

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ЭВОЛЮЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ — 2018»

25–27 октября 2018 г.

Санкт-Петербург, Российская Федерация

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2019
ISBN 978-5-288-05905-6

УДК 33(082)
ББК 65я43
Э40

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. С. Ф. Сутырин
канд. экон. наук, доц. И. В. Воробьева
д-р экон. наук, доц. Н. А. Навроцкая
канд. экон. наук, доц. Л. В. Попова
канд. экон. наук, доц. О. Ю. Трофименко

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. А. Ю. Архипов
д-р экон. наук, проф. С. А. Белозёров
д-р экон. наук, проф. Н. А. Волгина
д-р экон. наук, проф. В. Б. Кондратьев
д-р экон. наук, проф. И. А. Майбуров
д-р экон. наук, д-р юрид. наук, доц. П. В. Павлов
д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН С. В. Рязанцев
канд. экон. наук, доц. Р. О. Смирнов
д-р экон. наук, проф. П. В. Таранов

(11,0 Мб) **Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы.** Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2018». 25–27 октября 2018 года, Санкт-Петербург. — СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2019.

В предлагаемый вниманию читателей сборник включены доклады, представленные для участия в международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2018», проходившей в Санкт-Петербурге 25–27 октября 2018 г. Конференция была проведена в рамках реализации гранта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».

Материалы конференции публикуются впервые.

Подписано к использованию 18.03.2019
Издательство СПбГУ. 199004, С.-Петербург, В.О., 6-я линия, д. 11.
Тел./факс +7(812) 328-44-22
E-mail: publishing@spbu.ru publishing.spbu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7
Раздел 1	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	
<i>Xueling Guan, Manyu Liu</i>	
The “Ice Silk Road”: China and Russia’s new exploration of global economic governance	9
<i>Халин В. Г., Чернова Г. В.</i>	
Цифровизация как фактор развития международной торговли.....	14
<i>Каштыкова Э.</i>	
Словацко-российское межрегиональное сотрудничество на современном этапе	20
<i>Навроцкая Н. А., Сопилко Н. Ю.</i>	
Оценка развития внешнеторговых связей России на основе коинтеграционного анализа	27
<i>Попова Л. В., Борисов Г. В.</i>	
Тенденции в развитии внутриотраслевой торговли России и КНР.....	33
<i>Ружинская Т. И., Назарова М. В.</i>	
Роль экспорта энергоресурсов во внешней торговле России	40
<i>Fang Fuqian, Wang Huiling</i>	
Analysis on the Sino-Russian trade potential under the background of “the Belt and Road” Initiative	49
<i>Men Shulian</i>	
The route choice of optimizing Sino-Russian goods trade	62
<i>Panibratov Andrei Yu., Ramses Alain Sanchez Herrera</i>	
Economic and political perspectives between Mexico and Russia: A brief business relationship overview.....	69

Раздел 2

НОВЫЕ КОНТУРЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

<i>Ferraz Lucas, Diniz André, Thorstensen Vera</i> Services liberalization and global value chains: The case of TiSA.....	73
<i>Зуев В. Н., Островская Е. Я., Халилюлин И. Н., Царик Е. В.</i> Есть ли взаимосвязь между формированием РТС и ГЦС?.....	83
<i>Коваль А. Г.</i> Трансформация внешнеторговой политики России: латиноамериканское измерение.....	96
<i>Трофименко О. Ю.</i> Изменения в методологии определения нормальной стоимости товара Европейским союзом при проведении антидемпинговых расследований: возможные последствия для России	104
<i>Sokolovska Olena, Thiel Meryl</i> The Asiatic race for natural resources: Do China and Russia compete on the Arctic ocean?	112
<i>Плешивцева А. А.</i> Развитие российского рынка золота в условиях международных экономических санкций.....	118
<i>Полюга М. С.</i> Внешнеторговая деятельность Санкт-Петербурга в санкционный период.....	125

Раздел 3

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

<i>Мальцева В. А., Чупина Д. А.</i> Торговый агропротекционизм между США и ЕС: оценка чувствительных позиций аграрной повестки ТТИП	133
<i>Леонович А. Н., Тихонович Н. С.</i> Международные военно-экономические отношения: сущность, основные тенденции развития и их особенности в рамках Союзного государства	142
<i>Белов А. В.</i> Инициативы Евразийской интеграции в научной литературе: перспективы исследований с точки зрения России	151

<i>Защитина Е. К.</i>	
Развитие экспорта услуг высшего образования как фактор международной экономической интеграции.....	157
<i>Кольцов Е. О.</i>	
Тенденции в развитии морских грузовых перевозок ЕС	165

Раздел 4

ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ

<i>Song Lifang</i>	
China's foreign direct investment in Russia under the "Belt and Road" Initiative.....	173
<i>Пецольдт К., Воробьева И. В.</i>	
Стратегический маркетинг немецких автомобильных компаний в Китае	182
<i>Андропова И. В., Завьялова Е. Б.</i>	
Внедрение принципов устойчивого развития в деятельность ТНК как инструмент конкурентной борьбы.....	192
<i>Павлов П. В.</i>	
Новая скорость трансформации международного бизнеса: почему сегодня быстро «умирают» одни компании-лидеры и возникают другие	198
<i>Губина М. А.</i>	
Российско-индийские экономические отношения: современные тенденции и перспективы	206
<i>Давыденко Е. В.</i>	
Итоги деятельности Российского фонда прямых инвестиций в 2011–2018 гг.	214
<i>Vavilov Sergey A., Kuznetsov Konstantin S.</i>	
The management of the manufactures weight average price as a hedging strategy at commodity exchanges.....	220

Раздел 5

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

<i>Богданова Е. В.</i>	
Социально-экономическая характеристика рынка труда Республики Беларусь: влияние миграционных процессов	226
<i>Апанович М. Ю.</i>	
Теория и практика адаптации и интеграции мигрантов в США и маркетинговые исследования различий в поведении представителей разных поколений	235

<i>Куреев Е. Ю.</i>	
Мигранты из государств-членов Евразийского экономического союза в Москве: экономическое поведение и проблемы адаптации на рынке труда.....	241
<i>Michigami Mayu</i>	
Housing conditions of labor migrants and housing market in the Russian cities	252
<i>Пережогина М. И.</i>	
Доступ к медицинским услугам в России: проблемы трудящихся мигрантов.....	259
<i>Rysakova Liana E., Panibratov Andrei Yu.</i>	
The role of national diaspora for Chinese migrants' businesses in Russia: Critical aspects of research agenda	264
<i>Afzali Mehdi</i>	
Influences of migration on international trade: Iranian immigrants in Russia.....	272
<i>Петров С. Н.</i>	
Роль туристической отрасли в мировой и российской экономике	277
Раздел 6	
НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ	
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ	
<i>Погорлецкий А. И.</i>	
Налоговые инструменты регулирования международной торговли и связанных с торговлей трансграничных инвестиций	283
<i>Белозёров С. А.</i>	
Особенности индивидуального подоходного налогообложения в странах Азии	294
<i>Понкратов В. В.</i>	
Адаптация налогообложения нефтегазовых компаний к изменению мирового углеводородного рынка.....	300
<i>Стабинскайте Ю. А.</i>	
Интеграция финансовых рынков и экономический рост стран Европейского союза....	307
<i>Шеина А. Ю.</i>	
Особенности механизма автоматического обмена налоговой информацией.....	313
<i>Sato Akiko, Panibratov Andrei Yu.</i>	
Japanese FDI in Russia and New Tax Convention of Japan and Russia.....	320
<i>Кривогуз М. И.</i>	
Мировой рынок рейтинговых услуг и возможности для создания нового независимого международного рейтингового агентства	326
Список авторов	334
List of authors	338

ПРЕДИСЛОВИЕ

Кафедра мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ) продолжает традицию проведения международных конференций, посвященных рассмотрению актуальных проблем развития мирохозяйственных связей. Очередная конференция «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2018» состоялась в стенах экономического факультета СПбГУ 25–27 октября 2018 г. В настоящем сборнике представлены тексты докладов и выступлений участников этого международного научного форума.

На сегодняшний день мировая экономика вновь находится на пороге глобальной перезагрузки. Состояние хозяйственных систем и основные показатели развитых стран говорят, что единой унифицированной глобальной модели не существует. В этой связи наиболее очевидной альтернативой представляется углубление региональных связей.

Традиционно круг вопросов, рассматриваемых в рамках конференции, отвечает современным проблемам, с которыми сталкивается глобальная экономика, отдельные регионы, страны и компании. В условиях серьезного обострения отношений с США и рядом других стран Запада для продолжения использования в отношениях с ними обоюдного санкционного режима от России требуется ускоренное развитие отношений со странами Востока и Юга, при этом мгновенно переключить торгово-экономические связи невозможно, да и нецелесообразно. В этом году в рамках работы пленарной части конференции внимание ее участников было сфокусировано на такой важной проблеме, как региональное торгово-экономическое сотрудничество. С основными докладами в пленарной части конференции выступили известные представители зарубежного и российского академического сообщества, такие как М. Йованович, профессор университета Женевы (Швейцария), Л. Ферраз, профессор Высшей школы экономики Сан-Паулу, со-руководитель проекта «Кафедра ВТО» (Бразилия), Лю Шоуин, профессор Института экономики Китайского народного университета (КНР), В. А. Шлямин, профессор, научный руководитель Института Североевропейских исследований ПетрГУ (Петрозаводск), Е. Г. Ефимова, профессор кафедры мировой экономики СПбГУ (Санкт-Петербург). Участники пленарного заседания смогли также ознакомиться с презентацией о «Вестнике СПбГУ. Экономика», который приглашает к сотрудничеству российских и зарубежных авторов.

В рамках работы шести секционных заседаний конференции ее участники представили и обсудили опыт и результаты научных исследований, проводимых под руководством ведущих мировых ученых в российских и зарубежных вузах, а также в научных организациях. Здесь дискуссии фокусировались на более конкретных вопросах: современные тенденции развития международной торговли, новые контуры торговой политики, развитие региональной экономической интеграции, прямые зарубежные инвестиции и многонациональные компании, международная трудовая миграция, налоговые аспекты развития международной торговой системы.

Примечательно, что существенная доля докладов, представленных на конференции, отражала реализацию научных проектов, финансируемых ведущими российскими и зарубежными научными фондами. В частности, к ним относятся презентации результатов научной деятельности в рамках гранта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях», в рамках проекта «Миграционные мосты в Евразии — 2018» и др. Участники конференции из различных вузов и научных исследовательских институтов России и зарубежных стран внесли существенный вклад в работу конференции, сделав ее поистине глобальной по составу участников, стран и регионов.

Уже стало доброй традицией проведение круглого стола, объединяющего представителей российских компаний, органов государственного управления и научного сообщества для поиска ответов на наиболее актуальные вопросы развития мировой экономики. В 2018 г. в рамках бизнес-форума «Налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности в России: текущее состояние, проблемы и перспективы» его участники совместными усилиями представили свое видение ответов на наиболее актуальные вопросы развития налогового регулирования внешнеэкономических связей России.

Во второй день конференции с открытой лекцией на тему «Основные тенденции развития международной торговли» выступил М. Смитс, советник института образовательных программ Всемирной торговой организации (Женева, Швейцария). Как и в предыдущие годы, в рамках конференции состоялся аспирантский семинар, в формате которого молодые ученые из России и ряда зарубежных стран представили предварительные результаты своих диссертационных исследований. По единодушным отзывам участников, возможность выступить, получить вопросы и комментарии ведущих специалистов в области мировой экономики стимулирует появление новых идей и способствует повышению качества исследований. В качестве модераторов семинара выступили известные представители академического сообщества.

В целом конференция стала своеобразной площадкой информационного обмена, международного сотрудничества, интеграции России в мировую научную среду.

Надеемся, что материалы конференции будут полезны всем, кто профессионально занимается и серьезно интересуется различными проблемами экономической теории и хозяйственной практики, международными экономическими отношениями. Будем признательны за отзывы, комментарии, пожелания и критические замечания. Просим направлять их в адрес кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета по адресу:

191123, Россия, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, д. 62
или по электронной почте: worlddec.conferences@gmail.com

Редакционная коллегия

Раздел 1

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Xueling Guan

*Renmin University of China,
59 Zhongguancun Street, Haidian District Beijing, 100872, Beijing,
P. R. China*

Manyu Liu

*University of California, San Diego,
9500 Gilman Dr, La Jolla, CA 92093,
USA*

THE “ICE SILK ROAD”: CHINA AND RUSSIA’S NEW EXPLORATION OF GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE

Abstract:

This paper analyzes the background, historical basis and construction status of the “Ice Silk Road”. The proposal and construction of the “Ice Silk Road” not only respects the objective facts of the natural environment changes in the Arctic, but also has a high degree of forward-looking and predictive. The paper also reveals the key points for China and Russia to participate in the global economic governance with the opportunity of jointly build the “Ice Silk Road”. The paper also proposes how to successfully construct the “Ice Silk Road” and how to demonstrate its positive role in global economic governance.

Keywords:

“Belt and Road Initiative” (BRI), “Ice Silk Road”, Global economic governance, the Arctic Route

Introduction

In November 2017, China and Russia officially announced the concept of cooperation between the two countries to carry out the “Ice Silk Road”. In January 2018, the “China’s Arctic Policy” white paper was released [China’s Arctic Policy, 2018], and the “Ice Silk Road” was widely concerned by all countries in the world. The “Ice Silk Road” is a common product of the changes in natural conditions in the Arctic region, the inherent needs of economic development along the line, and China’s active responsibility for global economic governance. It has important strategic significance and economic value. It has a far-reaching effect on global shipping pattern, energy pattern and the world economic layout. At the same time, the “Ice Silk Road” will give China and Russia a new model and new role in global economic governance. The paper aims to define the key points for China and Russia to participate in the global economic governance with the opportunity of jointly build the “Ice Silk Road”.

1. The background, historical basis and construction status of the “Ice Silk Road”

On July 4, 2017, when President Xi Jinping met with Russian Prime Minister Dmitry Medvedev in Moscow, he clearly put forward the concept of “Ice Silk Road”. Xi Jinping said that it is necessary to carry out cooperation along the Arctic Route, jointly build the “Ice Silk Road” and implement the relevant interconnection projects. In May 2017, Russian President Vladimir Putin proposed at the Belt and Road Forum for International Cooperation (BARF) that he hoped that China could connect the Arctic Route with the “Belt and Road Initiative”. Since then, President Xi Jinping has twice proposed to build the “Ice Silk Road” when he met with Dmitry Medvedev in Moscow and Beijing. In January 2018, China released the white paper on China’s Arctic Policy, proposing that China is willing to rely on the development and utilization of the Arctic Route to build the “Ice Silk Road” with all parties [China’s Arctic Policy, 2018].

The Arctic has a unique natural environment and abundant resources, and most of the sea is covered by ice all year round. In recent years, with the global warming, the temperature in the Arctic has risen, and the ice and snow have accelerated melting. The strategic significance and value of the Arctic in the fields of international shipping, energy exploitation and economic development have become increasingly prominent. Especially in the context of today’s economic globalization and regional economic integration, the value of the Arctic in terms of strategy, economy, scientific research, environmental protection, waterways, resources, etc. has rapidly increased and has received widespread attention from the international community. From the development willingness and early efforts of major players such as China, Russia and the Arctic Circle countries, the “Ice Silk Road” has a relatively deep historical foundation.

As the proponent and important builder of the “Ice Silk Road”, China has been actively involved in the governance of the Arctic since 1999 and has been deeply involved in the exploration, development and construction of the Arctic, making important contributions to the development of the Arctic region. China has achieved fruitful results in the development and construction of the Arctic through a series of high-frequency scientific investigations, the construction of a multidisciplinary observing system, the holding of the Arctic Science Summit, and the active exploration of commercial use of the Arctic Route.

The proposal and construction of the “Ice Silk Road” not only respects the objective facts of the natural environment changes in the Arctic, but also has a high degree of forward-looking and foreseeability. The future of the “Ice Silk Road” is likely to become a new channel for international trade, a new link for world economic ties, a new carrier for international economic exchanges, and a new paradigm for China’s participation in global economic governance in the new era.

Russia’s interest in the “Ice Silk Road” is even stronger. In recent years, due to the joint economic sanctions of the United States and Europe, the low oil prices and the slow transformation of its economic structure, the Russian economy has not yet seen a major improvement. Insufficient funds have severely constrained Russia’s development and construction of the Arctic Route. Russia needs a partner like China that can provide sufficient funds. Therefore, on many occasions, Russia expresses its willingness to cooperate and hopes to jointly build the Arctic Route.

The Nordic Arctic countries have also proposed the “Arctic Corridor” plan. Finland, Norway and other countries plan to invest at least 3 billion euros to build a railway line from the European interior to the Gulf of Kirkenes in the northeast of Norway via the Finnish capital Helsinki. There, it will meet with the “Ice Silk Road” [Yang Dingdu, 2018]. This also means that the status of Nordic in the Eurasian logistics channel will change from the current “end” to the “gateway”. The transformation of this role will have far-reaching implications for the economic development of the Nordic countries. In addition, China and Iceland signed the “Memorandum of Understanding on China-Iceland Ocean and Polar Science and Technology Cooperation” in 2012. Finland is also eager to connect the “Ice Silk Road” with the “Arctic Corridor” plan, making it the hub country between Arctic and Eurasia.

It should be noted that the “Ice Silk Road” is still in the early stage, both conceptually and concretely. There is still a long way to go, but there is no shortage of successful models of cooperation among countries. Russia’s Yamal LNG project is one of the representative achievements, which is the

largest international energy cooperation project between China and Russia in the Arctic region. With the continuous advancement of the construction of the “Ice Silk Road”, China and Russia will form more cooperation points, intersections and support points to promote the development of the Arctic Route and the economic development along the Northern Sea Route (NSR).

