвиденное обрушение нефтяных рынков происходит далеко не впервые в истории. Аналогичные кризисы в нефтяной отрасли, связанные с избытком предложения, возникали в 1985, 1996, 1998, 2008, 2014 гг. В большинстве случаев мировой экономике и нефтяной отрасли требовалось значительное время, чтобы восстановиться после каждого из этих спадов потребления (рис. 1).

Несмотря на многочисленные кризисы в недавней истории, в мировой экономике не сложилось институтов, которые охватывали бы нефтяную индустрию и могли бы эффективно предотвращать

¹ BP, 2019. BP Statistical Review of World Energy 2019 // БиПи. 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2019-full-report.pdf> (дата обращения 10 апр. 2020).

кризисы перепроизводства либо хотя бы смягчать их последствия на мировом уровне. Не сложилось также и какой-либо единой финансово-экономической и производственной стратегии или договоренности, которая могла бы позволить странам-производителям эффективно справляться с подобными кризисами. Соглашение ОПЕК+ могло бы выполнить эту функцию, но практика показала, что его эффективность недостаточна, поскольку фундаментальные противоречия между участниками изначально не были разрешены. Российские исследователи отмечают, что в перспективе необходимо развитие этого формата сотрудничества в виде ОПЕК++, основанного на партнерстве и взаимном учете интересов, а не на конфронтации².

Второй пример, который иллюстрирует негативные тенденции в мировой экономике и политике, связан с Европейским союзом. Фактически состоявшийся выход Великобритании из ЕС является уникальным событием и создает критически важный прецедент в международном праве, поскольку процедура выхода из ЕС не была официально прописана ни в одном из базовых договоров о европейской интеграции, т. е. в принципе не подразумевалась и не считалась возможной. Выход Великобритании наиболее ярко говорит о том, что европейская интеграционная модель далеко не идеальна (как это зачастую постулировалось в 1990-х – начале 2000-х гг.), имеет серьезные недостатки и дисбалансы и не является абсолютным ответом на вызовы экономического, политического и социального развития в современном мире. События, связанные с пандемией COVID-19, скорее подтверждают, чем опровергают этот тезис, и вопрос о том, сможет ли ЕС после «Брексита» и пандемии адаптироваться к новой реальности и найти необходимые внутренние ресурсы для развития, остается открытым. При этом реальную эффективность мер, принятых на государственном уровне для борьбы с экономическими последствиями пандемии, можно будет оценить только спустя достаточно продолжительное время³.

Внутренняя трансформация Европы и перспективы качественных изменений всей архитектуры европейской интеграции также превратились в важнейшие факторы перемен. Выборы в Евро-

² Бакланов А.Г. ОПЕК++. Лучше иметь партнеров, а не врагов // Россия в глобальной политике. 2020. 4 апреля [Электронный ресурс]. URL: <https://globalaffairs.ru/articles/opek-luchshe/> (дата обращения 3 апр. 2020).

³ European Union, 2020. The common EU response to COVID-19 // European Union. 2020. 05 April [Электронный ресурс]. URL: https://europa.eu/european-union/coronavirus-response_en (дата обращения 5 апр. 2020).

парламент и успех правых сил показали, что модель, созданная и усовершенствованная за последние 30–40 лет, достигла предела и должна меняться. При этом для России и ЕС накопились предпосылки сотрудничества. Российские авторы отмечают, что сейчас и в России, и в ЕС накопилась усталость от конфронтации. Сложилась ситуация для перехода к сравнительно нормальной дипломатической практике, при которой экономическая конкуренция не служит непреодолимым препятствием для диалога и договоренностей по широкому кругу вопросов⁴.

Наконец, наиболее важным примером ухудшения дисбалансов и ужесточения конфронтационных течений в мировой экономике является динамика экономических и политических отношений между Китаем и США. Известно, что в течение 2018–2019 гг. экономическая конкуренция между двумя державами вылилась в «торговую войну», от последствий которой во многом пострадали и другие участники мировой экономики – как страны, так и транснациональные корпорации⁵.

США обвинили КНР в неправомερных торговых операциях и краже интеллектуальной собственности и ввели ограничительные таможенные тарифы на импорт ряда китайских товаров в США. Под повышенные тарифы попало значительное число наименований товарной продукции, от телекоммуникационного оборудования до продуктов питания.

Меры, принятые в США, носили фактически протекционистский характер и были нацелены на вытеснение китайских товаров с американского рынка и сокращение дефицита во внешней торговле между США и Китаем, который в 2018 г. достиг 419 трлн долларов США (рис. 2).

Торговая война негативно сказалась на мировой экономике и динамике основных мировых производственных индексов, которые демонстрировали высокую волатильность и негативные тренды. Индекс HangSeng в 2018 г. упал более чем на 13%, Shanghai Composite – почти на 25%, индекс Dow Jones Industrial Average – на 6%. В 2019 г. рост индексов возобновился, хотя высокая волатильность сохранялась (рис. 3).

⁴ *Бородачев Т.В.* В плену у «нулевой суммы» // Россия в глобальной политике. 2020. 5 марта [Электронный ресурс]. URL: <https://globalaffairs.ru/articles/v-plenu-u-nulevoj-summy/> (дата обращения 5 марта 2020).