II. Several key points for participating in the global economic governance with the “Ice Silk Road”

From the beginning of the launch, the “Ice Silk Road” needs to be considered integrally based on the resource endowments of the countries involved, the advantages of China and Russia, and top-level planning and design in the shipping pattern, energy pattern and industrial structure.

a) Opening up a new pattern of world shipping economy

As a brand-new trade shipping route, the “Ice Silk Road” will break the original global shipping pattern and create a new economic and trade system. It has great significance for China, where more than 90 % of the goods trade depends on maritime shipping.

First, it will help shorten the shipping voyages between China and EU countries. The economic and trade exchanges between China and the EU countries need to pass through the Straits of Malacca, the Indian Ocean and the Suez Canal on the traditional route, which is much further than the Arctic Route in terms of route distance. Therefore, the Arctic Route has obvious advantages that it can connect Nordic, Eastern Europe and Western Europe within the shortest distance.

Second, it could effectively reduce shipping costs. According to estimates, if the Northern Sea Route (NSR) of the “Ice Silk Road” is fully used by 2020, it will save 50 billion to 120 billion US dollars annually for global trade and shipping [Sino-Russian cooperation..., 2017].

Third, the safety of the “Ice Silk Road” has greatly improved compared with the traditional route. China’s traditional maritime route to Europe is going through Western Asia, South Asia and other regions. These areas are frequently war-torn and pirate-stricken. The Arctic Route is very close to the land and mainly passes through the northern Russian seas, which has raised a lot of safety. In addition, compared with traditional international waterways, it is less affected by geopolitical conflicts and competition for sea powers by big powers. The factors such as low fuel, low freight, short queue time and high safety make the “Ice Silk Road” have important strategic significance and economic value. If it can be successfully developed and used, it will be expected to break the existing global shipping and trade pattern and change today’s global shipping and trading system. Whether it is for China or for Russia and the Nordic countries, it means opening a new era of shipping economy [Vision for Maritime Cooperation..., 2017].

b) Building a new map of the energy economy

The energy economy is one of the important themes of the “Ice Silk Road”, and the promotion of the “Ice Silk Road” will build a new map of the world’s energy economy.

First, the Arctic region is rich in resources and has enormous mining value and space. In the context of the global energy shortage, the huge resources of the Arctic region, if effectively exploited, will hopefully change the world energy landscape. Related studies have shown that unexplored oil and gas resources in the Arctic account for 22 % of the world’s undiscovered oil and gas resources, including 30 % of undiscovered natural gas and 13 % of the world’s oil, and most of them are located at less than 500 meters deep shore. In the context of increasing global energy shortages, if the vast resources of the Arctic region can be effectively exploited, the world energy landscape will be fundamentally reconstructed.

Second, the “Ice Silk Road” will boost the development of energy economy in the Russian Arctic region. At present, the Arctic region has become the main producing area of Russian oil and gas resources. According to Russian data, oil extracted in the Arctic has accounted for 12 % of its total oil production, while extracted natural gas accounts for 85 % of all natural gas production. The Russian

Ministry of Natural Resources believes that the energy potential of the Arctic region has not been fully utilized. In the context of the exhaustion of traditional Russian oil and gas production bases, Russia has planned large-scale energy development projects in the Arctic. Although Russia's population in the Arctic region is currently only a little more than 1 %, but the gross national product is more than 11 %, and exports exceed 50 %, the Arctic region has become an important economic activity zone in Russia [Where will the Russian..., 2015].

Third, the "Ice Silk Road" is an important practice for China and Russia to participate in the global energy economic governance from passive follow-up to active leadership. In the past world energy economic governance, China and Russia mainly acted as followers, but the exploration of the "Ice Silk Road" represents a new and innovative way for China and Russia to open up a new cooperation mode in the world energy economic governance.

c) Weaving a new bond for economic and trade exchanges

The "Ice Silk Road" will greatly shorten the time and space of countries along the route, closely follow the economic and trade exchanges and increase the frequency of communication among countries along the route, thus building a new economic and trade exchange link in the world economy and carrying more global economic governance matters.

From the perspective of industrial structure, countries along the "Ice Silk Road" have strong industrial complementary advantages, which can more effectively build an industrial division of labor system and a trade value chain. For example, China has strong capital advantages and processing and manufacturing advantages. Russia has abundant resource reserves. Iceland has strong energy development and utilization technologies. Finland has strong advantages in the information and communication industry. The participating countries of the "Ice Silk Road" are not a competitive relationship but a cooperative and complementary relationship in economic exchanges. They can give full play to their respective comparative advantages and work together to build the "Ice Silk Road" and enjoy the fruits and benefits of interconnection.

III. The Proposal

The construction of the "Ice Silk Road" requires the collaborative participation and joint efforts of countries along the route. In order to smoothly promote the construction of the "Ice Silk Road" and give full play to its positive effects in global economic governance, we recommend that China and Russia pay more attention to the following aspects.

First, pay full attention to the leading and promoting role of China and Russia on the "Ice Silk Road". China and Russia are active advocates of the "Ice Silk Road" and have given great enthusiasm to the construction of the "Ice Silk Road". China and Russia are both world powers, who have the strongest economic exchanges and the strongest economic complementarity among countries along the "Ice Silk Road". They are all members of the Shanghai Cooperation Organization (SCO) and the "BRICS" and have a wide range of common interests. The above factors make the construction of the "Ice Silk Road" highly dependent on the joint efforts of China and Russia. The smooth cooperation between China and Russia will even directly determine the success of the "Ice Silk Road" construction. Therefore, in the construction of the "Ice Silk Road", the joint efforts of China and Russia need to be highly valued.

Second, continue to strengthen scientific investigations and active exploration to strengthen the infrastructure construction of the "Ice Silk Road". In the early development of the "Ice Silk Road", the most important thing is infrastructure construction. Unlike other regions, the Arctic region has a harsh natural environment and is difficult to develop. It requires considerable effort. Therefore, it is necessary to further increase scientific research and investigation along the line countries, fully grasp the various objective natural conditions such as weather and ecology, explore the development rules of the Arctic region, form an effective development model, and effectively realize interconnection and interoperability.

Third, actively establishing an international cooperation mechanism to promote exchanges and consultations in the Arctic region. At present, a number of international cooperation mechanisms have been formed around the development of the Arctic. For example, the Treaty of Spitsbergen, which determines the status of Arctic international law, the Arctic Council of the Arctic countries, the North Pacific Arctic Conference led by the United States, Europe and Japan, the Arctic Corridor initiated by the Nordic countries, the Future Arctic initiated by Russia and other mechanisms. However, most international cooperation mechanisms may only focus on the negotiation and resolution of specific international issues, such as the delimitation of the Arctic continental shelf or shipping issues; or the Arctic strategy that is too dependent on its own country, such as the “Future Arctic” mechanism. At present, the inadequacy of the international mechanism for the development of the Arctic has affected the mutual trust between the Arctic countries and the countries outside the circle, and has restricted the formation of a multilateral mechanism for the development of the Arctic. Therefore, it is urgent to establish a sound international cooperation mechanism for Arctic governance, and conduct consultations, communication, exchanges and cooperation on the development and construction of the “Ice Silk Road” and the economic and cultural exchanges among countries along the route.

References

- China's Arctic Policy. 2018. White Paper. *The State Council Information Office of the People's Republic of China*, Jan. 26. http://english.gov.cn/archive/white_paper/2018/01/26/content_281476026660336.htm (accessed 25.09.2018).
- Sino-Russian cooperation in the development of the “Ice Silk Road”: Focuses on the Arctic waterway.* 2017. <http://www.ifeng.com/> (accessed 25.09.2018).
- Vision for Maritime Cooperation under the Belt and Road Initiative.* 2017. <https://www.yidaiyilu.gov.cn/wcm.files/upload/CMSydylgw/201706/201706200153032.pdf> (accessed 25.09.2018).
- Where will the Russian Arctic strategy go?* 2015. www.wenhui.new365.com (accessed 25.06.2018).
- Yang Dingdu. 2018. “Ice Silk Road” builds a new dream for mankind. <http://www.cnxxiw.com> (accessed 25.09.2018).

Халин В. Г.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

Чернова Г. В.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация:

В статье анализируется цифровизация как тренд, определяющий развитие мировой экономики на современном этапе. Цифровизация основана на преобразовании информации в цифровую форму. Информация пронизывает все сферы развития экономики и общества, включая международную торговлю. Влияние цифровизации на международную торговлю проявляется в изменении роли посредников, оптимизации транзакционных издержек, ускорении бизнес-процессов, улучшении понимания потребностей потребителя и взаимодействия в каналах распределения, повышении качества продукции и услуг. Особенности международной торговли определили появление и использование целого ряда новых информационных технологий.

Ключевые слова:

информация, информационные технологии, международная торговля, цифровизация, влияние цифровизации.

Khalin Vladimir G.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

Chernova Galina V.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

DIGITALIZATION AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE

Abstract:

The article analyzes digitalization as a trend that determines the development of the world economy at the present stage. Digitalization is based on the transformation of information into digital form. Information permeates all spheres of economic and social development, including international trade. The impact of digitalization on international trade is revealed in the changing role of intermediaries, optimizing transaction costs, speeding up business processes, improving consumer understanding and interaction in distribution channels, and improving the quality of products and services. Features of international trade determined the emergence and use of a number of new information technologies.

Keywords:

digitalization, digital technology, information, international trade, the impact of digitalization.

Введение

Для каждого этапа мирового развития характерны свои особенности и тренды. Современным трендом, определяющим развитие всего мирового сообщества, является цифровизация, особенность которой — то, что она основана на преобразовании информации в цифровую форму. Такая трансформация информации несет в себе большие возможности повышения эффективности тех сфер экономики и жизни, где она (цифровая трансформация информации) имеет место. Однако необходимо помнить, что цифровизация может стать источником новых вызовов и угроз¹, описываемых рисками цифровизации. Это означает, что цифровизация действительно может способствовать эффективному развитию, но только в том случае, если положительные ее последствия перекрывают те возможные негативные явления, которые обусловлены реализацией рисков цифровизации — рисков, конкретизирующих возможные вызовы и угрозы цифровизации. Для того, чтобы цифровизация стала трендом эффективного развития всего мирового сообщества, необходимо выполнение еще целого ряда дополнительных требований: она должна охватывать производство, бизнес, науку, социальную сферу и обычную жизнь граждан и сопровождаться лишь эффективным использованием ее результатов; ее преимущества должны быть доступны пользователям преобразованной информации; ее результатами смогут пользоваться не только специалисты, но и рядовые граждане. При этом пользователи цифровой информации имеют навыки работы с ней.

Международная торговля представляет собой высоко развитую отрасль всей мировой экономики, участниками которой становятся разные страны. Именно поэтому проблема определения возможных как положительных, так и отрицательных последствий влияния цифровизации как на международную торговлю в целом, так и на участие в ней отдельных стран актуальна. Действительный положительный эффект от влияния цифровизации на международную торговлю смогут получить в первую очередь те страны, которые в силах оценить возможные положительные и отрицательные последствия влияния цифровизации на международную торговлю и выполнить на национальном уровне те требования, которые она (цифровизация) выдвигает в целях повышения эффективности функционирования самой отрасли и участия в ней любой отдельной страны.

Цель статьи — выявление возможных положительных и отрицательных последствий влияния цифровизации как на международную торговлю в целом, так и на участие в ней (торговле) отдельных стран.

Основные результаты

Проблемы цифровизации экономики и общества в настоящее время являются предметом пристального изучения. Это подтверждает, например, дискуссия «Цифровизация экономики», проведенная журналом БИТ (Бизнес & информационные технологии) [Цифровизация экономики, 2018], в рамках которой представители бизнеса высказывались о содержании понятий «цифровизация» и «цифровая экономика». Актуальность рассмотрения проблем цифровизации, в частности для национальной экономики, подтверждается принятием таких важнейших документов, как «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы», утвержденная Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 [Стратегия развития..., 2017], и Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р) [Про-

¹ Под экономическим, политическим и т. д. вызовом будем понимать реально складывающуюся в экономике, политике и т. д. ситуацию или тенденцию, которая может привести к реальным угрозам нарушения существующего положения в экономике и обществе целом. Под угрозами будем понимать возможные отрицательные результаты проявления того или иного вызова, обусловленного определенным трендом общественного и/или экономического развития.

грамма..., 2017]. Среди авторов, изучающих различные аспекты цифровизации и цифровой экономики, можно назвать В.Г.Халина и Г.В.Чернову [Khalin, Chernova, 2018], А.Н.Козырева [Козырев, 2017], Е.Кудряшеву и Е.Филатову [Кудряшова, Филатова, 2017], К.Пецольдт, Т.А.Лукичëву и И.В.Воробьеву [Пецольдт и др., 2015], И.Н.Розину [Розина, 2017] и др.

Повышение эффективности любой деятельности за счет цифровизации, в том числе эффективности международной торговли, определяется теми новыми возможностями, которые несет в себе цифровое представление информации:

- использование разнообразных физических принципов представления, запоминания и передачи информации;
- возможность зашифровать сообщение до его передачи и дешифровать его после получения;
- использование различных материальных носителей в целях передачи информации;
- копирование и распространение информации без потери ее точности;
- увеличение плотности записи информации и скорости ее передачи;
- неизменность объема информации при ее потреблении;
- появление новых алгебраических свойств цифровой информации, способствующих появлению целого класса особых математических методов и моделей работы с информацией; и т. д.

Проявлению цифровизации как тренда общественного развития способствуют определенные предпосылки. К специфическим предпосылкам цифровизации международной торговли как отрасли всей мировой экономики можно отнести:

- глобализацию экономики, стирающую границы национальных экономик;
- функционирование действующих и создание новых экономических зон и единого экономического пространства;
- важнейшую роль информации как основного ресурса международной торговли;
- потребность в инновационных решениях, которые могут быть найдены на основе цифровой трансформации и могут привести к оптимизации бизнес-процессов в международной торговле, сокращению расходов и появлению новых источников отраслевых доходов;
- понимание необходимости цифровой трансформации в сфере международной торговли как условия выживания в цифровом пространстве мировой экономики;
- активное развитие интернет-технологий, отвечающих особенностям международной торговли;
- появление цифровых бизнес-проектов, с которыми «традиционным» методам и моделям управления мировой торговлей приходится конкурировать.

К общим предпосылкам цифровизации международной торговли как любой отрасли всей мировой экономики можно отнести, во-первых, глубокую интеграцию в жизнь социальных сетей и повсеместное распространение мобильных устройств, способствующих «приближению» потребителя к мировым поставщикам товаров и услуг; во-вторых, рост вычислительной мощности процессоров, ускоряющих внедрение в международную торговлю новых цифровых технологий.

К числу предпосылок цифровизации на уровне отдельной организации, занимающейся международной торговлей, можно отнести следующее:

- высокую автоматизацию всех процессов отдельной торговой организации — производственных, управления и коммуникаций, уровень которой (автоматизации) существенно влияет на возможности их цифровизации;
- наличие на уровне организации отдельных автоматизированных систем как базы для цифровизации;

- наличие доступа в Интернет;
- доступность актуальной и достоверной информации и технологий их переработки;
- использование единой платформы для управления маркетингом, продажами и сервисом;
- наличие и использование электронного хранилища достоверных данных;
- наличие корпоративных социальных сетей.

Так как потребителями товаров и услуг организаций международной торговли являются и обычные граждане, к предпосылкам цифровизации в их обычной жизни, способствующим цифровизации международной торговли и повышению ее эффективности на национальном уровне, можно отнести прежде использование персональных компьютеров и информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Положительными последствиями цифровизации в международной торговле, проявление которых возможно на национальном уровне в целом и на уровне отдельных национальных торговых организаций, могут быть:

- рост производительности всего общественного труда за счет его повышения на уровне мировой торговли;
- повышение качества жизни, в первую очередь за счет улучшения удовлетворения международной торговлей уже известных и новых потребностей людей;
- возникновение новых бизнес-моделей и новых форм бизнеса, позволяющих повысить доходность и конкурентоспособность мировой торговли;
- повышение прозрачности торговых операций и обеспечение возможности их мониторинга;
- обеспечение доступности и продвижения как государственных, так и коммерческих товаров и услуг на всех уровнях, от национального до мирового;
- оптимизации издержек, в том числе снижение затрат на поиск информации, идентификацию и измерение транзакционных издержек; расходов по продвижению товаров и услуг; затрат по заключению и ведению переговоров и т. д.;
- лучшее понимание потребностей клиентов;
- ускорение реакции на рыночные изменения.

Конкретными технологическими преимуществами торговых организаций, обусловленными воздействием цифровизации, могут быть аккумулирование, автоматизация переработки и анализ больших объемов данных; возможность точечного распределения данных в рамках всего бизнеса и, как следствие, возможность отслеживания большого количества цепочек между поставщиками и потребителями; проведение интеллектуальной общей и точечной аналитики; переход от бумажных документов к электронным и т. д.

Среди возможных положительных последствий цифровизации особо необходимо отметить появление новых информационных технологий, специфика которых определяет их востребованность в той или иной сфере жизни и экономики. Так, особенности международной торговли как интернациональной отрасли, ориентированной прежде всего на потребителя, обусловили появление и использование таких новых информационных технологий, как технологии больших данных (big data), облачных вычислений (cloud computing), организации базы данных Блокчейн (Blockchain) и т. п. Однако надо понимать, что их использование может привести и к нежелательным последствиям, что обуславливает определенную ограниченность их применения (например, технологии Блокчейн).

К сожалению, как уже отмечалось выше, в общем случае цифровизация может оказывать на общественное развитие и негативное воздействие. Так, цифровизация мировой торговли может сопровождаться появлением новых вызовов и угроз на национальном уровне отдельных стран — участниц мировой торговли. Так, важнейшим вызовом цифровизации международной торговли для национальной экономики может стать организационное, технологиче-

ское (цифровое), управленческое отставание национальных торговых организаций, занимающихся международной торговлей, которое просто вытеснит их из цифрового пространства мировой торговли. В международной торговле их место (и тем самым место страны) займут представители других стран, обеспечивших выполнение требований цифровизации и получивших поэтому дополнительные преимущества, ею обусловленные.

К числу возможных угроз цифровизации международной торговли для национальной экономики можно, например, отнести:

- сокращение числа торгово-посреднических организаций (цифровизация позволяет производителям самим устраивать на своих сайтах продажу производимых ими товаров или услуг и выходить на потенциальных клиентов; при этом потребители получают возможность самостоятельного выбора предлагаемых товаров и услуг), для национальной экономики это может означать сокращение числа рабочих мест и появление новых проблем, сопутствующих данному явлению;
- неподготовленность нормативно-правовой базы, сопровождающей и обеспечивающей протекание процессов цифровизации в сфере международной торговли;
- наращивание возможностей внешнего информационно-технического воздействия на национальную информационную инфраструктуру международной торговли;
- отставание от ведущих иностранных государств в развитии конкурентоспособных информационных технологий, используемых в мировой торговле;
- зависимость социально-экономического развития страны от экспортной политики иностранных государств;
- рост масштабов компьютерной преступности, в том числе международной, и т. д.

Все вызовы и угрозы цифровизации международной торговли могут быть описаны в виде рисков, характеризующихся двумя параметрами: 1) вероятностью реализации отрицательного последствия, обусловленного определенным вызовом или угрозой, и 2) размером возможного отрицательного последствия [Khalin, Chernova, 2018]. Описание вызовов и угроз через риски позволяет формировать такие программы управления ими (рисками), внедрение которых будет способствовать снижению вероятности и размера возможных отрицательных последствий цифровизации мировой торговли и тем самым реализации возможных положительных последствий цифровизации для всей международной торговли и осуществления международной торговли на национальном уровне.

Заключение

В целом цифровизация, основанная на цифровом представлении информации, как современный тренд эффективного общественного развития, оказывает существенное влияние на международную торговлю. Ее появлению способствуют определенные предпосылки в сфере мировой торговли, она открывает новые возможности. Но наряду с возможными положительными последствиями цифровизация международной торговли для стран — ее участниц формирует определенные вызовы и угрозы, которые могут быть описаны через риски. Составление программ управления такими рисками, направленных на снижение возможных отрицательных последствий вызовов и угроз, внедрение таких программ будут способствовать сохранению и усилению возможных положительных последствий и тем самым повышению эффективности цифровизации всей международной торговли.

Литература

БИТ. Цифровизация экономики. Бизнес & информационные технологии. <http://bit.samag.ru/uart/more/67#maintitle> (дата обращения 10.09.2018).

- Козырев А. Н. 2017. Цифровая экономика и цифровизация в исторической ретроспективе // Medium.com CEMI-RAS. Ноябрь. № 11. <https://medium.com/cemi-ras/archive> (дата обращения 10.09.2018).
- Кудряшева Е., Филатова Е. 2017. Вызов принят: как цифровизация меняет телекоммуникации. <https://hbr-russia.ru/management/upravlenie-izmeneniyami/p25421>. (дата обращения 10.09.2018).
- Розина И. Н. 2017. Цифровизация образования. <http://ito.lgb.ru/tezises/1027.doc>. (дата обращения 10.09.2018).
- Пецольт К., Лукичёва Т. А., Воробьева И. В. 2015. Теоретические и практические аспекты печатных и электронных СМИ в эпоху цифровых технологий // Проблемы современной экономики. № 4 (56). С. 183–188.
- Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Утверждена распоряжением правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. <http://government.ru/docs/all/112831/> (дата обращения 10.09.2018).
- Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы. Утверждена Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203. <http://kremlin.ru/acts/bank/41919> (дата обращения 10.09.2018).
- Халин В. Г. (ред.). 2018. Глобальная конкурентоспособность ведущих университетов: модели и методы ее оценки и прогнозирования. М.: Проспект.
- Khalin V., Chernova G. 2018. Digitalization and Digital Economy — new categories of modern development of the world community // Norwegian Journal of development of the International Science. № 21, vol. 3. P. 15–19.

References

- BIT. “Cifrovizaciya ekonomiki”. *Biznes & informacionnye tekhnologii*. <http://bit.samag.ru/uart/more/67#main-title> (accessed 10.09.2018).
- Halin V. G. (red.). 2018. *Global'naiia konkurentosposobnost' vedushchih universitetov: modeli i metody ee ocenki i prognozirovaniia*. М.: Проспект.
- Khalin V., Chernova G. 2018. Digitalization and Digital Economy — new categories of modern development of the world community. *Norwegian Journal of development of the International Science*, no. 21, vol. 3, pp. 15–19.
- Kozyrev A. N. 2017. Cifrovaia ekonomika i cifrovizaciia v istoricheskoi retrospektive. *Medium.com CEMI-RAS*, Noyabr', 11. <https://medium.com/cemi-ras/archive> (accessed 10.09.2018).
- Kudryasheva E., Filatova E. 2017. *Vyzov priniat: kak cifrovizaciia meniaet telekommunikacii*. <https://hbr-russia.ru/management/upravlenie-izmeneniyami/p25421> (accessed 10.09.2018).
- Pecol'dt K., Lukichyova T. A., Vorob'eva I. V. 2015. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty pechatnyh i elektronnyh SMI v epohu cifrovyyh tekhnologii. *Problemy sovremennoi ekonomiki*, no. 4 (56), pp. 183–188.
- Programma “Cifrovaia ekonomika Rossiiskoi Federacii”. Utverzhdena rasporyazheniem pravitel'stva Rossiiskoi Federacii ot 28 iiulya 2017 g. N 1632p. <http://government.ru/docs/all/112831/> (accessed 10.09.2018).
- Rozina I. N. 2017. *Cifrovizaciya obrazovaniya*. <http://ito.lgb.ru/tezises/1027.doc> (accessed 10.09.2018).
- Strategiia razvitiia informacionnogo obshchestva v Rossiiskoi Federacii na 2017–2030 gody. Utverzhdena Ukazom Prezidenta RF ot 9 maia 2017 g. N 203. <http://kremlin.ru/acts/bank/41919> (accessed 10.09.2018).

Каштякова Э.

*Экономический университет в Братиславе,
Словакия, 852 35, Братислава, Долноземска цеста, 1*

СЛОВАЦКО-РОССИЙСКОЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация:

В исследовании рассмотрены вопросы межрегионального сотрудничества между Словакией и Россией на современном этапе. Независимо от происходящих геополитических изменений Россия остается важнейшим торговым партнером Словакии. В статье анализируется взаимное межрегиональное сотрудничество на основе индекса подобия. Индекс подобия оценивает сходство стран, соответственно и отдельных регионов в зависимости от их валового внутреннего продукта (ВВП) и валового регионального продукта (ВРП). На основе проведенного исследования в рамках межрегионального сотрудничества можно рассмотреть степень, в которой Словакия совместима с различными регионами России. Как правило, похожие страны или регионы (с точки зрения размера их экономики на основе их ВВП или ВРП) больше способствуют развитию взаимной внутриотраслевой торговли. Межрегиональное сотрудничество имеет важное значение в структуре словацко-российских торгово-экономических отношений и положительно влияет на их дальнейшее взаимные внешнеторговые отношения.

Ключевые слова:

международная торговля, межрегиональное сотрудничество, Россия, Словакия.

Kašťáková Elena

*University of Economics in Bratislava,
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovakia*

SLOVAK-RUSSIAN INTERREGIONAL COOPERATION AT THE PRESENT STAGE

Abstract:

The research provides questions of interregional cooperation between Slovakia and Russia at the present stage. Regardless of the geopolitical changes taking place, Russia remains the most important trading partner of Slovakia. The article analyses interregional cooperation based on the similarity index. The similarity index estimates the similarity of countries, and, accordingly, of individual regions depending on their gross domestic product and the gross regional product. Based on the research done within the framework of interregional cooperation, it is possible to consider the extent to which Slovakia is compatible with various regions of Russia. As a rule, similar countries or regions (in terms of their economies based on of their gross domestic product or gross regional product are more likely to develop mutual intra-industry trade. Interregional cooperation is very important in the structure of the Slovak-Russian trade and economic relations and positively influences their further mutual foreign trade relations.

Keywords:

international trade, interregional cooperation, Russia, Slovakia.

Проблематика, разработанная в данной статье, является исследовательской задачей Научного гранта Министерства образования, науки, исследования и спорта Словацкой Республики (VEGA) № 1/0546/17 «Влияние геополитических изменений на продвижение стратегических внешнеторговых интересов ЕС (с соответствующими последствиями для экономики Словакии)».

Введение

Определяющий фактор современной глобальной экономики — это все более активное продвижение процессов глобализации, которые прямо или косвенно присутствуют практически во всех видах экономической деятельности. Развитие мировой экономики за последние три десятилетия привело к заметным качественным изменениям, интенсивность которых на современном этапе все более повышается [Ružeková, 2013]. Данное явление касается и словацко-российских внешнеторговых отношений.

Современные внешнеторговые и экономические отношения между Словакией и Россией осуществляются на государственном и местном уровнях на основе регулярных совещаний межправительственных и смешанных комиссий. Заседания этих комиссий создают базу для встреч экспертов по конкретным вопросам взаимной торговли и экономического сотрудничества [Iura Edition, 2006]. Заседания межправительственных комиссий и совместных комиссий дают уникальную возможность установить личные контакты с представителями политической и государственной власти, которые при ведении переговоров с третьими странами, такими как Россия, очень важны [Baumgartner, Zubaľová, 2015].

На состоявшемся в Москве 27–28 апреля 2017 г. заседании 18-й межправительственной комиссии (МПК) между СР и РФ были оценены актуальные вопросы двустороннего экономического сотрудничества и основные направления дальнейшего развития. Обе стороны выразили взаимную заинтересованность в дальнейшем развитии словацко-российского сотрудничества во всех областях межправительственного сотрудничества. Подчеркивалось, что приоритетными областями сотрудничества остаются энергетика, особенно ядерная, а также промышленность, транспортная инфраструктура, сельское хозяйство и военно-техническое сотрудничество. Положительную оценку получили результаты современного межрегионального сотрудничества, были определены перспективы его развития и ориентация на углубление прямых контактов между регионами данных стран [MH SR, 2017].

Цель данного исследования — выявление развития межрегионального сотрудничества между СР и РФ на основе *индекса подобия*, который показывает определенные возможности совершенствования взаимного торгово-экономического сотрудничества и дальнейшего расширения взаимных современных внешнеторговых отношений.

Нами были использованы несколько общих теоретических методов, таких как абстракция, анализ, синтез, дедукция и индукция. В тоже время использовались и специфические методы, особенно сравнительный метод при оценке результатов развития межрегиональной торговли между Словакией и Россией. Сравнение проводилось на основе индекса подобия (SI_{ij}). Индекс подобия оценивает сходство стран, соответственно и отдельных регионов в зависимости от их валового внутреннего продукта (ВВП) и валового регионального продукта (ВРП). В рамках межрегионального сотрудничества исследовалось, в какой степени Словакия совместима с различными регионами России. Для этого были использованы статистические данные сайта ГОСКОМСТАТ РФ, на котором предоставлены данные о ВРП исследуемых регионов. Информация о статистических данных ВВП Словакии бала взята из Евростата (EUROSTAT).

Основные результаты

Важная роль в развитии торгово-экономических отношения между Словакией и Россией принадлежит межрегиональному сотрудничеству. Между субъектами и региональными органами власти России и Министерства экономики СР, а также муниципальными органами в Словакии в настоящее время подписано более 30 контрактов. В последние годы среди наиболее активных регионов России в рамках взаимного словацко-российского торгово-экономического сотрудничества — Москва, Санкт-Петербург, Астраханская область, Красноярский край, Волгоградская и Белгородская области и др.

Индекс подобия (SI_{ij}) дает возможность рассмотреть, в какой степени Словакия совместима в рамках межрегионального сотрудничества с различными регионами России. Этот индекс оценивает сходство стран, соответственно и отдельных регионов в зависимости от их валового внутреннего продукта (ВВП = GDP) и валового регионального продукта (ВРП = GRDP).

Как правило, похожие страны или регионы (с точки зрения размера их экономики на основе их ВВП или ВРП) более способствуют развитию внутриотраслевой торговли. Для сравнения стран и регионов используется индекс подобия (SI) [WTO, 2012], который впервые был использован Хелпманом в 1987 г. [Helpman, 1987] для подтверждения того, что между странами с одинаковым или похожим размером экономики взаимная торговля более развита:

$$SI^{ij} = 1 - \left[\frac{GDP^i}{GDP^i + GDP^j} \right]^2 - \left[\frac{GDP^j}{GDP^i + GDP^j} \right]^2, \quad (1)$$

где: GDP^i — валовый внутренний продукт страны i ,
 GDP^j — валовый внутренний продукт страны j .

Результат использования индекса подобия — диапазон значений от 0 до 0,5. Если значение индекса ближе к 0, то сходство минимально, и маловероятно, что взаимная торговля будет развиваться. Наоборот, чем ближе значение к 0,5, тем больше сходство стран и вероятность того, что торговые связи будут углубляться. Важным аспектом при данном исследовании является использование соответствующих ВВП и ВРП.

В данном исследовании проводилось сравнение ВВП Словакии и ВРП регионов России. На основе анализа результатов индекса подобия определились сходные по размерам регионы России, с которыми существует возможность увеличения взаимных торгово-экономических отношений и делового сотрудничества. В случае GDP^j использовались значения ВРП российских регионов, а в случае GDP^i использовался ВВП Словакии. В таблице, приводимой ниже, учтено 10 российских регионов, которые имеют наиболее близкие значения ВРП к ВВП Словакии с точки зрения ВРП в 2015–2016 гг.

**Российские регионы, наиболее близкие по размеру экономики к экономике Словакии в 2015–2016 гг.
(согласно индексу подобия SI^{ij})**

№ п.п.	Регион Российской Федерации	2015 г.	2016 г.
1.	Москва	0,50	0,50
2.	Чукотский автономный округ	0,50	0,50
3.	Сахалинская область	0,49	0,49
4.	Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	0,48	0,48
5.	Магаданская область	0,48	0,49
6.	Республика Саха (Якутия)	0,47	0,49
7.	Санкт-Петербург	0,45	0,46
8.	Республика Коми	0,44	0,45
9.	Тюменская область	0,44	0,44
10.	Красноярский край	0,43	0,44

Составлена по: [Goskomstat, 2017; Eurostat, 2017].

На основании результатов, представленных в таблице, можно сделать вывод, что Словакия по размерам своего ВВП практически идентична с такими российскими регионами, как Москва и Чукотский автономный округ. Также в исследуемый период почти 98-процентное сходство со Словакией имела Сахалинская область. В 2016 г. это можно отметить для Магаданской области и Республики Саха, хотя в 2015 г. их сходство было на уровне 96 %. В 2016 г.

наиболее высокие результаты схожести со Словакией достигали и остальные регионы России, например, Санкт-Петербург (92 %), Республика Коми (90 %), Тюменская область и Красноярский край (88 %).

На основании проведенного исследования можно утверждать, что аналогичный экономический уровень российских регионов со Словакией влияет на двусторонние торгово-экономические отношения: большинство из этих выбранных российских регионов имело относительно интенсивное межрегиональное сотрудничество со Словакией.

Взаимное межрегиональное сотрудничество является очень важным в структуре словацко-российских торгово-экономических отношений. Динамичное развитие такого сотрудничества основывается на принципах взаимовыгодности. Межрегиональное сотрудничество между Россией и Словакией основано на прочном фундаменте и имеет перспективы для дальнейшего развития. Уже в 2014 г. почти все словацкие муниципальные органы совместно с Министерством экономики СР подписали более чем 30 соглашений с российскими субъектами на региональном уровне [Veľvyslanectvo RF v SR, 2016].

Наибольшая активность торгово-экономического сотрудничества со Словакией отмечается в Астраханской области, результаты которого оказались очень плодотворными. В качестве примера можно привести импорт более 400 голов крупного рогатого скота из Словакии в 2012 г. В 2013 г. было подписано соглашение на поставку прочего крупного рогатого скота из Словакии в эту область. Словакия также предоставила группу экспертов данному региону для строительства фермы по разведению скота, обучения российских специалистов в области новых технологий в сфере животноводства, в чем заинтересованы и соответствующие учебные заведения обеих стран [SARIO, 2018].

Углубилось также сотрудничество и Ханты-Мансийского автономной округа — Югра с регионом Банской Быстрицы. Наиболее важные его направления включали в себя: инновационные технологии для городского хозяйства, сельское хозяйство и деревообрабатывающую промышленность, а также гуманитарные программы и различные спортивных направления.

Важную роль в сотрудничестве в области туризма сыграл визит представителей российских регионов (Астраханской и Иркутской областей, Ставропольского, Алтайского и Краснодарского краев, Республики Хакасия, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, г. Санкт-Петербурга) на двусторонний культурный форум в области туризма. Он впервые был проведен в Братиславе в октябре 2013 г., в результате расширились возможности сотрудничества, произошла презентация культурных и туристических потенциалов регионов России и Словакии, участники форума смогли познакомиться с инфраструктурой туризма в Словакии [Veľvyslanectvo RF v SR, 2016].