⁵ BBC, 2020. A quick guide to the US-China trade war // Би-Би-Си. 2020. 16 января [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bbc.com/news/business-45899310> (дата обращения 16 янв. 2020).

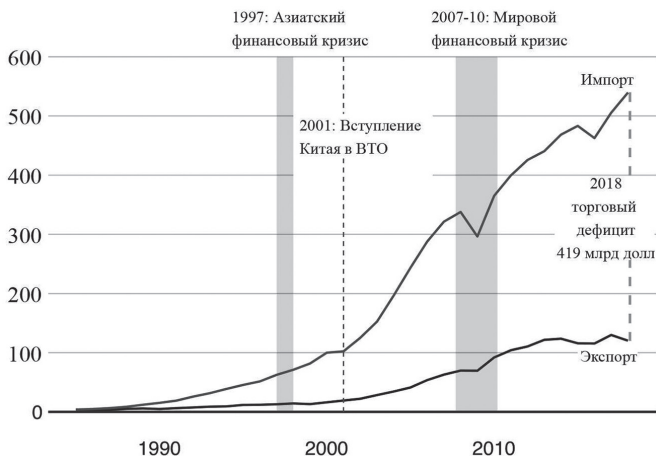


Рис. 2. Динамика дефицита торгового баланса США в торговле с Китаем в 1990–2018 гг., в млрд долл. США⁶

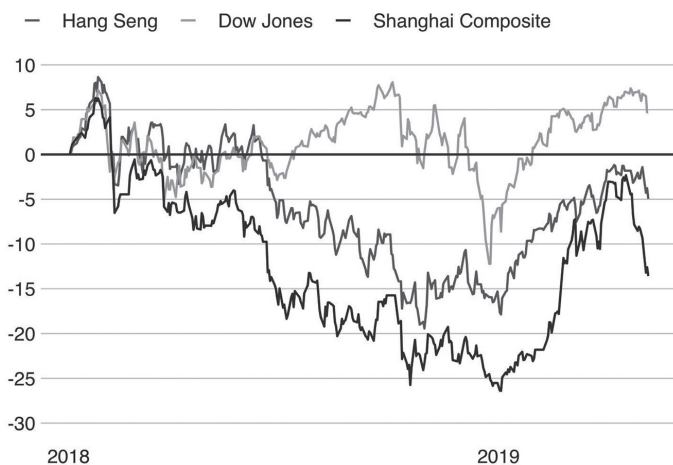


Рис. 3. Динамика производственных индексов США и Китая в 2018–2019 гг., %⁷

⁶ BBC, 2020. A quick guide to the US-China trade war // Би-Би-Си. 2020. 16 января [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bbc.com/news/business-45899310> (дата обращения 16 янв. 2020).

⁷ Bloomberg, 2020. Market Futures // Блумберг. 2020. 10 января [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bloomberg.com/markets/stocks/futures> (дата обращения 10 янв. 2020).

Тем не менее, несмотря на негативный фон и неблагоприятные краткосрочные последствия, «торговая война» оставалась одним из инструментов экономической конкуренции, что позволяло надеяться на достижение компромисса в торгово-экономических отношениях и стабилизацию ситуации, учитывая, что в январе 2020 г. было подписано предварительное соглашение о снижении экономической напряженности между странами⁸.

Однако период пандемии показал, что противоречия между Китаем и США носят более глубокий, структурный характер и не могут быть преодолены путем уступок и договоренностей исключительно в торгово-экономических отношениях. Американские эксперты подчеркивают, что результатом пандемии станет углубление недоверия и антагонизма между США и Китаем, хотя кооперация была бы более эффективным решением⁹.

Именно характер и порядок разрешения китайско-американских противоречий будет в наиболее значительной степени определять направления развития мировой экономики и торговли в период после кризиса 2020 г. При этом некоторые российские эксперты отмечают, что обострение конфронтации между Китаем и США может привести к формированию аналога биполярного миропорядка в мировой экономике к середине 2020-х гг., в ходе которого будет завершено формирование экономико-политического центра на Евразийском пространстве при участии Китая, России и других стран ШОС и Центральной Азии с углублением антагонизации данного региона со странами Западной Европы и Северной Америки¹⁰.

Характерно, что на Евразийском пространстве структурные тенденции макроэкономического развития в 2018–2019 гг. и в начале 2020 г. носили несколько иной характер. В данном регионе, напротив, формируется тренд к дальнейшей консолидации эконо-

⁸ BBC, 2020. US and China sign deal to ease trade war // Би-Би-Си. 2020. 15 января [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bbc.com/news/business-51114425> (дата обращения 15 янв. 2020).

⁹ Yanzhong Huang (2020). The U.S. and China Could Cooperate to Defeat the Pandemic Instead, Their Antagonism Makes Matters Worse // Foreign Affairs. 2020. 24 марта. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2020-03-24/us-and-china-could-cooperate-defeat-pandemic> (дата обращения 24 марта 2020).

¹⁰ Скосырев В.А. Пекин обвинил Вашингтон в распространении дезинформации. Китай отвергает требования расследовать происхождение вируса // Независимая газета. 2020. 29 апреля [Электронный ресурс]. URL: http://www.ng.ru/world/2020-04-29/6_7856_china.html (дата обращения 29 апр. 2020).

мического и политического сотрудничества. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) России, Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии формализовал сотрудничество и продолжает активно взаимодействовать с большинством ведущих стран мира и региональных интеграционных объединений. ВВП трех стран-партнеров ЕАЭС по соглашениям о свободной торговле и двусторонним меморандумам о сотрудничестве составляет около 30 трлн долл. США (по ППС), т. е. более 23% от мирового ВВП. Население этих стран превышает 1,7 млрд человек, что составляет более 20% мирового населения. С учетом того, что многие страны-партнеры ЕАЭС являются участниками региональных интеграционных объединений, ВВП зарубежных партнеров ЕАЭС превышает 43 трлн долл. (по ППС) или 34% от мирового ВВП, а население – 3,7 млрд человек или более 48% от мирового населения.

ЕАЭС продолжает последовательное развитие взаимодействия с международным деловым и экспертным сообществом, в том числе с торгово-промышленными палатами, советами делового сотрудничества, региональными банками развития и ключевыми международными дискуссионными площадками¹¹. Продолжается активная кооперация с Китаем, странами ШОС и другими странами Центральной и Средней Азии в рамках интеграционных проектов ЕАЭС и экономического пояса «Шелковый путь», рассматривается возможность дальнейшего расширения ЕАЭС как за счет полноправных стран-членов, так и за счет участия партнеров в отдельных интеграционных инициативах¹².

В качестве целей макроэкономической политики ЕАЭС в среднесрочной перспективе предусматривается сохранение макроэкономической стабильности и достигнутого уровня жизни населения в государствах ЕАЭС, а также формирование основ для дальнейшего опережающего экономического развития Союза. Ряд вопросов обеспечения макроэкономической стабильности уже нашел отражение в распоряжении Евразийского межправительственного совета «О предпринимаемых в рамках Евразийского экономического союза мерах, направленных на обеспечение экономической стабильности в условиях развития пандемии коронавирусной инфек-

¹¹ ЕАЕУ (2020, April 29). EAES rasshirilgeografiyumezhdunarodnogos otrudnichestva // [EAEU expanded geography of international cooperation]. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/29-04-2020-1.aspx> (дата обращения: 29 апр. 2020).

¹² Коммерсантъ, 2020. Узбекистан подбирается к ЕАЭС // Коммерсантъ. 2020. 29 апреля [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4334643> (дата обращения 29 апр. 2020).

ции COVID-19», принятом 10 апреля 2020 г.¹³ Документ содержит меры, направленные на сдерживание негативного влияния и минимизацию экономических последствий внешних шоков, связанных с пандемией COVID-19 и резким снижением сырьевых цен. Анализируя тенденции развития мировой экономики и отдельных стран и регионов мира в 2018–2019 и начале 2020 г., можно сделать вывод о том, что мировой экономический кризис, вызванный пандемией COVID-19, резко обострил главный вопрос современного развития и поставил мир перед выбором: формировать эффективные институты международного сотрудничества в экономике и политике или ужесточать конфронтацию, основанную на национальном эгоизме, протекционизме и антагонизме с другими членами мирового сообщества. В условиях текущего кризиса произошел общий упадок институциональной составляющей международных экономических и политических отношений, вся структура международной системы пришла в движение, и пока непонятно, какой вид она в результате обретет. При этом достаточно эффективная и стабильная институциональная система сохраняется на пространстве Евразии во многом благодаря действиям таких организаций, как ЕАЭС и ШОС, однако дальнейшая антагонизация между макрорегионами мира и ужесточение конкуренции в ущерб кооперации являются крайне тревожными тенденциями, которые угрожают устойчивому развитию мировой экономики в долгосрочной перспективе.

В этой связи важно обратиться к известной социально-экономической и математической теории – теории игр. В первой четверти XX в. Э. Ласкер, Э. Цермело и Э. Борель выдвинули идею математической теории конфликта интересов, которая сформировала основу для математической теории игр в неоклассической экономике. Наиболее известным трудом в области теории игр считается книга Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» [Neumann, Morgenstern, 2007]. Главным последующим продолжателем развития этой теории стал американский математик, лауреат Нобелевской премии Дж. Нэш, который в своих трудах разработал принципы «управленческой динамики». Ранние концепции теории игр анализировали явление антагонизма, когда в результате взаимодействия игроков образуются победители и проигравшие. Дж. Нэш, напротив, разработал

¹³ ЕАЕУ (2020, April 10). Распоряжение Евразийского межправительственного совета от 10.04.2020 № 6 «О предпринимаемых в рамках Евразийского экономического союза мерах, направленных на обеспечение экономической стабильности в условиях развития пандемии коронавирусной инфекции COVID-19» [Электронный ресурс]. URL: <https://ppt.ru/docs/rasporyazheniye/222779> (дата обращения 29 апр. 2020).