Активно и эффективно развиваются отношения между российскими и словацкими городами, такими как Москва и Братислава, Екатеринбург и Высокие Татры, Балаково и Трнава, Красноярск и Жилина, Санкт-Петербург и Кошице. Взаимное межрегиональное сотрудничество проявляется не только в экономической и гуманитарных областях, но и в сферах услуг и туризма (развитие паломнического туризма, посещение православных святынь), а также в реализации совместных проектов в области медицины, фармацевтики, образования, культуры и спорта.

Большое значение в формировании взаимных региональных отношений имеет Словацко-Российский деловой совет, основанный 2007 г., который в апреле 2018 г. организовал встречу словацких предпринимателей в Словацком доме при Посольстве СР в РФ. Целью торговой миссии было наладить контакты и сотрудничество с государственными организациями и Торгово-промышленной палатой РФ, укрепить экономическое сотрудничество между Словакией и Россией, найти новые возможности для бизнеса для словацких и российских предпринимателей и наладить более глубокое сотрудничество с российскими партнерами в различных сферах промышленности и информационных технологий, особенно во Владимирской области.

Представители Словакии приняли также участие в бизнес-форуме, состоявшемся во Владимирской области, чтобы обсудить возможности развития торгово-экономических отношений между Словакией и Владимиром и ознакомиться с условиями и перспективами сотрудни-

чества. Особое значение для деловой части делегации приобрели встречи «на основании В2В», на которых субъектам представилась возможность наладить новые контакты и деловое сотрудничество с российскими партнерами. Основными экспортными товарами из Владимирской области в Словакию являются ациклические углеводороды, сборные строительные конструкции, фанера, бытовая техника. Структура импорта основных сырьевых товаров включает сырье для производства продуктов питания, пластмассовых изделий, электрических машин и оборудования, резины, наземных транспортных средств. В настоящее время в регионе уже действуют две словацкие компании [SARIO, 2018].

Важную роль играют экспортные амбиции словацких предпринимателей, которые больше не могут сосредотачиваться только на традиционных экономических центрах РФ, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург и др., и должны искать новых партнеров по всей территории РФ. Развитие словацко-российского регионального сотрудничества требует детального анализа текущих и будущих экономических возможностей отдельных регионов, в том числе особых экономических зон Российской Федерации. Для словацких предпринимателей очень важно наличие надежных информационных баз данных, включая развитие взаимной торговли, иностранных инвестиций и экономического сотрудничества в различных областях, которые находятся в пределах компетенции в основном государственных учреждений.

Заключение

По результатам исследования развития взаимного межрегионального сотрудничества между Словакией и Россией на основе индекса подобия можно сделать следующие выводы. Внешнеторговые и экономические отношения между Словакией и Россией на современном этапе осуществляются на государственном и местном уровнях путем проведения регулярных совещаний межправительственных и смешанных комиссий. Заседания межправительственных комиссий (МПК) и смешанных комиссий представляют уникальную возможность словацким и российским предпринимательским субъектам установить личные контакты с представителями политической и государственной власти. На 18-м заседании МПК между СР и РФ были положительно оценены результаты современного межрегионального сотрудничества, определены перспективы дальнейшего развития и углубления прямых контактов между регионами данных стран.

Важную роль в развитии торгово-экономических отношений между Словакией и Россией играет также межрегиональное сотрудничество. Данные взаимные связи имеют большое значение в общих словацко-российских внешнеторговых отношениях. Динамичное развитие таких связей основывается на принципах взаимовыгодных предположений. На основании значений индекса подобия наиболее схожими регионам России и Словакии в 2015–2016 гг. были: Москва, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Красноярский край и др.

Словакия является для России не только важным партнером в области поставок энергоносителей, но имеет значение и как страна с большим потенциалом размещения своей продукции на российском рынке, особенно, машиностроения, автомобильной, химической, электротехнической и электронной промышленности, и также в области поставок пищевой продукции [Baláž et al., 2016]. В ближайшие годы в России будет расти спрос на технологии, связанные с охраной окружающей среды и управлением гидроресурсами. Это касается и «зеленых технологий», используемых во всех областях экономики [Pásztorová, 2016]. Такое сотрудничество создает пространство и условия для словацких компаний, работающих в области охраны гидроресурсов.

Повышенное значение экономического фактора в развитии взаимного сотрудничества в то же время обеспечивает постепенное улучшение политического климата, который помогает найти компромиссные решения текущих вопросов двусторонних отношений.

Literatúra

- Baláž P. et al. 2016. *Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
- Baumgartner B., Zubaľová L. 2015. Reciprocal sanctions of Russia and EU and their impact on the mutual trade focusing on Slovakia // *Význam tretích krajín pre strategické rozvojové zámery EÚ v pokrízovom období (s implikáciami pre slovenskú ekonomiku)*. Vybrané vedecké state riešiteľov projektu VEGA 1/0391/13 /. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, P.48–58.
- Eurostat. 2017. Eurostat Statistics Explained, Národné účty a HDP. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=National_accounts_and_GDP/sk (accessed 25.02.2018).
- Goskomstat. 2017. Regiony Rossii — Socialno-ekonomicheskiye pokazateli. http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf (accessed 17.03.2018).
- Helpman E. 1987. Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries // *Journal of the Japanese and International Economies*. 1987. No. 1. [http://web.econ.ku.dk/nguyen/teaching/helpman %201987.pdf](http://web.econ.ku.dk/nguyen/teaching/helpman%201987.pdf) (accessed 17.03.18).
- Iura Edition. 2006. *Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Ruskej federácie o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci*. <http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?PredpisID=19126&FileName=06-z005&Rocnik=2006> (accessed 20.02.2018).
- MH SR. 2017. *Informácia o priebehu a výsledkoch 18. zasadnutia Medzivládnej komisie pre hospodársku a vedecko-technickú spoluprácu medzi Slovenskou republikou a Ruskou federáciou*. <http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/BodRokovaniaDetail?idMaterial=26738> (accessed 25.02.2018).
- Pásztorová J. 2016. Význam bioenergie ako súčasti portfólia obnoviteľných zdrojov energie na príklade Nemecka // *Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. P.72–76 .
- Ružeková V. 2013. Liberalizácia svetového obchodu: význam a účinky regionálnych dohôd (na príklade Európskej únie a Kanady) // *Ekonomický časopis* roč. Vol.61, no.9. P.963–982.
- SARIO. 2018. Podnikateľská misia do Moskvy a Vladimíru. Podpora internacionalizácie MSP. <http://www.sario.sk/sk/projekty-podujatia/podnikatelska-misia-do-ruska> (accessed 14.05.2018).
- Veľvyslanectvo RF v SR. 2016. O Rusko-Slovenskej obchodnej a hospodárskej spolupráci. <http://slovakia.mid.ru/sk/web/svk/obchodna-a-hospodarska-spolupraca> (accessed 26.02.2017).
- WTO. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. 2012. Geneva: United Nations and World Trade Organization. P.19–30. http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf. (accessed 14.05.2018).

References

- Baláž P. et al. 2016. *Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava, Vydavateľstvo EKONÓM.
- Baumgartner B., Zubaľová L. 2015. Reciprocal sanctions of Russia and EU and their impact on the mutual trade focusing on Slovakia. *Význam tretích krajín pre strategické rozvojové zámery EÚ v pokrízovom období (s implikáciami pre slovenskú ekonomiku)*. Vybrané vedecké state riešiteľov projektu VEGA 1/0391/13 /. Bratislava, Vydavateľstvo EKONÓM, pp. 48–58.
- Eurostat. 2017. Eurostat Statistics Explained, Národné účty a HDP. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=National_accounts_and_GDP/sk (accessed 25.02.2018).
- Goskomstat. 2017. Regiony Rossii — Socialno-ekonomicheskiye pokazateli. http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf (accessed 17.03.2018).
- Helpman E. 1987. Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries. *Journal of the Japanese and International Economies*, no. 1, pp.62–81. <http://web.econ.ku.dk/nguyen/teaching/helpman%201987.pdf> (accessed 17.03.18).
- Iura Edition. 2006. *Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Ruskej federácie o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci*. <http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?PredpisID=19126&FileName=06-z005&Rocnik=2006> (accessed 20.02.2018).

- MH SR. 2017. Informácia o priebehu a výsledkoch 18. zasadnutia Medzivládnej komisie pre hospodársku a vedecko-technickú spoluprácu medzi Slovenskou republikou a Ruskou federáciou. <http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/BodRokovaniaDetail?idMaterial=26738> (accessed 25.02.2018).
- Pásztorová J. 2016. Význam bioenergie ako súčasti portfólia obnoviteľných zdrojov energie na príklade Nemecka. *Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020*. Bratislava, Vydavateľstvo EKONÓM, pp. 72–76.
- Ružeková V. 2013. Liberalizácia svetového obchodu: význam a účinky regionálnych dohôd (na príklade Európskej únie a Kanady). *Ekonomický časopis* roč. vol. 61, no. 9, pp. 963–982.
- SARIO. 2018. *Podnikateľská misia do Moskvy a Vladimiru. Podpora internacionalizácie MSP*. <http://www.sario.sk/sk/projekty-podujatia/podnikatelska-misia-do-ruska> (accessed 14.05.2018).
- Veľvyslanectvo RF v SR. 2016. *O Rusko-Slovenskej obchodnej a hospodárskej spolupráci*. <http://slovakia.mid.ru/sk/web/svk/obchodna-a-hospodarska-spolupraca> (accessed 26.02.2017).
- WTO. *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. 2012. Geneva, United Nations and World Trade Organization, pp. 19–30. http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf (accessed 14.05.2018).

Навроцкая Н. А.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

Сопилко Н. Ю.

*Российский университет дружбы народов,
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6*

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ РОССИИ НА ОСНОВЕ КОИНТЕГРАЦИОННОГО АНАЛИЗА

Аннотация:

В статье исследуются особенности российских внешнеэкономических связей с основными странами-партнерами в отраслевом разрезе с использованием методов коинтеграционного анализа и векторной модели коррекции ошибок (ВМКО). В результате проведенных тестов получены достоверные модели коинтеграционных взаимосвязей, позволяющие выявить определенные закономерности развития торговли выбранной группы стран. Полученные в результате тестов коинтегрирующие коэффициенты позволяют дать оценку скорости восстановления нарушенных в результате внешних воздействий торговых связей, что представляет собой важную информацию для экономического анализа и прогнозирования.

Ключевые слова:

международная торговля, коинтеграционный анализ, векторная модель коррекции ошибок (ВМКО), внешнеторговые связи.

Navrotskaia Natalia A.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

Sopilko Natalia Y.

*Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University),
6, ul. Miklukho-Maklaya, Moscow, 117198, Russian Federation*

THE ASSESSMENT OF RUSSIA'S FOREIGN TRADE RELATIONS DEVELOPMENTS ON THE BASIS ON THE COINTEGRATION ANALYSIS

Abstract:

The study of the peculiarities of Russian foreign economic relations with the main partner countries in the sectoral context using the methods of cointegration analysis and the Vector error correction model (VECM) was conducted. As a result, reliable models of cointegration interrelations were obtained, which allowed revealing certain patterns of trade development of the selected group of countries. The authors estimate the disrupted trade ties recovery speed. This information on the resistance of international trade ties is important for economic analysis and forecasting.

Keywords:

international trade, cointegration analysis, vector error correction model (VECM), foreign trade relations.

Введение

Развитие глобализации способствовало формированию глобальной модели производства, что привело к повышению вовлеченности стран в международный рынок, углублению специализации, росту международной кооперации и увеличению масштабов международной торговли.

Международная торговля способствует социально-экономическому развитию страны, конкуренции на внутренних рынках обеспечивает национальные рынки товарами, услугами и необходимыми ресурсами.

В последние десятилетия темпы роста международной торговли устойчиво превышали темпы роста мирового ВВП, чему способствовали также политика либерализации, проводимая большинством стран мира, а также институционализация условий международной торговли на региональном и глобальном уровнях. Вместе с тем в последние годы в развитии мировой торговли следует отметить нарастание противоречивых процессов и явлений. Это прежде всего усиление протекционизма и дискредитация отдельных функций глобальных регуляторов.

В таких условиях важным является понимание механизмов и закономерностей трансформации международной торговли, системных взаимосвязей международных торговых потоков, возможностей и ограничений резистентности торговых связей под влиянием воздействия эндогенных и экзогенных факторов.

Методология и данные

Для обоснованного выбора методологических подходов к анализу международной торговли России был проведен анализ мирового опыта статистического анализа и моделирования международных торговых потоков. Учитывая достоинства, недостатки и возможности отдельных применяемых методов для целей анализа был выбран коинтеграционный подход. Проводимые ранее исследования международной торговли России и стран — торговых партнеров [Sorilko et al., 2017] показали, что основной фактор среди множества исследуемых экзогенных и эндогенных параметров, влияющих на динамику международных торговых связей, — экспорт «предыдущего периода». Коинтеграционный анализ использует интегрированные временные ряды, что в значительной мере учитывает авторегрессионное влияние. Коинтеграционный анализ успешно находит свое применение для исследования макроэкономических параметров российской экономики [Айвазян и др., 2006]. Однако эмпирических исследований международной торговли России с использованием данного подхода не было найдено, что делает работу особенно актуальной.

Целью исследования является моделирование структурной динамики внешней торговли России в страново-отраслевом разрезе, оценка потенциала конкурентного позиционирования России с основными странами-партнерами и резистентности торговых связей под воздействием внешних шоков.

Данные, которые были использованы для анализа — это статистическая информация о годовых объемах экспорта и импорта (в млн дол. США) по странам — наибольшим торговым партнерам России, за период 1996 г. по 2015 г, предоставляемая ЮНКТАД (стандартная отраслевая классификация ООН).

В качестве объясняемой переменной была выбрана последовательность значений экспорта, импорта России по отраслям экономики со странами-партнерами за период 1996–2015 гг. Для выделения детерминированных многолетних тенденций временных рядов в исследовании торговых связей между выбранными странами в наших исследованиях применялся фильтр Hodrick-Prescott [Hodrick et al., 1997]. Это известный метод сглаживания временного ряда, используемый для выделения длительных тенденций. Элементы сглаженного ряда выбирались исходя из необходимости минимизировать следующее выражение:

$$\sum_{t=1}^T (y_t - s_t)^2 + \lambda \sum_{t=2}^{T-1} (s_{t+1} - s_t) - (s_t - s_{t-1})^2 \longrightarrow \min, \quad (1)$$

где y_t — исходный ряд, s_t — сглаженный ряд, $\lambda = 200$ — параметр сглаживания.

Сглаженные данные по взаимной торговле стран проверялись на соответствие трендам 5 категорий TS-рядов (общепринятая классификация временных рядов) [Кантарович, 2002]

по расширенному критерию Дики-Фуллера [Dickey et al., 1979] с точки зрения более точного экономического результата изучения объекта исследования при выполнении двух условий: качества регрессии ($R^2 \geq 0,99$) и отсутствия единичных корней в остатках модели. Также следует отметить, что, проводя расчеты, для большей достоверности получаемых результатов все данные были стандартизированы.

Для дальнейшего исследования тестом Дики-Фуллера предварительно выделены только нестационарные ряды. При соблюдении второго условия (отсутствие единичных корней в остатках модели) для проверки на соответствие трендам нами проводился отбор DS-рядов первого и второго порядка интегрирования с целью последующего поиска стохастических трендов. Данный подход показал свою гибкость и эффективность на анализируемых данных, так как незначительное количество (1,1 %) рядов не подчиняется применяемому алгоритму классификации.

Следующим этапом исследования была проверка DS-временных рядов на наличие долгосрочного стохастического тренда — коинтеграционного отношения, т. е. существования некоторой стационарной линейной комбинации нескольких интегрированных временных рядов. Вычислительные эксперименты и исследования показали, что коинтеграционные отношения характерны для многих $I(1)$ и $I(2)$ временных рядов взаимной торговли между странами. Ранг коинтеграции часто превышает 1, но поскольку весьма затруднительно дать экономическую интерпретацию полученным векторам коинтеграции, то целесообразным было проводить дальнейший анализ только с вариантом первого коинтеграционного порядка.

Результаты расчетов показали, что у России из 23 исследуемых стран, коинтеграционная зависимость прослеживается с 8-ю странами, у Казахстана — с 11-ю. При этом самая наибольшая степень коинтеграции наблюдается у России с Китаем в высокотехнологичном экспорте ($B = 3,17$), у Казахстана — с Японией в машиностроении ($B = 2,27$). Следует отметить большое количество и достаточно сильные коинтеграционные зависимости в рамках треугольника Россия — Казахстан — Беларусь. Это подтверждает экономическую целесообразность создания интеграционного объединения в рамках ЕАЭС. Отдельно хочется отметить достаточно высокие коинтеграционные зависимости по множеству отраслей между Россией и Украиной за исследуемый временной период, что свидетельствует о высокой взаимозависимости экономик и возникновении существенных негативных последствий от разрыва торгово-экономических связей этих стран.

Механизм коррекции ошибок

Дальнейший шаг исследования — моделирование динамического процесса восстановления равновесия между коинтегрированными рядами международных торговых потоков после временных нарушений равновесия.

Для оценки модели коррекции ошибок применялся подход Йохансена [Johansen, 1994], основанный на классической «модели коррекции ошибок» (ECM) Энгла и Гренджера [Engle et al., 1987], который представляет собой динамическую модель, в рамках которой изменение зависимой переменной в текущем периоде обусловлено нарушением равновесия в предыдущем периоде из-за воздействия шока на независимую переменную. Когда переменные коинтегрированы и любой шок вызывает потерю равновесия, срабатывает определенный динамический процесс возвращения системы в равновесие.

Основные результаты

Полученные в векторных моделях коррекции ошибок коинтегрирующие коэффициенты α характеризуют скорость корректировки экспортно-импортных потоков при их отклонении от долгосрочной траектории с коинтегрируемыми им экспортно-импортными потоками других стран. Таким образом, они характеризуют степень взаимовлияния изменения международной

Примеры значений коинтегрирующих коэффициентов ВМКО экспорта России и ее торговых партнеров
(наибольшие и наименьшие полученные значения)

Страна–коинтегратор	Коинтегрирующие коэффициенты			
	Страна	Наименьшие значения	Страна	Наибольшие значения
Продукты питания				
Россия	KOR	-0,199	FRA	0,308
	GBR	-0,017	DEU	0,156
	USA	-0,094	NLD	0,303
	CUB	-0,158	FIN	0,198
Алкоголь и табак				
Россия	KOR	-0,007	POL	0,682
	BLR	-0,049	GBR	0,422
Сырье и минеральные ресурсы				
Россия	EGY	-0,043	IND	0,497
	DEU	-1,255	JPN	0,280
Руды				
Россия	IND	-0,584	BLR	0,148
Товары химической промышленности и медикаменты				
Россия	ARG	-0,184	BLR	0,206
	NLD	-0,005	USA	0,148
Черная металлургия				
Россия	IND	-0,350	FRA	0,320
Цветная металлургия				
Россия	ISR	-0,512	USA	0,433
	FIN	-0,468	GBR	0,136
Высокотехнологичная продукция				
Россия	EGY	-0,380	DEU	0,174
	KOR	-0,239	CHN	0,114

торговли одной из стран-партнеров: последовательное уменьшение возникших отклонений на произведение отрицательной α и остатка дисбаланса, переходящего из одного исследуемого периода в другой. Чтобы взаимные торговые потоки между странами могли вернуться в равновесие, должна существовать долгосрочная связь между ними, и коэффициенты α должны быть отрицательными. Тогда положительный (отрицательный) дисбаланс торговых потоков одной страны обеспечит падение (рост) экспортно-импортных операций другой страны на пути изменения модели коррекции ошибок к равновесию. Ликвидация дисбаланса и установление равновесия лежит в границах от 0 до -1.

Анализ коинтегрирующих коэффициентов позволяет дать оценку степени нарушения торговых связей между Россией и ее партнерами в отдельных отраслях и скорости их восстановления. Так, коинтегрирующие коэффициенты, рассчитанные для отрасли «Продукты питания» показывают, что торговые связи РФ со странами-членами ЕС — Германией, Финляндией, Францией, Италией, Нидерландами и Польшей пребывают в состоянии нарушения равновесия, что может быть объяснено санкционной политикой и существенным изменением

структуры торговых потоков. Вместе с тем торговые потоки между Россией и такими странами, как Республика Корея, США, Куба, Аргентина и Индия, показывают движение к равновесию.

Наиболее устойчивые коинтеграционные связи во внешней торговле России прослеживаются между Казахстаном, Беларуссией и Украиной, что подтверждает «эффект соседства» [Кузнецов, 2008], который доказывает получение странами дополнительного эффекта от географической, культурной и институциональной близости.

Прикладное значение полученных коэффициентов состоит в том, что по их значениям можно оценить скорость восстановления торговых потоков к новой точке равновесия. В приводимой выше таблице, составленной по расчетам авторов, представлены наиболее значимые результаты расчетов коинтеграционных связей международных торговых потоков России по различным отраслям, имеющие наиболее значимые коинтегрирующие коэффициенты.

Кoineгpaционные модели и коинтегрирующие коэффициенты, полученные в результате моделирования, позволяют оценить взаимосвязи между торговыми потоками России и стран-партнеров, выделить отрасли и страны критической зависимости, что может быть важно в условиях нарастания усиления торгового протекционизма.

Заключение

В данной работе сделана попытка анализа международной торговли России с ее основными торговыми партнерами с помощью коинтеграционного подхода. Использование коинтеграционного подхода позволило получить достоверные модели коинтеграционных взаимосвязей и оценить резистентность международных торговых потоков выбранной группы стран в отраслевом разрезе.

Представленные коинтеграционные зависимости свидетельствуют о существовании определенных закономерностей в развитии торговых связей. Вычислительные эксперименты и исследования показали, что коинтеграционные отношения характерны для многих $I(1)$ и $I(2)$ временных рядов взаимной торговли между странами, что свидетельствует о перспективности данного подхода для анализа международной торговли.

В нашем исследовании по одним отраслям выявлено множество стран-коинтеграторов, по другим — единичные участники. Большое количество стран-коинтеграторов, представленных в отдельно взятой отрасли, свидетельствует о высокой страновой диверсификации, что повышает конкурентность торговых связей и, как следствие, способствует обеспечению экономической безопасности страны. По нашему мнению, следует обратить отдельное внимание на отрасли, где представлено наименьшее количество стран-коинтеграторов (например, в топливно-энергетической отрасли), а в рамках представленных «расширенных отраслей» необходимо провести детальный анализ составляющих подотраслей на предмет количества стран-коинтеграторов с целью выявления возможной степени уязвимости и повышенной зависимости.

Литература

- Айвазян С., Бродский Б.* 2006. Макроэкономическое моделирование: подходы, проблемы, пример эконометрической модели российской экономики // Прикладная эконометрика. № 2. С. 85–111.
- Кантарович Г.* 2002. Лекции: анализ временных рядов // Экономический журнал Высшей школы экономики. № 1. С. 85–116.
- Кузнецов А.* 2008. Прямые иностранные инвестиции: «Эффект соседства» // Мировая экономика и международные отношения. № 9. С. 40–47.
- Dickey D., Fuller W.* 1979. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root // Journal of the American Statistical Association. Vol. 74, no. 366. P. 427–431.
- Engle R., Granger C.* 1987. Co-integration and error correction: Representation, estimation and testin // Econometrica. Vol. 55, no. 2. P. 251–276.

- Hodrick R., Prescott E. 1997. Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation // *Journal of Money*. Vol. 29, no. 1. P. 1–16.
- Johansen S. 1994. The Role of the Constant and Linear Terms in Cointegration Analysis of Nonstationary Data // *Econometric Reviews*. Vol. 13. P. 205–229.
- Sopilko N., Navrotskaia N., Kovaleva E., Orlova A., Grigoryeva A. 2017. Dynamics factors and slow-response characteristics of Russian trade ties // *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. Vol. 8, no. 2 (24). P. 625–634.

References

- Aivazyan S., Brodskii B. 2006. Makroekonomicheskoe modelirovanie: podhody, problemy, primer ekonometricheskoi modeli rossiiskoi ekonomiki. *Prikladnaia ekonometrika*, no. 2, pp. 85–111.
- Dickey D., Fuller W. 1979. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 74, no. 366, pp. 427–431.
- Engle R., Granger C. 1987. Co-integration and error correction: Representation, estimation and testin. *Econometrica*, vol. 55, no. 2, pp. 251–276.
- Hodrick R., Prescott E. 1997. Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. *Journal of Money*, vol. 29, no. 1, pp. 1–16.
- Johansen S. 1994. The Role of the Constant and Linear Terms in Cointegration Analysis of Nonstationary Data. *Econometric Reviews*, vol. 13, pp. 205–229.
- Kantarovich G. 2002. Lekcii: analiz vremennyh riadov. *Ekonomicheskii zhurnal Vyshei shkoly ekonomiki*, no. 1, pp. 85–116.
- Kuznecov A. 2008. Priamye inostrannye investicii: “Effekt sosedstva”. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 9, pp. 40–47.
- Sopilko N., Navrotskaia N., Kovaleva E., Orlova A., Grigoryeva A. 2017. Dynamics factors and slow-response characteristics of Russian trade ties. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, vol. 8, no. 2 (24), pp. 625–634.

Попова Л. В.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

Борисов Г. В.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ И КНР

Аннотация:

В статье рассматривается внутриотраслевая торговля России и КНР в период 1996–2017 гг. с использованием данных Comtrade и Trademap. Для оценки уровня внутриотраслевой специализации использовался индекс Грубела — Ллойда, который рассчитывался для внешней торговли между Россией и Китаем в целом, а также в рамках отдельных товарных групп. Показано, что уровень внутриотраслевой специализации во внешней торговле между этими двумя странами понижался на протяжении периода после 2003 г. В 2017 г. доля внутриотраслевой торговли в общем товарообороте между Россией и Китаем была в 2 раза ниже, чем во внешней торговле России в целом. Приводятся данные об уровне внутриотраслевой специализации во внешней торговле между Россией и всеми странами мира.

Ключевые слова:

внутриотраслевая торговля, индекс внутриотраслевой торговли, Китай, Россия.

Popova Liudmila V.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

Borisov Gleb V.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

TRENDS IN INTRA-INDUSTRY TRADE BETWEEN RUSSIA AND CHINA

Abstract:

The authors use the data of Comtrade and Trademap to estimate the Grubel-Lloyd index for intra-industry trade between Russia and the People's Republic of China for the period from 1996 to 2017. The Grubel-Lloyd index is estimated for the total trade between Russia and China and within individual commodity groups. The paper shows that the level of intra-industry trade specialization between these two countries has declined since 2003. In 2017, the share of intra-industry trade in total commodity turnover between Russia and China was half that for Russian foreign trade as a whole. The authors also estimate the Grubel-Lloyd index for intra-industry trade between Russia and the world.

Keywords:

China, intra-industry trade, intra-industry trade index, Russia.

Статья выполнена в рамках гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях»).

The study was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) №17-02-00688 “Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics”.

Введение

Масштабы российско-китайской торговли за последние два десятилетия существенно возросли, в результате Китай стал крупнейшим источником импорта (с 2010 г.), а также рынком сбыта (с 2017 г.) для российской продукции. В развитии взаимной торговли в период с 1996 по 2017 гг. можно выделить несколько этапов, отличающихся с точки зрения структуры товарооборота, экспортной специализации стран и тенденций внутриотраслевого обмена.

Современный этап в двусторонней торговле, связанный с новыми тенденциями в экспортной специализации России, берет начало в 2011–2013 гг. Введение антироссийских санкций повысило значимость китайского рынка в рамках политики товарной диверсификации российского экспорта и увеличения в нем несырьевой составляющей. Новыми перспективными сферами несырьевой экспортной специализации России в торговле с Китаем становятся сельскохозяйственные товары, продукция машиностроения, транспортные средства и потребительская продукция. Расширению данного сегмента во взаимной торговле способствует формирующаяся в России система поддержки экспорта, снижение барьеров в торговле, рост благосостояния китайских граждан. Дальнейшему продвижению российской несырьевой продукции на китайский рынок благоприятствует развязанная США торговая война с Китаем.

Целью данной работы является выявление тенденций в развитии внутриотраслевого обмена в торговле России и Китая в период 1996–2017 гг. и определение отраслей, развитие которых может стать основой диверсификации российского экспорта.

Обзор литературы

Под термином «внутриотраслевая торговля» (ВОТ) понимается торговый обмен между странами товарами одноименных отраслей (одноименных групп продуктов или близких субститутов). Эти товары могут быть либо вертикально дифференцированными, если они отличаются своим качеством и ценой, либо горизонтально дифференцированными, когда блага удовлетворяют различные потребительские предпочтения. В то время как межотраслевой обмен, доминировавший на ранних стадиях развития международной торговли, основывается на сравнительных преимуществах стран, существование внутриотраслевого обмена объясняется теорией монополистической конкуренции применительно к международной торговле, продуктовой дифференциацией и эффектом масштаба.

Начало эмпирическим исследованиям внутриотраслевой торговли было положено в середине 1960-х годов работами Баласса, Грубела и Ллойда [Balassa, 1966; Grubel, Lloyd, 1975]. За этим последовала разработка моделей внутриотраслевой торговли горизонтально дифференцированными продуктами в условиях монополистической конкуренции [Helpman, Krugman, 1985], которые позже были дополнены моделью торговли в условиях олигополистической конкуренции [Eaton, Kierzkowski, 1984]. Внутриотраслевая торговля была разделена Фалви [Falvey, 1981] на два типа: горизонтальную и вертикальную. Модель внутриотраслевой торговли вертикально дифференцированными продуктами в условиях чистой конкуренции была предложена Кейвзом [Caves, 1981], в условиях олигополистической конкуренции — Шейкдом и Саттоном [Shaked, Sutton, 1984].

В сравнении с торговлей, осуществляющейся на межотраслевой основе, внутриотраслевая торговля дает стране дополнительные преимущества от международного обмена, поскольку позволяет странам получать выгоду за счет эффекта масштаба. Высокая интенсивность внутриотраслевой торговли свидетельствует о высоком технологическом уровне производства страны, тогда как низкая интенсивность указывает на отсталость ее технологического развития. Высокий уровень внутриотраслевой торговли объясняется рядом специфических для стран факторов, включающих географическую близость, схожесть уровней развития и потребительских предпочтений, наличие емкого рынка, развитость интеграционных процессов. Со стороны отрасли детерминантами развития внутриотраслевой торговли выступают: диффе-

ренциация продуктов, эффект масштаба, отраслевая структура рынка, жизненный цикл продукта, а также роль транснациональных компаний.

Существует большой пласт публикаций, посвященных исследованию внутриотраслевой торговли на уровне отдельных стран и/или отраслей. Применительно к России тенденции развития ее внутриотраслевой торговли в период 1995–2004 гг. проанализированы в работе М. Гусева [Gusev, 2007]. Он пришел к выводу, что в рассматриваемый им период вовлечение России в международное разделение труда основывалось главным образом на межотраслевой специализации. Согласно его оценке, наиболее высокий уровень интенсивности внутриотраслевой торговли характерен для внешнеторгового обмена России со странами СНГ и Китаем, однако сам по себе соответствующий показатель является невысоким. Анализ торговли России сельскохозяйственной продукцией в период 1996–2012 гг. показал, что она также в основном осуществляется на межотраслевой основе, хотя уровень внутриотраслевой торговли повышался [Ishukova, Smutka, 2014]. Результаты этого исследования в целом подтверждают вывод Гусева о более высоком уровне развития внутриотраслевой торговли со странами СНГ, однако торговля сельскохозяйственной продукцией с Китаем осуществляется преимущественно на межотраслевой основе.

Эмпирическая оценка развития внутриотраслевой торговли между Россией и Китаем, в том числе для отдельных групп товаров, проводится рядом китайских ученых. Так, Чжан [Zhang, 2013], Дин и др. [Ding et al., 2010] объясняют низкий уровень развития внутриотраслевой торговли между странами различиями в производственной структуре и проистекающей из этого разной специализацией России и Китая в международном разделение труда. Исследования, посвященные торговле сельскохозяйственными товарами между Россией и КНР, также выявляют невысокий уровень развития внутриотраслевого обмена, однако отмечают тенденцию его повышения [Gong, Liu, 2015; Tong, Shi, 2017]. Вместе с тем современные тенденции в развитии российско-китайской торговли с точки зрения внутриотраслевого обмена в условиях изменения внешнеторговой политики России после введения антироссийских санкций исследованы недостаточно. Данная работа призвана восполнить этот пробел.

Методология

Существует несколько показателей измерения внутриотраслевой торговли, однако чаще всего при ее исследовании используется индекс Грубела — Ллойда [Grubel, Lloyd, 1975]. Этот показатель измеряет внутриотраслевую торговлю как долю сбалансированной торговли, при которой экспорт равен импорту в общей торговле страны. Для отдельной группы товаров или отрасли i доля внутриотраслевой торговли формулируется следующим образом:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}; \quad 0 \leq GL_i \leq 1,$$

где X_i и M_i означают соответственно экспорт и импорт отрасли i . Если бы вся торговля в отрасли i была сбалансированной, индекс GL равнялся бы 1. Вместе с тем если вся торговля в указанной отрасли является односторонней, индекс GL будет равен нулю. Таким образом, чем ближе индекс GL к 1 (что достигается при $X_i = M_i$), тем в большей степени торговля в отрасли i носит внутриотраслевой характер. Чем ближе индекс GL к нулю (что возникает, когда $X_i = 0$, либо $M_i = 0$), тем в большей степени торговля в отрасли i имеет межотраслевой характер. Таким образом, индекс внутриотраслевой торговли Грубела — Ллойда принимает значения от 0 до 1. Более высокие его значения указывают на более высокий уровень ВОТ между странами.

В качестве интегрированной оценки степени развитости внутриотраслевой торговли для всей внешней торговли страны Грубел и Ллойд предложили суммарный индекс, представляющий собой среднее взвешенное по объему торговли значение индексов GL_i :

$$GL = \sum_{i=1}^n \frac{X_i + M_i}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} GL_i = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)},$$

где n — число отраслей.

В настоящем исследовании мы использовали статистические данные COMTRADE за период с 1996 по 2016 г. Данные за 2017 г. были взяты из базы Trade Map. В целях группирования товаров по группам применялась Международная стандартная торговая классификация SITC (2-й пересмотренный вариант).

Общие тенденции в развитии российско-китайской торговли

В период с 1996 по 2017 г. совокупный товарооборот России и Китая вырос в 15 раз, при этом его рост был более динамичным, чем российской внешней торговли в целом. С 2010 г. Китай выступает крупнейшим торговым партнером России, оборот с которым достиг пикового значения в 2014 г. (88 млрд долл. США). Одновременно с возрастанием объемов торговли происходило повышение доли Китая в российском товарообороте, в том числе в последние годы в условиях действия антироссийских санкций. В 2017 г. на Китай пришлось почти 21 % российского импорта и 10,9 % экспорта.

На протяжении 1996–2017 гг. российско-китайская торговля трижды переживала спад в 1998, 2009 и 2015 гг. Если в первом случае спад произошел по причине азиатского валютно-финансового кризиса и дефолта в России, то в двух других случаях сокращение товарооборота было связано со снижением мировых цен на энергоносители. В ходе глобального финансового кризиса товарооборот сократился почти на треть, правда, уже на следующий год объемы торговли восстановились и даже превысили докризисный уровень. Последний резкий спад торговля пережила в 2015 г. в результате ряда внешних шоковых воздействий на российскую экономику и начала санкционной войны, обусловивших общеэкономический спад и падение спроса на импорт. В 2016 г. взаимная торговля стабилизировалась, а в 2017 г. страны практически вышли на докризисный уровень товарооборота и поставили цель увеличить его до 100 млрд долл. в 2018 г.