методы математического анализа и моделирования, позволяющие формировать условия, при которых все участники либо выигрывают, либо проигрывают, что получило название «равновесие Нэша». Равновесие возникает тогда, когда все участники используют математически рассчитанную оптимальную стратегию поведения. При этом достигнутое равновесие оказывается выгодным для всех игроков, поскольку его нарушение ведет к ухудшению их положения. Главным выводом Дж. Нэша, обобщенно, является утверждение, что для участников экономических систем оказываются более выгодны такие стратегии, когда каждый игрок стремится добиться собственного благополучия путем формирования благополучия других игроков [Neumann, Morgenstern, 2007].

Возможно, именно этот несложный тезис и должен стать ключевой предпосылкой для стабилизации мировой экономической системы после кризиса 2020 г.

Литература

Neumann, Morgenstern, 2007 – *Neumann, J.V., Morgenstern, O.* Theory of games and economic behavior: Sixtieth-anniversary edition. Princeton: Princeton University Press, 2007. 776 p.

References

Neumann, J.V. and Morgenstern, O. (2007). *Theory of games and economic behavior: Sixtieth-anniversary edition*, Princeton University Press, Princeton.

Информация об авторах

Гюльнар О. Халова, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина, Москва, Россия; 119991, Москва, Ленинский пр., д. 65; khalovag@yandex.ru

Никита И. Иллерицкий, младший научный сотрудник, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова Российской академии наук, Москва, Россия; 117997, Москва, ул. Профсоюзная, д. 23; illernick@yandex.ru

Information about the authors

Gul'nar O. Khalova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow, Russia; bld. 65, Leninskii Av., Moscow, Russia, 119991; khalovag@yandex.ru

Nikita I. Illeritskii, junior researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Moscow, Russia; bld. 23, Profsoyuznaya Str., Moscow, Russia, 117997; illernick@yandex.ru

Международные связи кантонов Швейцарии: вопросы права и управления

Инна В. Логвинова

*Российский государственный гуманитарный университет
Москва, Россия, Logvinova_inna@mail.ru*

Аннотация. Международная деятельность современных государств имеет многоуровневый характер, в нее включаются регионы, муниципальные образования (местные общины). Швейцария относится к федеративным государствам, в которых кантоны имеют достаточно широкие полномочия. Международная деятельность кантонов представляет научный интерес. Во-первых, они развивают сотрудничество с субъектами Российской Федерации. Во-вторых, имеют большой опыт международной деятельности. В-третьих, в российской науке эта тема недостаточно изучена. Предметом исследования является анализ правового регулирования и механизма государственного управления в сфере международных связей кантонов Швейцарии. Используются формально-юридический, компаративный и функциональный методы. Источниковая база включает законодательство Швейцарии, конституции кантонов, международные договоры кантонов. Особое внимание уделено практическим аспектам участия кантонов в международных связях, прежде всего с субъектами Российской Федерации. Среди источников использованы данные Министерства иностранных дел, Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Новизна исследования видится в выявлении форм международной деятельности кантонов, а также анализе институционального механизма государственного управления в этой сфере. Полученные выводы можно использовать для совершенствования практики государственного управления и координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: международные связи, федерализм, международное сотрудничество, конституция, государство

Для цитирования: Логвинова И.В. Международные связи кантонов Швейцарии: вопросы права и управления // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 122–133. DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-122-133

Cantons' international links in Switzerland. Issues of law and administration

Inna V. Logvinova

Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia
Logvinova_inna@mail.ru

Abstract. International activity of modern states has the multi-layered nature comprising regions and municipalities (local communities). Switzerland is a federal state where cantons have broad powers. Cantons' international activity is a matter of academic interest. Firstly, they develop cooperation with the constituent entities of the Russian Federation. Secondly, they have much experience in international activity. Thirdly, that issue hasn't been sufficiently researched in Russia. The subject of the study is an analysis of legal regulation and the mechanism of public administration in the field of the Swiss cantons' international links. The formal legal, comparative and functional methods are used. The source base includes Swiss legislation, cantons' constitutions and their international treaties. Special attention is paid to the practical aspect of the cantons' participation in the international relations, particularly with the subjects of the Russian Federation. The resources of the data are the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. The novelty of the analysis is the determination of forms of cantons' international activity, as well as the analysis of the institutional mechanism of public administration in that area. The findings can be used to improve the practice of the public administration and the coordination of the international and foreign economic links of the constituent entities of the Russian Federation.

Keywords: international links, federalism, international cooperation, constitution, state

For citation: Logvinova, I.V. (2020), "Cantons' international links in Switzerland. Issues of law and administration", RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series, no 3, pp. 122-133, DOI: 10.28995/2073-6304-2020-3-122-133

Введение

Швейцарская Конфедерация по форме политико-территориального устройства представляет собой федеративное государство, состоящее из 23 кантонов. В Швейцарии наиболее демократичная модель федерализма, которая предусматривает широкие права кантонов. Согласно ст. 3 Конституции страны, кантоны суверенны. Суверенитет кантонов ограничен самой Конституцией в части тех полномочий, которые переданы на уровень Союза. При этом, если задачи Союза определены Конституцией страны (ст. 42), то задачи

кантонов устанавливаются ими самостоятельно (ст. 43), за исключением тех вопросов, которые конституционно отнесены на уровень федерального управления. Конституция Швейцарии закрепляет принцип субсидиарности при распределении полномочий. Принцип ограничивает компетенцию федерации вопросами, делегированными кантонами, в частности решать задачи, выходящие за пределы их объективных возможностей или в целях достижения наибольшей эффективности (оборона, единая денежная система, внешняя политика и т. д.) [Авраменко 2002, с. 5].