С точки зрения товарной структуры российского экспорта рассматриваемый период можно разделить на три этапа. Первый из них (1996–2003 гг.) характеризовался преобладанием в структуре российского вывоза изделий из черных и цветных металлов, химической продукции, в основном минеральных удобрений, а также относительно высокой, хотя и нестабильной, долей продукции машиностроения. На протяжении следующего этапа (2004–2011 гг.) структура российского экспорта в Китай приобретала более концентрированный характер, что объяснялось быстрым наращиванием поставок энергоносителей на китайский рынок. Доля этой группы товаров достигала 2/3 в совокупном вывозе (0,8 % в 1996 г.), при этом доля машиностроительной продукции снизилась до минимального значения (2,2 % в 2011 г.).

С 2012 г. можно говорить о начале третьего этапа в развитии российского экспорта в Китай, который связан с определенной диверсификацией российских поставок, особенно после 2014 г., за счет увеличения экспорта несырьевых неэнергетических товаров. При продолжающемся увеличении поставок энергоресурсов наиболее динамично в 2012–2017 гг. возрастал экспорт на китайский рынок продукции машиностроения, сельскохозяйственных товаров, транспортных средств, потребительских товаров. Существенно расширилась номенклатура экспортируемых товаров, многие из которых до недавнего времени вообще не вывозились в Китай. В торговле сельскохозяйственной продукцией Россия изменила свой статус с нетто-импортера продовольствия из Китая на нетто-экспортера. Сегодня на долю неэнергетических товаров приходится более четверти всего российского экспорта в эту страну. Ее рост (доли) в значительной степени обусловлен повышением конкурентоспособности вследствие резкой девальвации рубля в конце 2014 г., целенаправленной поддержкой экспорта этих групп това-

ров со стороны государства, а также ростом благосостояния и изменением потребительских предпочтений в самом Китае. Введение антироссийских санкций существенно ускорило переговоры по доступу на рынок Китая для российской зерновой и мясной продукции, длившиеся более десяти лет. В 2015–2016 гг. Китай отменил запрет на ввоз российского зерна, в 2017 г. — мясной продукции из России. Сохраняющиеся запреты на импорт касаются группы молочных товаров (за исключением мороженого). Изменения в структуре российского экспорта в Китай представлены в табл. 1.

Таблица 1

Структура российского экспорта в Китай в 1996–2017 гг. по группам товаров, в %

Группы товаров	1996 г.	2003 г.	2007 г.	2010 г.	2012 г.	2014 г.	2016 г.	2017 г.
Живые животные (HS 01-05)	0,3	0,9	1,2	4,5	2,6	2,5	3,8	2,8
Химические товары (HS 28-38)	21,4	8,5	13,2	8,6	6,9	3,9	3,7	2,8
Готовые пищевые продукты (HS 16-24)	0,2	0,2	0,0	0,2	0,1	0,2	0,7	0,5
Обувь (HS 64-67)	–	–	–	–	–	–	–	–
Минеральное топливо (HS 27)	0,8	19,8	43,6	51,9	69,6	74,2	63,8	64,9
Необработанные шкуры, выделанная кожа (HS 41-43)	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Продукция машиностроения (HS 84-85)	6,4	12,2	6,0	5,0	3,0	3,9	4,9	5,6
Металлы (HS 72-76; 78-83)	39,6	20,1	5,4	3,5	1,0	0,9	0,8	1,7
Минеральные продукты (HS 25-26)	0,3	0,4	2,9	5,2	6,1	3,0	3,0	2,9
Пластмассы, резина (HS 39-40)	3,0	4,0	2,7	3,8	1,4	1,1	1,2	1,3
Стекло, изделия из камня (HS 68-71)	0,3	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4	0,4
Текстильные материалы и изделия (HS 50-63)	0,3	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
Транспортные средства (HS 86-89)	4,0	1,4	0,2	0,1	0,1	0,7	1,1	1,0
Продукты растительного происхождения (HS 06-15)	0,4	0,2	0,1	0,0	0,2	0,2	0,3	1,3
Древесина (HS 44-49)	5,6	14,4	22,3	14,6	8,0	8,9	12,2	10,7
Прочее (HS 90-99)	0,7	1,7	2,0	2,4	0,8	0,3	3,3	4,1

Составлена по данным Comtrade и Trademap.

Внутриотраслевая торговля между Россией и Китаем

Расчет индекса Грубела — Ллойда для российско-китайской торговли по 16 группам товаров показал, что в целом в период 1996–2017 гг. произошел крайне незначительный рост интенсивности внутриотраслевой торговли. При этом в период 1996–2003 гг. наблюдалось повышение индекса, соответственно создавались предпосылки для развития внутриотраслевой специализации, затем в 2004–2012 гг. рост интенсивности внутриотраслевой торговли между Россией и Китаем неуклонно снижался, что было связано с укреплением курса рубля по отношению к доллару США начиная с 2003 г. и расширением в российском экспорте группы топливных товаров, цены на которые на данном этапе повышались. С 2013 г. уровень внутриотраслевой специализации в торговле России и Китая вновь начинает повышаться. Несмотря на это, интенсивность внутриотраслевого обмена в российско-китайской торговле находится на достаточно низком уровне и уступает по названному показателю торговле России с остальным миром, в особенности в торговле с Республикой Беларусь (табл. 2).

Значение индекса Грубела — Ллойда в торговле России с Китаем и со всеми странами мира

Торговля России	Год								
	1996	1997	2000	2003	2005	2007	2011	2013	2017
Со всеми странами мира	0,490	0,429	0,367	0,384	0,299	0,317	0,311	0,293	0,358
С Китаем	0,148	0,271	0,233	0,363	0,252	0,195	0,129	0,130	0,185

Составлена по данным Comtrade и Trademap.

Среди 16 рассматриваемых товарных групп рост внутриотраслевой специализации, главным образом после 2011 г., наблюдался в двух товарных группах: готовых пищевых продуктов и продуктов растительного происхождения. Высокая интенсивность внутриотраслевой торговли традиционно была характерна для таких групп, как химические товары, металлы, живые животные, однако в последние годы уровень внутриотраслевой специализации в этих отраслях имеет тенденцию к снижению. Напротив, в рамках группы «прочие товары» в период действия антироссийских санкций отмечалось повышение индекса внутриотраслевой торговли, что связано с включением в эту категорию товаров, поставляемых под секретным кодом. Важным изменением последних лет стало усиление интенсивности внутриотраслевой торговли по группе «транспортные средства», однако до 2003 г. этот индекс был существенно выше сегодняшнего показателя. Что касается продукции машиностроения, то уровень внутриотраслевой специализации России в торговле с Китаем является низким и уступает соответствующему индексу в торговле России с остальными странами мира. После 2003 г. данный индекс резко снизился.

Заключение

Проведенный в данной статье анализ показывает, что, хотя Китай является крупнейшим торговым партнером России, торговля с ним осуществляется преимущественно в рамках межотраслевой специализации. После 2000 г. в структуре российского экспорта в Китай произошло увеличение доли энергоносителей, на которые в 2017 г. приходилось почти 2/3 стоимости экспорта. По уровню внутриотраслевой специализации российская торговля с Китаем значительно отстает от торговли с прочими странами. Несмотря на увеличение в перспективе экспорта российских энергетических товаров на рынок Китая и расширение их номенклатуры (с конца 2017 г. осуществляются поставки СПГ, с 2019 г. должны начаться поставки природного газа по трубопроводу «Сила Сибири»), Россия в последние годы предпринимает усилия по диверсификации экспорта, повышению в нем несырьевой составляющей, и имеет хорошие шансы занять на китайском рынке определенные ниши по продовольствию, потребительской и высокотехнологичной продукции. Развязанная США торговая война с Китаем и его ответные меры объективно благоприятствуют дальнейшему расширению на китайском рынке доли российских товаров с высокой добавленной стоимостью.

Литература

- Balassa B.* 1966. Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries // *American Economic Review*. No. 56. P. 114–121.
- Caves R. E.* 1981. Intra-industry trade and market structure in the industrial countries // *Oxford Economic Papers*. Vol. 33, iss. 2. P. 203–223.
- Ding Z., Meng S., Wang Z.* 2010. An empirical study on Sino-Russian intra-industry trade // *The Economic Forum*. No. 9. P. 6–7. (In Chinese)
- Eaton J., Kierzkowski H.* 1984. Oligopolistic competition, product variety, and international trade // *Monopolistic Competition and International Trade*. Ed. by H. Kierzkowski. London: Clarendon. P. 69–83.

- Falvey R. E. 1981. Commercial policy and intra-industry trade // *Journal of International Economics*. Vol. 11. P.495–511.
- Gong X., Liu N. 2015. An analysis of the level and structure of the intra-industry trade of agricultural products between China and Russia in the context of the Silk Road Economic Belt // *Asia Pacific Economics*. 2015. No. 2. P.50–54. (In Chinese)
- Grubel H., Lloyd P.J. 1975. *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade with Differentiated Products*. London: Macmillan.
- Gusev M. 2007. Russia's intra-industry trade in international exchange: major trends and growth potential // *Studies on Russian Economic Development*, 2007. Vol. 18, no. 2. P.196–205.
- Helpman E., Krugman P.R. 1985. *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Cambridge (MA): MIT Press.
- Ishukova N., Smutka L. 2014. Russia's Intra-Industry Trade in Agricultural Products: the Extent and Major Trends // *Journal of Central European Green Innovation*. Vol. 2, no. 1. P.75–89.
- Shaked A., Sutton J. 1984. Natural oligopolies and international trade // Kierzkowski H. (ed.). *Monopolistic Competition and International Trade*. London: Claredon. P.34–50.
- Tong G., Shi L. 2017. An empirical analysis of intra-industry agricultural trade between China and Russia // *Journal of Agricultural Economics*. No. 6. P.89–100. (In Chinese)
- Zhang M. 2013. Sino-Russian trade concentration and intra-industry trade // *Russian Studies*. No. 1. P.78–81. (In Chinese)

References

- Balassa B. 1966. Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries. *American Economic Review*, no. 56, pp. 114–121.
- Caves R. E. 1981. Intra-industry trade and market structure in the industrial countries. *Oxford Economic Papers*, vol. 33, iss. 2, pp. 203–223.
- Ding Z., Meng S., Wang Z. 2010. An empirical study on Sino-Russian intra-industry trade. *The Economic Forum*, no. 9, pp.6–7. (In Chinese)
- Eaton J., Kierzkowski H. 1984. Oligopolistic competition, product variety, and international trade. Kierzkowski H. (ed.). *Monopolistic Competition and International Trade*. Ed. by H. Kierzkowski. London, Claredon, pp.69–83.
- Falvey R.E. 1981. Commercial policy and intra-industry trade. *Journal of International Economics*, vol. 11, pp.495–511.
- Gong X., Liu N. 2015. An analysis of the level and structure of the intra-industry trade of agricultural products between China and Russia in the context of the Silk Road Economic Belt. *Asia Pacific Economics*, no. 2, pp. 50–54. (In Chinese)
- Grubel H., Lloyd P.J. 1975. *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade with Differentiated Products*. London, Macmillan.
- Gusev M. 2007. Russia's intra-industry trade in international exchange: major trends and growth potential. *Studies on Russian Economic Development*, vol. 18, no. 2, pp. 196–205.
- Helpman E., Krugman P.R. 1985. *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Cambridge (MA): MIT Press.
- Ishukova N., Smutka L. 2014. Russia's Intra-Industry Trade in Agricultural Products: the Extent and Major Trends. *Journal of Central European Green Innovation*, vol. 2, no. 1, pp. 75–89.
- Shaked A., Sutton J. 1984. Natural oligopolies and international trade. Kierzkowski H. (ed.). *Monopolistic Competition and International Trade*. London, Claredon, pp.34–50.
- Tong G., Shi L. 2017. An empirical analysis of intra-industry agricultural trade between China and Russia. *Journal of Agricultural Economics*, no. 6, pp. 89–100. (In Chinese)
- Zhang M. 2013. Sino-Russian trade concentration and intra-industry trade. *Russian Studies*, 2013, no. 1, pp. 78–81. (In Chinese)

Ружинская Т. И.

*МГИМО Университет,
Российская Федерация, 119454, Москва, проспект Вернадского, 76*

Назарова М. В.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7-9*

РОЛЬ ЭКСПОРТА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ РОССИИ

Аннотация:

В данной статье дается оценка места экспорта энергоресурсов во внешней торговле России на современном этапе. Показаны состояние и потенциальные возможности добычи первичных энергоресурсов с точки зрения удовлетворения потребностей российского рынка и экспортных поставок. Выявлены тенденции российского экспорта, в том числе изменения его товарной структуры, сделан акцент на динамику и изменение географии экспорта энергоресурсов. Определен ряд ключевых проблем и направлений развития российского экспорта нефти и газа, а также внешней торговли в целом.

Ключевые слова:

внешняя торговля России, экспорт энергоресурсов, политика импортозамещения, санкции, структура экспорта.

Ruzhinskya Tatiana I.

*MGIMO University,
76, prospect Vernadskogo, Moscow, 119954, Russian Federation*

Nazarova Maria V.

*St. Petersburg State University,
7-9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

THE ROLE OF ENERGY RESOURCES EXPORTS IN RUSSIA'S FOREIGN TRADE

Abstract:

The article examines the current trends in energy resources exports from Russia, including changes in its commodity structure, dynamics, and geographical allocation. The authors investigate the opportunities of the sector to meet domestic needs and to expand exports. They also identify key problems of the sector and point out directions for its possible development.

Keywords:

foreign trade, world market, export structure, energy, oil exports, gas exports.

Введение

Добыча и переработка минерального сырья всегда были рискованной сферой вложения капитала, причем с длительным сроком окупаемости. В условиях жесткой международной конкуренции, волатильностью цен на нефть транснациональные корпорации стремятся минимизировать риски и осваивать месторождения в странах с предсказуемой экономикой и стабильным политическим положением.

Конъюнктура мировых рынков минерального сырья складывается в последние годы таким образом, что востребованными являются лишь месторождения нефти и газа, цветных и благородных металлов, алмазов и урана. Месторождения иных видов минерального сырья для инвесторов менее привлекательны, поскольку уже имеющаяся ресурсная база позволяет обеспечить потребности мировой промышленности на десятилетия вперед.

Минерально-сырьевой комплекс России, созданный в советские времена и обладающий большей устойчивостью к выживанию в условиях реформирования по сравнению с другими отраслями экономики, оказался в критическом состоянии. Тем не менее он пока продолжает сохранять фундаментальное значение для российской экономики, сдерживая углубление кризиса.

Россия входит в число самых обеспеченных минерально-сырьевыми ресурсами стран. Ее доля в мировых запасах нефти составляет 13 %, газа — 32 %, угля — 11 %, свинца, цинка, кобальта, никеля, железа — от 10 до 36 %. В стране открыто и разведано около 20 тыс. месторождений полезных ископаемых, из них осваивается только третья часть. Крупные и уникальные объекты (около 5 % общего числа) содержат почти 70 % разведанных запасов и обеспечивают до половины добычи минерального сырья в стране. Стоимость разведанных и предварительно оцененных запасов минерального сырья на территории РФ оценивается примерно в 28,5 трлн долл., оценка прогнозных ресурсов приближается к 140 трлн долл., причем более двух третей из них приходится на топливно-энергетические ресурсы. Ежегодно из недр страны извлекаются полезные ископаемые на сумму около 150 млрд долл. [Платонова, Ливенцев (ред.), 2012].

Российская экономика весьма уязвима в силу глубокой зависимости от конъюнктуры мировых рынков сырья и энергоресурсов, что в значительной степени обусловлено товарной и географической структурой ее экспорта и импорта. В сложившейся ситуации возникает необходимость определения перспектив развития внешней торговли, являющейся одним из основных катализаторов экономического роста экономики РФ. Цель данного исследования — выявить роль экспорта энергоресурсов во внешней торговле России на современном этапе.

Основные результаты

Россия остается одним из мировых лидеров по добыче и экспорту топливно-энергетических ресурсов: нефти, природного газа, угля, никеля, алюминия, руд, алмазов, золота, серебра, платины и пр. Ее доля в мировом экспорте топливных ресурсов составляет 10,3 % [Буценко, 2016]. Экспортные возможности Российской Федерации получили импульс к развитию в результате увеличения спроса на энергоресурсы в Европе, который обусловлен ростом использования газа в ее энергетическом секторе с 2015 г. (табл. 1). Это позволило увеличить экспортные поставки российских энергоресурсов, и в 2017 г. доля «Газпрома» на европейском газовом рынке достигла 34,7 % [Подобедова, 2018]. Доля же СПГ в газовом импорте ЕС в начале 2017 г. составила 16 %, что является максимальным показателем с 2013 г. Во втором квартале 2017 г. на долю РФ пришлось 43 % всего газового импорта ЕС [Маркова, 2017].

Таблица 1

Рост экспорта газа из России в 2017 г.

Страна	Темпы роста, в %
Чехия	28,0
Австрия	25,0
Словакия	24,4
Германия	7,1
Франция	6,8
Нидерланды	4,6
Дания	1,9

Составлена по: Добыча газа в России. TAdviser. Российский интернет-портал и аналитическое агентство.