В этой связи представляется интерес правовое регулирование и роль федеральных органов в сфере международной деятельности кантонов, а также проблема государственного управления этой деятельностью. Вместе с тем научных исследований по данной проблеме крайне мало. Анализ правового регулирования и механизма государственного управления в сфере международных связей кантонов Швейцарии представляется важным в условиях повышения взаимного интереса к региональному сотрудничеству между нашими странами.

Правовые основы международной деятельности кантонов

В соответствии со ст. 54 Конституции Швейцарии сфера международных отношений относится к ведению Союза. В той же статье закреплено, что принимается во внимание компетенция кантонов и соблюдаются их интересы в области внешней политики¹. Статья 55 Конституции гарантирует право кантонов участвовать в принятии внешнеполитических решений. Это позволяет кантонам заявлять о своих интересах на предварительном этапе обсуждения и выработки внешнеполитических позиций. Конституция гарантирует обязанность федеральных органов не только информировать кантоны по вопросам внешней политики, но и выявлять их позиции. Если какой-либо вопрос затрагивает компетенцию кантонов, то в этом случае кантон имеет право участвовать в международных переговорах и в принятии соответствующих решений.

Согласно статье 56 Конституции Швейцарии кантоны имеют ограниченное право на заключение международных договоров

¹ Bundesverfassung der schweizerischen Eidgenossenschaft vom 18. April 1999 (Stand am 1. Januar 2018). Сайт Федерального Совета [Электронный ресурс]. URL: <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/19995395/index.html> (дата обращения 13 янв. 2018).

(в пределах своей компетенции). Эти договоры не могут противоречить праву и интересам Союза, а также правам других кантонов. Кроме того, конституционная обязанность кантонов заключается в информировании федеральных органов о таких международных соглашениях, причем до их заключения. Тем самым создается реальный механизм федерального контроля за международной деятельностью кантонов.

Кантоны могут осуществлять взаимодействие с государственными органами зарубежных государств. Если речь идет о контактах с центральными властями, то это происходит при непосредственном участии федеральных органов, но с органами регионального или муниципального уровня кантоны выстраивают связи самостоятельно.

Внешнеполитическим ведомством Швейцарии является Федеральный департамент (министерство) иностранных дел (Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten). Федеральный департамент осуществляет в пределах своих полномочий контроль за внешними связями кантонов. В частности, министерство рассматривает проекты международных договоров кантонов. Другие кантоны могут направлять свои возражения в министерство. Если конфликт между интересами разных кантонов не удается урегулировать, то проект договора направляется в Федеральный Совет (Schweizerischer Bundesrat – Правительство Швейцарии). В соответствии со ст. 186 Конституции этот орган может заявлять возражения против международного договора кантона. В случае если, несмотря на возражение, кантон заключает договор, то Федеральный Совет и кантоны, интересы которых затронуты, в соответствии со ст. 172 Основного закона могут подать возражение Федеральному Собранию (Bundesversammlung). Парламент принимает окончательное решение, именно ему принадлежит право одобрить или нет международный договор [Колыханов 2017, с. 185].

На федеральном уровне, кроме Конституции страны, правовые основы для межрегионального сотрудничества создают федеральные законы и акты Правительства: федеральный закон от 6 октября 2006 г. «О региональной политике», федеральный закон от 6 октября 2000 г. «О содействии экспорту», постановление Федерального совета Швейцарии от 28 ноября 2007 г. «О региональной политике» и другие акты, а также решения референдумов².

² Bundesgesetz vom 6. Oktober 2006 ber Regional politik; Verordnung vom 28. November 2007 ber Regional politik. Сайт Федерального Совета [Электронный ресурс]. URL: <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/19995395/index.html> (дата обращения 13 янв. 2018).

Большое значение имеют международные договоры, которые заключает Швейцария с зарубежными государствами. Они создают базу для развития международного сотрудничества, например договоры Швейцарии о свободной торговле (среди них соглашения с ЕС, КНР). Интересна позиция кантонов по вопросу переговоров с США о заключении подобного соглашения. Малая палата швейцарского федерального парламента – Совет кантонов – проголосовала 6 декабря 2018 г. за то, чтобы поручить Федеральному совету начать движение в сторону заключения с США соглашения о свободной торговле или, по крайней мере, преференциального торгового соглашения.

К источникам правового регулирования относятся нормативные правовые акты кантонов и международные договоры, которые заключают сами кантоны. Согласно Конституции Швейцарии кантонам предоставлено право принимать свои конституции. Например, Конституция кантона Цюрих от 27 февраля 2005 г. предусматривает в ст. 4 сотрудничество с зарубежными странами, а в ст. 54 – право на заключение международных договоров³. Такие договоры принимаются Кантональным Советом (представительный, законодательный орган кантона). Правительство Цюриха (Правительственный Совет) ведет международные переговоры, информирует Совет о сотрудничестве с кантонами и зарубежными партнерами, несет полную ответственность в пределах своей компетенции. В Конституции кантона Тичино закреплена норма о приграничном сотрудничестве (ст. 49)⁴. Статья 5 Конституции кантона Фрибург закрепляет полномочия во внешней сфере: сотрудничество с региональными, национальными и международными организациями⁵.

³ Verfassung des Kantons Zürich, vom 27. Februar 2005 [Конституция кантона Цюрих от 27 февраля 2005 г.] // Der Bundesrat Das Portal der Schweizer Regierung [Электронный ресурс]. URL: <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/20051651/index.html> (дата обращения 24 июля 2019).

⁴ Verfassung von Republik und Kanton Tessin vom 14. Dezember 1997 [Конституция Республики и кантона Тичино от 14 декабря 1997 г.] // Der Bundesrat Das Portal der Schweizer Regierung [Электронный ресурс]. URL: <https://www.admin.chpc/de/classified-compilation/20012210/201809170000/131.229.pdf> (дата обращения 24 июля 2019).

⁵ Verfassung des Kantons Freiburg vom 16. Mai 2004 [Конституция кантона Фрибург от 16 мая 2004 г.] // Der Bundesrat Das Portal der Schweizer Regierung [Электронный ресурс]. URL: <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/20012210/201809170000/131.229.pdf> (дата обращения 24 июля 2019).

*Институциональный механизм
государственного управления
международной деятельностью кантонов*

Институциональный механизм государственного управления Швейцарии в сфере международной деятельности включает два уровня: федеральный и кантонов. С учетом значительной самостоятельности кантонов в пределах своих полномочий они непосредственно реализуют государственное управление международными связями. Федеральные органы осуществляют функции контроля, содействия, координации. В этом участвуют Федеральное Собрание, Федеральный Совет, президент, МИД и иные федеральные органы в пределах своей компетенции [Дубровина 2019, с. 78].

На федеральном уровне МИД взаимодействует с кантонами и содействует выстраиванию регионального сотрудничества, в том числе через дипломатические представительства Швейцарии в зарубежных странах. При посольствах или консульствах действуют центры, которые продвигают внешнеэкономическое сотрудничество кантонов. Например, Швейцарский Центр содействия бизнесу в Милане создан при Генеральном консульстве Швейцарии. Функционирование подобных структур гарантирует их официальный статус, дипломатическое содействие, использование дипломатического ресурса для достижения общественно значимых целей.

Имеет значение и деятельность федерального департамента (министерства) экономики, образования и науки Швейцарии (Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung), который выстраивает международные экономические отношения с зарубежными партнерами. Департамент включает межрегиональное сотрудничество в общий план двустороннего торгового и инвестиционного сотрудничества с зарубежными государствами. Одна из структур министерства – Государственный секретариат экономики – непосредственно координирует и содействует развитию сотрудничества кантонов.

При Правительстве Швейцарии формируются комиссии для активизации сотрудничества с зарубежными странами по определенным направлениям. В частности, создана Смешанная Межправительственная комиссия по торговле и экономическому сотрудничеству между Российской Федерацией и Швейцарской Конфедерацией.

Федеральные органы тесно взаимодействуют с органами кантонов, так как важным направлением их деятельности является задача регионального развития. В целом региональная политика Швейцарии направлена на стимулирование экономического раз-

вития горных, сельскохозяйственных и приграничных регионов страны для обеспечения их экономического развития и конкурентоспособности.

В последние годы проявляет себя тенденция на передачу некоторых функций по управлению от государства к негосударственным структурам. Так, в 2008 г. в Швейцарии была проведена реформа системы поддержки внешнеэкономической деятельности, в результате которой практически все функции по ее осуществлению были переданы от Государственного секретариата по экономике Швейцарии организации «Switzerland Global Enterprise». Основная задача организации – координация внешнеэкономической деятельности предприятий в национальном масштабе, продвижение экономических интересов Швейцарской Конфедерации за рубежом.

На уровне кантонов международную деятельность реализуют региональные правительства и государственные органы кантонов. Большую роль в этом играют ведомства экономического развития кантонов (ВЭР) [Колыханов 2017, с. 185]. Например, Департамент по экономическому развитию, исследованиям и инновациям кантона Женева выполняет среди прочих внешнеэкономическую функцию. При экономических министерствах в кантонах создаются структуры, которые обеспечивают взаимодействие между властями кантонов и частными лицами, оказывают информационные, посреднические и иные услуги в выстраивании внешних связей. В кантоне Цюрих организован Департамент по экономическим вопросам, в полномочия которого входят следующие направления деятельности: согласование международных и межкантональных соглашений; представление кантона во внешних сношениях; взаимодействие с федеральным правительством и другими кантонами; развитие взаимовыгодных экономических связей, обмен в области профессиональных знаний, приграничное сотрудничество, сотрудничество по вопросам безопасности и противодействия преступности, культурный обмен.