Демонстрируя степень зависимости стран Европы от экспортных поставок российских энергоресурсов, необходимо обратиться к статистике объемов продаж другого «геополитического товара» — нефти. В структуре экспорта РФ по странам в 2016 г. на страны ЕС в целом приходилось 68 % (в том числе: на Нидерланды — 15 %, Германию — 10 %, Польшу — 7,1 %, Финляндию — 3,9 %, Италию — 2,9 %.), на Китай — 13 %, США — 2,5 % [Экспорт и импорт России...]. Согласно данным распределения потребления международной нефти непосредственно в Европе доля российских нефтегазовых компаний составляла 46,4 % [Кравченко, 2014]. Эти данные позволяют говорить об уровне зависимости экономики России от экспортных цен на нефть, будет ли нефть в ближайшие годы главным источником доходов для России, а цены на нее — основным индикатором благосостояния страны.

От уровня цен на мировом рынке нефти зависит не только экономика России. Периоды экономических подъемов в рыночных циклах сопровождались увеличением спроса на нефть и продукты ее переработки. Мировая цена на нефть — один из ключевых экономических параметров, влияющих на состояние мировой экономики и экономики отдельных стран. И одной из важнейших проблем является постоянство российских экспортных поставок энергоресурсов. Особую остроту проблема поддержания баланса доходов и расходов бюджетной системы приобретает в странах, где налоговые поступления находятся в сильной зависимости от экспорта сырьевых ресурсов и конъюнктуры на мировых рынках (табл. 2). Так, доля нефтегазовых доходов в бюджете РФ поступательно росла с 2009 г. и достигла в 2014 г. своего пикового уровня в 51,3 % [Министерство Финансов РФ...]. Однако падение цен на нефть привело к снижению зависимости бюджета от экспорта углеводородов (средняя цена российской нефти Urals составила 29,69 долл. за баррель в начале 2016 г.) [Бочарова, 2016]. Если проанализировать поступление нефтегазовых доходов начиная с августа 2009 г., то самая низкая их доля в бюджете приходилась на январь–февраль 2016 г. и составляла 37,4 % [Министерство Финансов РФ...].

Нефтегазовые доходы складываются из налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на углеводородное сырье и экспортных пошлин на сырую нефть, газ и нефтепродукты. Вследствие «налогового маневра», который был призван перераспределить нефтегазовые доходы бюджета в пользу налоговых поступлений, в 2015 г. соотношение поступлений от НДПИ к поступлениям от экспортных пошлин в составе нефтегазовых доходов составило 53 к 47 %. В 2014 г. соотношение было в пользу экспортных пошлин (62 к 38 %) [Бочарова, 2016]. Зависимость доходной части федерального бюджета России от внешнеэкономической деятельности на 40–50 % (преобладающая часть которой формируется за счет вывозных таможенных пошлин на нефть, газ и нефтепродукты) показывает серьезные проблемы в налогово-бюджетной политике РФ.

Таблица 2

Долевое распределение администрируемых ФТС России таможенных платежей по их видам в период 2010–2015 гг.

Виды платежей	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Таможенные платежи, всего, в млрд руб.	4582,20	6745,00	7231,70	6565,40	7100,70	4933,20
Вывозные таможенные пошлины, в млрд руб. и % к итогу	2508,10 (54,7 %)	3710,30 (55,0 %)	4099,74 (56,7 %)	4058,01 (61,8 %)	4637,13 (65,3 %)	2743,83 (55,6 %)
Ввозные таможенные пошлины, в млрд руб. и % к итогу	587,50 (12,8 %)	691,91 (10,3 %)	732,76 (10,1 %)	683,83 (10,4 %)	652,52 (9,2 %)	557,31 (11,3 %)
Прочие таможенные платежи, в млрд руб. и %	1486,60 (32 %)	2342,79 (34,7 %)	2399,20 (33,2 %)	1823,56 (27,8 %)	1811,05 (25,5 %)	1632,06 (33,1 %)

Источник: [Федоренко, 2016].

Обилие природных богатств в России позволяет в краткосрочной перспективе находить выход из затруднительных ситуаций, однако создает мощную инерцию и иллюзию благополучного существования, основанного на экспорте энергетических ресурсов. Самым негативным следствием этого является то, что тем самым блокируются усилия по структурной перестройке экономики России, отвлекаются средства, силы, внимание от перспективных проектов. Важным итогом в развитии внешней торговли РФ за последнюю четверть века стало устойчивое положительное сальдо торгового баланса, достигнутое преимущественно за счет сокращения еще в начале 1990-х годов так называемого централизованного импорта и увеличения экспорта сырьевых товаров. Увеличение объема внешнеторгового оборота в 2017 г. по сравнению с 2016 г., в значительной степени его сырьевой экспортной составляющей, и сегодня позволяет ослаблять нагрузку на расходную часть федерального бюджета РФ. Так, положительное сальдо баланса торговли за 2017 г. составило 130,1 млрд долл. (в 2016 г. — 104 млрд долл.) (рис. 1).

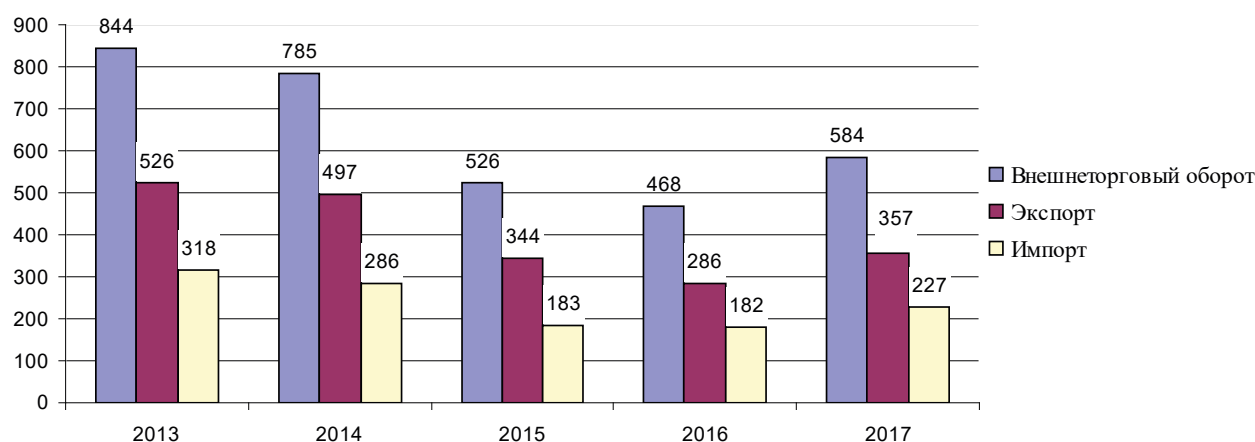


Рис. 1. Динамика внешней торговли в России в 2013–2017 гг. (млрд долл.)

Диаграмма построена по данным ФТС РФ.

Вместе с тем на фоне положительных тенденций в развитии внешней торговли со всей очевидностью проявляются и негативные стороны: неравномерность развития внешнеторгового оборота; несбалансированность внешней торговли, когда слишком быстро растет положительное сальдо, вызванное изменением ценовой конъюнктуры на основные (энергетические) товары российского экспорта; стабилизация и рост экспорта за счет роста его физического объема в условиях падения цен на нефть; ярко выраженный сырьевой характер российского экспорта, вследствие чего совершенствование его структуры входит в число основных проблем развития внешней торговли, обусловленных особенностями экономики России в целом.

Структура российского экспорта с 2014 г. не претерпела значительных изменений: основную долю экспортируемых из России товаров составляют топливно-энергетические ресурсы, такие как нефть, нефтепродукты, природный газ и уголь, которые входят в группу минеральных продуктов. Например, их величина составила 71 % всего товарного экспорта в 2014 г. Такая структура сохраняется более десяти лет. По данным Федеральной службы государственной статистики, удельный вес минеральных продуктов до 2005 г. равнялся примерно половине всего экспорта, увеличившись к 2014 г. еще на 20 % (для сравнения: в 1994 г. его величина составляла 43 %, а в 2000 г. — 54 %). Положительная динамика прослеживается также в производстве сельскохозяйственного сырья и продовольствия. По некоторым группам товаров с 1994 г. удельный вес в общей структуре экспорта имеет тенденцию к уменьшению [ФТС РФ...].

Как показывает рис. 2, несмотря на постепенное сокращение доли минеральных продуктов за последние 5 лет, в российском экспорте по-прежнему сохраняется сырьевая направленность. Основную долю в стоимостном объеме занимают минеральные продукты — более 60 %, при этом ведущую роль играют поставки сырой нефти, на них приходится 38 % российского

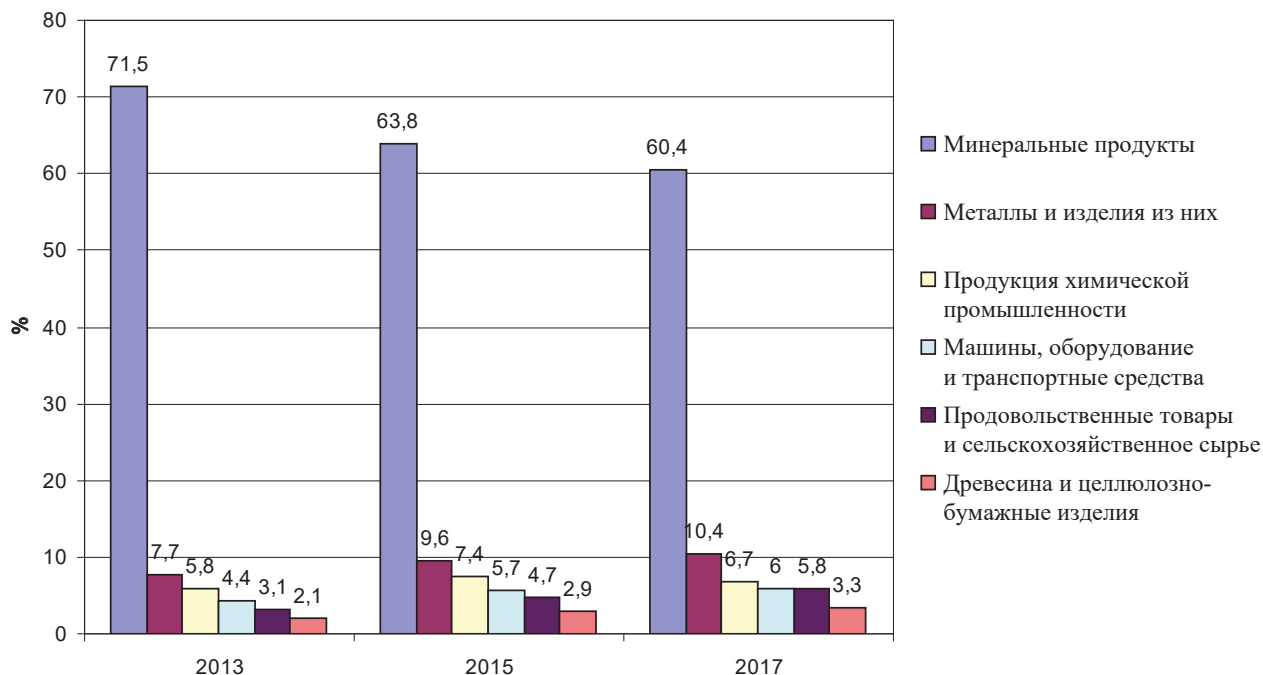


Рис. 2. Изменение структуры экспорта России в 2013 — 2017 гг. по видам товаров (в % от совокупного объема экспорта).

Диаграмма построена по данным ФТС РФ.

экспорта, еще 24 % занимают нефтепродукты. Благодаря росту нефтяных цен, а также подорожанию других углеводородов стоимостной объем экспорта товаров топливно-энергетического комплекса в 2017 г. увеличился на 27 % — до 211 млрд долл. [Информационно-аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД»...]. В 2017 г. Россия продолжила удерживать первое место в мире по экспорту сырой нефти.

Несмотря на то, что цены на углеводороды росли, в физическом выражении поставки стали сокращаться. В совокупности за 2017 г. экспорт сырой нефти упал на 1 % — с 255 до 253 млн т, объем поставок нефтепродуктов на экспорт снизился с 156 до 148 млн т. Это отчасти связано с высокой базой предыдущего периода, характеризовавшегося падением цен на нефть и стремлением российских компаний частично компенсировать снижение доходов увеличением объемов в физическом выражении, а также их попыткой расширить свое влияние на мировом нефтяном рынке в условиях сокращения поставок членами ОПЕК. Кроме того, такой внутренний фактор, как налоговый маневр привел к тому, что компаниям стало выгоднее экспортировать сырую нефть, нежели ее перерабатывать в России. Хотя в целом физический объем экспорта нефти в 2017 г. незначительно сократился, ряду стран поставки были увеличены, среди них: Китай (+4 млн т), Дания (+3 млн т), Сингапур (+2 млн т), Индия (+3 млн т).

Что касается несырьевого и неэнергетического экспорта, то его показатели как в стоимостном, так и физическом выражении за 2017 г. значительно выросли. По данным ФТС, экспорт этой группы товаров по стоимости вырос на 22,5 % — до 133,7 млрд долл., в физическом выражении на 9,8 % [Статистика внешней торговли Российской Федерации...].

В связи с присоединением Крыма к Российской Федерации и последующими волнами введения санкций со стороны стран Запада в отношении России, обострением геополитической обстановки, повысилась значимость производства продукции оборонно-промышленного комплекса, в том числе и для экспорта. Известно, что около 1200 предприятий и организаций оборонного комплекса расположены в 70 регионах России. Эти предприятия, которые в основном являются поставщиками новейшей техники в вооруженные силы РФ, особенно болезненно восприняли санкции Запада на ограничение поставок новейших приборов, технологий и комплектующих деталей для новой военной техники. Также санкции побудили предприятия и научно-исследовательские организации ВПК добиваться развития новейших техноло-



Рис. 3. Товарная структура экспорта из России в 2017 г (%)

Источник: Внешняя торговля России в 2007–2017 гг. Распределение по товарам. (Региональное информационное агентство «Время»).

гий на основе инновационных разработок с целью полного замещения импортных приборов, материалов и технологий в отечественных системах оборонного комплекса. В среднесрочной перспективе данные наработки позволят существенно ликвидировать отставание России от развитых стран в глобальных исследованиях и разработках и показателях инновационности в промышленности в целом в рамках реализации программы импортозамещения.

Среди положительных факторов развития внешней торговли в 2017 году стоит отметить значительный рост экспорта машин и оборудования, который составил 14,6 %, или в денежном эквиваленте — 28,1 млрд долл. В данной группе товаров основную часть занимают тепло-выделяющие элементы, турбореактивные двигатели и прочее оборудование. Значительный рост также наблюдался в экспорте легковых автомобилей (более чем на 40 %). По военному оборудованию и технике Россия с 2007 по 2016 гг. занимает одно из первых мест среди экспортеров в мире. Рекордным был рост поставок на экспорт частей к оборудованию для атомной энергетики. Так экспорт этих товаров вырос в Болгарию в 356 раз, в Республику Беларусь — в 6 раз [Торговля в России...].

Анализируя состояние внешней торговли РФ нельзя не отметить изменение географической структуры внешней торговли России, которое выражается в смещении от основных торговых партнеров, которыми являются страны ЕС и СНГ, в направлении стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Так, если в 2013 г. на долю ЕС (28 стран) приходилось 49,4 % российского товарооборота, на страны СНГ — 13,6 %, на страны АТЭС — 24,7 %, то к 2017 г. доля последних выросла почти на 6 % — до 30,1 % [ФТС РФ...].

В связи с этим необходимо сказать о том, что Россия следует в развитии своей внешнеэкономической деятельности в русле некоего триединого курса на переориентацию части торговых и инвестиционных потоков с европейского на азиатское направление, способствуя поддержанию экспорта, а также реализации политики импортозамещения. Это означает значимый шаг в развитии отношений России и ЕАЭС и, что особенно важно в русле происходящих в мире событий, в формировании проактивной торговой политики Евразии и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР).

Кроме указанных выше факторов повышение объемов торговли со странами АТР обусловлено ростом спроса на многие товары на рынках развивающихся стран: в частности, Индии, Китая и государств Юго-Восточной Азии. Такая тенденция в течение нескольких лет приобрела однонаправленный характер. В целом (в том числе и в указанном регионе) основным торговым партнером России остается Китай. Товарооборот России с Китаем в первой половине 2017 г. вырос на 35 % и составил 38,4 млрд долл. При этом российский экспорт в Китай вырос почти на 40 %. Рост цен на сырье и повышение спроса со стороны китайских компаний стали

основным стимулом для роста экспорта. Основными товарами в структуре российского экспорта являются нефть, энергоносители, а также металлы, руда, древесина.

В ряду других азиатских стран высокие темпы роста торговли продемонстрировала Южная Корея, которая увеличила внешнеторговый оборот с Россией на 50 %. Отметим особо, что основной рост также пришелся на российский экспорт нефти и нефтепродуктов. Наряду с этим российские компании стали больше ввозить на южнокорейский рынок транспортных средств, машин, оборудования и аппаратуры. Глава Российского экспортного центра Петр Фрадков отметил, что Россия за время действия западных санкций смогла занять новые ниши на рынках разных стран [Внешняя торговля России в 2017 году...].

Несмотря на положительную динамику товарооборота РФ (рис. 1), в 2017 г. он превысил лишь уровень 2015 г., оставаясь значительно ниже показателя 2013 г. Отсюда можно сделать вывод о задачах, которые стоят перед участниками внешнеэкономической деятельности для дальнейшего роста товарооборота и совершенствования структуры экспорта.

Заключение

Значительный уровень зависимости экономики России от экспорта энергоресурсов, возможностей заимствования финансовых средств за рубежом при недостаточно высокой конкурентоспособности основной части готовой промышленной продукции и низком уровне развития финансовой системы, обуславливают уязвимость ее экономики.