Формы международного сотрудничества кантонов

Межрегиональные контакты в странах Европы складываются в разных формах. Наиболее тесно сотрудничество развивается между регионами стран ЕС (прежде всего Германии, Италии, Франции). Швейцария, не являясь членом ЕС, имеет статус участника регионального экономического союза – Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Конфедерация активно принимает участие в международных программах, в частности в программе Ев-

ропейского регионального сотрудничества (Europäische Territoriale Zusammenarbeit, ETZ), а также в проектах, ориентированных на развитие межрегиональной интеграции: INTERREG, URBACT, ESPON и INTERACT.

Так, программа INTERREG способствует достижению целей Стратегии Европы 2020; определяет приоритеты, ожидаемые результаты и действия в соответствии с региональной политикой разных стран, участвующих в ней.

Стратегия Европейского союза для альпийского региона под названием EUSALP охватывает 7 стран: Австрию, Францию, Германию, Италию, Лихтенштейн, Словению и Швейцарию, связанных географическими особенностями их горных районов и взаимодействием между крупными городами преальпийского региона. Стратегия EUSALP направлена на решение общих проблем посредством расширения сотрудничества регионов и способствует экономической, социальной и территориальной сплоченности. EUSALP стремится содействовать инновационному, конкурентоспособному и устойчивому экономическому развитию всей альпийской зоны.

Участие в подобных программах способствует активизации приграничной экономической активности кантонов. Организации трансграничного сотрудничества созданы в кантоне Женева – Региональный франко-жневский комитет, Совет озера Леман, Рабочее сообщество Западных Альп [Дубровина, Плотникова 2016, с. 84–85].

Что касается сотрудничества с субъектами Российской Федерации, то устойчивое сотрудничество сложилось между Московской областью и кантоном Юра, Ивановской областью и Граубюнденом, Омской областью и Женевой, Самарской областью и Фрибур, Невшатель. Развиваются экономические, образовательные и культурные связи. Например, во всех отраслях Самарской области присутствует сотрудничество с кантонами Швейцарии.

Одной из активно используемых форм реализации права на международную деятельность являются международные договоры (соглашения), которые заключают кантоны. В частности, Соглашение о сотрудничестве 1997 г. между Самарской областью и кантоном Фрибург. Между Краснодарским краем и кантоном Тичино подписан «Протокол о намерениях» (Берн, 2016), согласно которому планируется развивать отношения в различных отраслях. Первоначально сотрудничество будет охватывать шесть сфер: агропромышленный комплекс, промышленность, экономику, курортную отрасль, науку и образование, культуру. Челябинская, Вологодская и Московская области пока участвуют в переговорах о заключении соглашений с кантонами.

Санкт-Петербург развивает сотрудничество с кантоном Тичино и считает перспективным развитие внешних связей с другими кантонами. Прежде всего для субъекта Российской Федерации интересен опыт развития отрасли обращения с твердыми коммунальными отходами, рекультивация полигонов, а также энергосбережение, потому что это приоритетные направления для взаимодействия с Швейцарией в области защиты окружающей среды. Кантонам также важно сотрудничество с Санкт-Петербургом, исходя из инвестиционного потенциала, огромного культурного значения и богатого исторического наследия города.

В международных связях регионального уровня практикуются обмены официальными делегациями. Кантоны принимают делегации дипломатических, консульских, должностных лиц, представителей бизнеса, научных и образовательных учреждений. Для выстраивания внешнеэкономических связей используют обмены деловыми миссиями [Логвинова 2017, с. 41]. Главы российских регионов (Тульской, Самарской, Иркутской, Новосибирской областей, Красноярского края и Ханты-Мансийского АО) посетили с визитами кантоны Швейцарии. В свою очередь, в субъекты Российской Федерации направляли свои делегации кантоны Невшатель, Тичино, Фрибург и иные. Со стороны кантонов чаще всего участвуют представители правительств и региональных экономических министерств. Обычно такие визиты предшествуют заключению межрегиональных соглашений. Статус таких соглашений в России и Швейцарии имеет разное правовое значение. В Российской Федерации они не являются международными договорами, и исполнение соглашений целиком лежит на заключившем соглашение субъекте РФ. В Швейцарии кантоны заключают международные договоры, но исполнение также относится только к уровню самого кантона.

Представители кантонов активно принимают участие в правительственных делегациях на различных международных форумах. В России они посещают Петербургский международный юридический и Международный экономический форумы.

При выстраивании международного сотрудничества кантоны взаимодействуют с посольствами государств, представительствами зарубежных регионов, если такие открыты в Швейцарии, с негосударственными структурами, такими как промышленно-торговые палаты, бизнес-сообщества и т. д. При Торгпредстве Российской Федерации в Берне работает Торговое представительство Республики Татарстан в Швейцарии (г. Женева). Кантоны также открывают свои представительства в зарубежных странах. В России открыты официальные представительства Швейцарии в Самаре

и Новосибирске, а также информационные и культурные центры. В Нижегородской области действует Швейцарский информационно-культурный центр при Нижегородском государственном лингвистическом университете им. Добролюбова.

Выставочно-ярмарочные мероприятия – одна из популярных форм межрегионального сотрудничества. В кантонах Швейцарии проходили презентации Архангельской, Калужской и Костромской областей, Республик Татарстан и Башкортостан. Активно развивается культурный диалог, в кантонах организуются выставки, театральные постановки, концерты.

Большую роль в развитии сотрудничества кантонов играют негосударственные структуры. Так, при активной работе Швейцарско-Российского Промышленного бизнес-клуба было налажено сотрудничество с межрегиональным партнером Самарской области – кантоном Невшатель.

Сотрудничество между Российской Федерацией и Швейцарией осложнено действием ограничительных мер, принятых политическим руководством Швейцарии в отношении нашей страны после событий 2014 г. на Украине, а также ответными мерами России. Ограничительные меры привели к падению двустороннего товарооборота, а также сузили возможности для инвестиционного и технологического сотрудничества⁶. Несмотря на неблагоприятную международную обстановку, устойчивые связи между субъектами Российской Федерации и кантонами Швейцарии продолжают сохраняться.

Заключение

Кантоны Швейцарии имеют большой объем политической самостоятельности. Швейцарский федерализм построен на признании суверенитета кантонов, балансе интересов федерального центра и составных частей государства. Конституция Швейцарии создает правовые основы для международной деятельности кантонов. Они являются участниками формирования внешнеполитического курса страны, так как предусмотрена процедура учета интересов кантонов по вопросам внешней политики государства. Федеральные органы оставляют за собой контроль за международной

⁶ Годовой обзор экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Швейцарской Конфедерации в 2017 г. Берн, 2018. 125 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ch/> (дата обращения 14 янв. 2019).

деятельностью кантонов. Окончательное решение о возможности заключения договора кантона в случае возражений к нему со стороны других кантонов или Федерального Совета (Правительства Швейцарии) принимается Федеральным Собранием. Большую роль в координации и согласовании международных связей кантонов играют МИД и Министерство экономики, образования и науки Швейцарии (Федеральный департамент). На уровне кантонов сложился институциональный механизм управления деятельностью с зарубежными партнерами, в который включены президент кантона, законодательный орган, правительство кантона, министерства (департаменты), особенно экономического профиля. При этом необходимо отметить, что ряд государственных полномочий в этой сфере кантоны передают негосударственным организациям, что представляет особый интерес для российской практики развития внешних связей российских регионов. Сотрудничество государственных органов и бизнес-структур позволяет эффективно развивать внешние связи кантонов. Формы международного сотрудничества кантонов достаточно разнообразны, что объясняется их значительными полномочиями в рамках швейцарской модели федерализма.

Литература

- Авраменко 2002 – Авраменко С.Л. Швейцарский федерализм: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002. 197 с.
- Дубровина, Плотникова 2016 – Дубровина О.Ю., Плотникова О.В. Международные связи регионов государств: характеристика и особенности: Учеб. М.: Норма: ИНФРА-М, 2016. 192 с.
- Дубровина 2019 – Дубровина О.Ю. Швейцария: распределение полномочий между конфедерацией и кантонами в сфере международных отношений // Современная Европа. 2019. № 1. С. 70–79.
- Колыханов 2017 – Колыханов М.И. Модель и особенности международных связей кантонов Швейцарии // Власть. 2017. № 7. С. 182–186.
- Логвинова 2017 – Логвинова И.В. Формы международного сотрудничества субъектов федеративных государств // Международное право. 2017. № 1. С. 38–46.

References

- Avramenko, S.L. (2002), *Swiss federalism*, Ph.D. Thesis, Moscow, Russia.
- Dubrovina, O.Yu and Plotnikova, O.V. (2016), *Mezhdunarodnye svyazi regionov gosudarstvo: kharakteristika i osobennosti* [International links among regions of the states. Characteristics and features. Textbook], Norma, INFRA-M, Moscow, Russia.

- Dubrovina, O.Yu. (2019), "Switzerland. The Delimitation of powers between Confederation and the cantons in the field of international relations", *Contemporary Europe*, no. 1, pp. 70-79.
- Kolykhanov, M.I. (2017), "Model and features in international relations of the cantons of Switzerland", *Vlast'*, no 7, pp. 182-186.
- Logvinova, I.V. (2017), "Forms of international cooperation among subjects of Federal States", *International Law*, no. 1, pp. 38-46.

Информация об авторе

Инна В. Логвинова, кандидат юридических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125993, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; Logvinova_inna@mail.ru

Information about the author

Inna V. Logvinova, Cand. of Sci. (Law), associate professor, Russian State University for the Humanities; bld. 6, Miusskaya Sq., Moscow, Russia, 125993; Logvinova_inna@mail.ru

Дизайн обложки
Е.В. Амосова
Корректор
А.А. Леонтьева
Компьютерная верстка
Е.Б. Рагузина

Подписано в печать 20.09.2020.
Формат 60×90^{1/16}
Уч.-изд. л. 8,8. Усл. печ. л. 8,4.
Тираж 1050 экз. Заказ № 986

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125993, Москва, Миусская пл., 6
www.rggu.ru
www.knigirggu.ru