Вместе с тем ограничения, которые были введены в отношении России рядом зарубежных стран, а также принятые ею ответные меры оказали позитивное влияние на развитие ряда секторов экономики. В частности, первые результаты приносит реализация антикризисного плана Правительства РФ и реализация программы импортозамещения. Перспективы развития внешней торговли России во многом будут определяться состоянием ее экономики и целевых внешних рынков.

В результате ужесточения вводимых Западом в отношении России санкций по ряду направлений возможна переориентация экспортно-импортных потоков на страны постсоветского пространства, в частности ЕАЭС. Так, компании стран СНГ могут стать посредниками при осуществлении внешнеторговых сделок с государствами, которые ограничили торговые и финансовые связи с Россией.

Говоря о перспективах развития внешнеторгового сотрудничества России с зарубежными странами, стоит отметить, что в условиях резкого ухудшения отношений между Россией и ведущими странами Запада (в первую очередь США) новое значение приобретает российско-латиноамериканское и российско-китайское сотрудничество.

Взаимодействие между Россией и КНР, двумя крупнейшими экономическими и политическими державами, имеет огромное значение. Очевидно, что такое сотрудничество открывает для России альтернативные перспективы внешнеторговой деятельности. В период действия санкций, наложенных на РФ, подписанные двусторонние соглашения должны способствовать открытию новых рынков и создавать дополнительные финансовые возможности благодаря экономическому взаимодействию двух стран. Более того, не стоит забывать, что экономика Китая капиталозбыточна, что имеет большое значение для России в условиях санкций, направленных против ее финансового сектора. Вместе с тем возможности привлечения китайских кредитов для финансирования внешнеторговых операций не стоит преувеличивать.

Для развития экономики России важно, чтобы внешнеэкономическое регулирование было направлено на использование возможностей сырьевого экспорта для развития и одновременного наращивания потенциала вывоза продукции с высокой долей добавленной стоимости, на диверсификацию товарной структуры экспорта. Важнейшим для достижения этой цели является использование различных инструментов внешнеторгового регулирования с целью создания конкурентоспособных экспортных производств. Действие санкций со стороны Запада выступает в качестве дополнительного стимула для России в развитии НИОКР, увеличении

в структуре экономики доли высокотехнологичных отраслей, обрабатывающих производств и тем самым в сокращении технологического отставания от развитых стран в целях обеспечения национальных интересов и устойчивого социально-экономического развития.

Литература

- Бочарова С., Волкова О., Ткачев И. 2016. Доля нефтегазовых доходов в бюджете России упала до семилетнего уровня // РБК. 24 марта. <https://www.rbc.ru/economics/24/03/2016/56f32a639a794756a61f301e> (дата обращения: 29.09.2018).
- Буценко И. Н., Еримина А. А. 2016. Позиции России в мировой торговле минеральными продуктами // Экономика и бизнес: теория и практика. № 2. С. 39–43.
- Внешняя торговля России в 2017 году: итоги первого полугодия. 17 августа 2017. (Региональное информационное агентство «Время»). http://www.vremyan.ru/analytics/vneshnjaja_torgovlja_rossii_v_2017_godu_itogi_pervogo_polugodija.html (дата обращения: 29.09.2018).
- Информационно-аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД». <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections> (дата обращения: 10.03.2017).
- Кравченко Л. 2014. Экономические санкции против России: вызовы и угрозы. 11 марта. <http://rusrand.ru/events/ekonomicheskie-sanktsii-protiv-rossii-vyzovu-i-ugrozy> (дата обращения: 29.09.2018).
- Маркова Н. 2017. Европейский газовый рынок: истина в статистике // Нефтянка. 30 октября. <http://neftianka.ru/evropejskij-gazovyj-rynok-istina-v-statistike/> (дата обращения: 29.09.2018).
- Министерство Финансов РФ. Официальный сайт. URL: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/> (дата обращения: 25.01.2018 г.).
- Платонова, Ливенцев (ред.). 2012. Международные экономические отношения в эпоху глобализации. М.: Проспект.
- Подобедова Л. 2018. Доля «Газпрома» на газовом рынке Европы достигла рекорда // РБК. 6 февраля. <https://www.rbc.ru/business/06/02/2018/5a79c1cd9a79470df95b0ee6> (дата обращения: 29.09.2018).
- Статистика внешней торговли Российской Федерации. http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26274:20 (дата обращения: 29.09.2018).
- Торговля в России. 2015–2016: стат. сб. 2016. М.: Росстат.
- Федоренко К. П. 2016. Роль и место вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и нефтепродукты в доходах федерального бюджета России // Российский внешнеэкономический вестник. № 12. С. 71–89.
- ФТС РФ. Официальный сайт. Таможенная статистика внешней торговли. http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 29.09.2018).
- Экспорт и импорт России по товарам и странам. Экспорт из России в США. <http://ru-stat.com/date-M201512-201612/RU/export/US/0527> (дата обращения: 29.09.2018).

References

- Bocharova S., Volkova O., Tkachev I. 2016. Dolia neftegazovyh dohodov v biudzhete Rossii upala do semiletneho urovnya. *RBK*, 24 marta. <https://www.rbc.ru/economics/24/03/2016/56f32a639a794756a61f301e> (accessed 29.09.2018).
- Bucenko I. N., Erimina A. A. 2016. Pozicii Rossii v mirovoj trgovle mineral'nymi produktami. *Ekonomika i biznes: teoriia i praktika*, no. 2, pp. 39–43.
- Eksport i import Rossii po tovaram i stranam. Eksport iz Rossii v SShA. <http://ru-stat.com/date-M201512-201612/RU/export/US/0527> (accessed 29.09.2018).
- Fedorenko K. P. 2016. Rol' i mesto vyvoznih tamozhennyh poshlin na nefť syruui i nefteprodukty v dohodah federal'nogo biudzheta Rossii. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik*, no. 12, pp. 71–89.
- FTS RF. Oficial'nyi sait. Tamozhennaia statistika vneshnei trgovli. http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (accessed 29.09.2018).

- Informacionno-analiticheskoe setevoe izdanie "PROVED". <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections> (accessed 10.03.2017)
- Kravchenko L. 2014. Ekonomicheskie sankcii protiv Rossii: vyzovy i ugrozy. 11 marta. <http://rusrand.ru/events/ekonomicheskie-sanktsii-protiv-rossii-vyzovy-i-ugrozy> (accessed 29.09.2018).
- Markova N. 2017. Evropeiskii gazovyi rynek: istina v statistike. *Neftianka*. 30 oktiabria. <http://neftianka.ru/evropejskij-gazovyj-rynek-istina-v-statistike/> (accessed 29.09.2018).
- Ministerstvo Finansov RF. Oficial'nyi sait. <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/> (accessed 25.01.2018).
- Platonova, Livencev (red.). 2012. *Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniia v epohu globalizacii*. M., Prospekt.
- Podobedova L. 2018. Dolya "Gazproma" na gazovom rynke Evropy dostigla rekorda. *RBK*, 6 fevralia. <https://www.rbc.ru/business/06/02/2018/5a79c1cd9a79470df95b0ee6> (accessed 29.09.2018).
- Statistika vneshnei trgovli Rossiiskoi Federacii. http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26274:20 (accessed 29.09.2018).
- Torgovlia v Rossii. 2015–2016. Stat. sb. M., Rosstat, 2016.
- Vneshniaia trgovlia Rossii v 2017 godu: itogi pervogo polugodiia. 17 avgusta 2017. http://www.vremyan.ru/analytics/vneshnjaja_torgovlja_rossii_v_2017_godu_itogi_pervogo_polugodija.html (accessed 29.09.2018).

Fang Fuqian

*Renmin University of China,
59 Zhongguancun Street, Haidian District Beijing, 100872, P. R. China*

Wang Huiling

*Renmin University of China,
59 Zhongguancun Street, Haidian District Beijing, 100872, P. R. China*

ANALYSIS ON THE SINO-RUSSIAN TRADE POTENTIAL UNDER THE BACKGROUND OF “THE BELT AND ROAD” INITIATIVE

Abstract:

Under the background of “the Belt and Road” Initiative, this paper analyzes the Sino-Russian trade potential from theoretical and empirical aspects. In particular, the authors use the gravity model for assessing the trade prospects for China and Russia. In the longitudinal analysis, with the relevant data from 2005 to 2015, the authors discover potential of Sino-Russian trade. As a result of the horizontal analysis, this paper presents calculated comprehensive trade complementary index and trade potential index for selected 15 countries along the “the Belt and Road” line.

Keywords:

the Belt and Road, trade complementarity, trade gravity model, the Sino-Russian trade potentiality

Introduction

Since the fall of 2013 when the Chinese government proposed “the Belt and Road” Initiative, more and more countries have responded to the initiative and participated in its construction. In recent years, “the Belt and Road” Initiative has become one of the key topics in academic field at home and abroad. Under the background of “the Belt and Road” initiative, this paper attempts to analyze the Sino-Russian trade potential from theoretical and empirical aspects, to build a trade gravity model for assessing the trade prospects and direction of the two countries, and to supply a longitudinal and horizontal comparative analysis in the trade potential between the two countries.

1. Analysis of the Sino-Russian Trade Potential in the Framework of Gravity Model

As an important concept in the field of international trade, trade potential has been widely used by academic circles to reflect the prospects of bilateral trade between two countries. The Sino-Russian trade potential refers to the ideal trade value when there is no trade resistance between the two countries. Generally, the ideal value of export trade between the two countries is calculated on the basis of the constructed trade gravity model, and the difference between the ideal trade value and the actual trade value is regarded as the potential space for Sino-Russian trade.

This paper utilizes the trade gravity model to empirically analyze the Sino-Russian trade potential. The idea of trade gravity comes from the law of universal gravitation, which was introduced by Tinbergen (1962) and Poyhonen (1963) into the field of international trade, and was widely used in the analysis of bilateral trade flows. Basic idea of model: The bilateral trade volume between two countries or regions is directly proportional to the economic aggregate between the two, and inversely proportional to the spatial distance between the two. Theoretically speaking, the trade gravity model is a simplified form of the general equilibrium model of international trade. The incomes of the two countries represent their respective productive capacities and absorptive capacities. The distance between the two countries represents the cost of trade. Specifically, the size of a country’s economy determines the degree of specialization of a country in the process of international trade. The greater the degree

of specialization in the production of goods in a country, the more goods the country can utilize for international trade, and thus the greater the scale of international trade, and vice versa. The length of transportation distance affects the transportation cost of trade between the two countries. The farther the two countries are, the more transportation costs are required to carry out trade, and the greater the transportation risk, which hinders the development of bilateral trade, and thus the more significant the effect, and vice versa.

As a classic model for studying bilateral trade potential, gravity model of trade has a distinct economic significance, high explanatory degree and wide application range. However, in the empirical analysis, the rest of the export resistance factors are all attributed to the random error term except for the observable and quantifiable factors, which may lead to the estimation deviation. The mainstream method for solving the estimation deviation of trade gravity model is to add explanatory variables and control variables based on the research needs, so as to build expanded gravity model of trade.

1. Establishment of China-Russia Gravity Model of Trade

The gravity model of trade is generally as follows:

$$T_{ij} = A \left(\frac{G_i G_j}{D_{ij}} \right) .$$

Where T_{ij} is the volume of bilateral trade between i and j ; A is the constant of proportionality; Y_i and Y_j are economic scale of two countries respectively, generally expressed as GDP; D_{ij} is an obstructive factor, which indicates the haul distance between two countries. Generally conveyed as the distance between the capitals of two countries, it reflects the transportation costs between the countries.

In an empirical study, a gravity model of trade is generally converted into natural logarithms as follows:

$$\ln(T_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(G_i G_j) + \beta_2 \ln(D_{ij}) + \mu.$$

The gravity model of trade may be reckoned as ideal state of bilateral trade, and the volume of bilateral trade calculated by such a model may be seemed as potential trade volume between two countries. Scholars continue to improve the model. Based on the Walrasian equilibrium, Linnemann (1966) introduced two new independent variables for the first time: population and trade policy; Bergstrand (1989) expanded on the basis of the original trade gravitation model in which a number of variable indicators that could affect trade were introduced. Mccallum (1995) focused on studying the influence mechanism of space distance and raised the issue of “border effect”.

Based on the fundamental setting of the trade gravity model, this paper expands the topic by the following increased explanatory variables: C_{ij} — the comprehensive trade complementary index of two countries, S_{ij} — two-valued variable, indicating whether the two country is neighbors (if so, the assignment is 1, otherwise, it is 0), I_{ij} — bilateral investment between the two countries, P_{ij} — two-valued variable, indicating whether the two countries have joined the WTO together (if so, the assignment is 1, otherwise it is 0), μ — error term. The trade gravity model set in this paper is expressed as follows:

$$\ln(T_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(G_i G_j) + \beta_2 \ln(D_{ij}) + \beta_3 (C_{ij}) + \beta_4 (I_{ij}) + \beta_5 (P_{ij}) + \beta_6 (S_{ij}) + \mu.$$

2. Empirical Analysis on the Sino-Russian Trade Potential

As the sample, according to the all partners' intimacy with China regarding trade, this paper selects 20 countries including Japan, South Korea, the United States, Britain, Germany, Australia, Canada, Brazil, Vietnam, the Netherlands and so on, as well as 65 countries along “the one belt and one road”

area including Russia, Malaysia, Singapore, Iran, India, Kazakhstan, Poland and so forth, and conducts the study with data selections from 2005 to 2015. In this paper, multiple regression analysis is conducted for the data obtained by the least square method with Stata12.0 software. The regression results are as follows (see table 1, 2), where statistics are shown in brackets.

Table 1

Regression results					
	Model (1)	Model (2)	Model (3)	Model (4)	Model (5)
C	8.733*** (10.511)	11.5*** (42.559)	7.72*** (5.656)	12.297*** (2.329)	11.8*** (9.813)
lnG	0.333*** (7.488)	0.723*** (20.528)	0.792*** (10.596)	0.746*** (11.411)	0.716*** (7.157)
lnG_j	0.579*** (6.859)	0.277*** (75.73)	0.276** (2.392)	0.287** (2.559)	0.26** (2.392)
ln(D_{ij})	-0.545*** (-10.146)	-0.323*** (-20.566)	-0.42*** (-7.453)	-0.327*** (-22.98)	0.334*** (3.199)
C_{ij}		0.275*** (76.118)	0.452*** (16.29)	0.49*** (13.59)	0.328*** (3.198)
I_{ij}			0.177*** (6.568)	0.186*** (5.768)	0.164*** (15.55)
P_{ij}				0.142* (1.768)	0.141* (1.878)
S_{ij}					0.108 (1.233)
R²	0.722	0.828	0.989	0.991	0.990
F-statistic	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Note: *, ** and *** — respectively represent the significance level of 10 %, 5 % and 1 %.

In the view of regression results and various statistical inspection indexes, estimated value of various parameters is not zero, variable coefficient symbol is in consistent with that of prediction, except variable index of “whether two states are neighboring countries” is not significant, all of variables are significant. With participation of other explanation variables, every variable’s symbol hasn’t changed and fluctuation of coefficient value is small. This paper adopted regression results of model (5), goodness of fit of model (5) is $R^2 = 0.991$, its goodness of fit is favorable. $F = 18.713$, F statistic is significant, which indicated that the model can basically reflect influential effects of developing bilateral trade between China and other countries.

Explanation of explanatory variables

Explanatory variables	Variable meaning	Variable description
G	China's nominal GDP (billions of US dollars)	Comprehensive reflection of China's import and export capabilities
G_j	Nominal GDP of other countries (us \$100 million)	Comprehensive reflection of the ability to import and export trading partners
D_{ij}	Straight line distance between the capital of China and the capital of trading partners	Reflection the transportation cost of trade between the two countries
C_{ij}	Comprehensive trade between China and its trading partners complementary index	Comprehensive reflection of the two countries trade basis
I_{ij}	Bilateral investment between China and trading partners	Reflecting the current trade tightness of trade in both countries
P_{ij}	Whether China and its trading partners have joined the WTO	Indicate whether the two country are free trade
S_{ij}	Whether China and its trading partners are neighboring countries	Indicate the transportation distance between the two countries and the tightness of their relation

Regression equation is shown as follow:

$$\ln(T_{ij}) = 12.297 + 0.746\ln G + 0.287\ln G_j - 0.327\ln(D_{ij}) + 0.49(C_{ij}) + 0.186(I_{ij}) + 0.142(P_{ij}) + \mu.$$

For the estimation of Sino-Russian trade potential, this paper compares the actual value with the theoretical value, that is:

$$\omega = \frac{T_r}{T_s}.$$

In which, ω is the Sino Russian trade potential index; T_r is the actual value of bilateral trade between China and Russia. T_s is the theoretical value of the Sino Russian bilateral trade. For the classification of trade potential index, this paper refers to the classification method of Liu Qingfeng et al. [2002], which are mainly divided into: The type of potential reshaping, potential expansion and huge potential, as shown in table 3:

Table 3

The classification of trade potential index

Types	Range of value	Characteristics of the type
The type of potential reshaping	$\omega \geq 1.2$	The import and export trade volume between the two sides has basically reached saturation, and new trade points and economic innovation are needed to promote trade growth.
The type of potential expansion	$0.8 < \omega < 1.2$	The import and export trade volume between the two sides has not yet reached saturation, but the space for trade growth is limited.
The type of huge potential	$\omega \leq 0.8$	The import and export trade volume between the two sides is far from saturation and there is huge room for trade growth.

Based on the trade gravity model derived from regression, this paper substitutes the parameters of China and Russia from 2005 to 2015 and obtains the bilateral trade simulation values of the corresponding years in China and Russia. This paper compares it with the actual bilateral trade volume between China and Russia. The potential value of Sino-Russian trade can be calculated to estimate the potential for Sino-Russian trade growth, as shown in fig. 1.

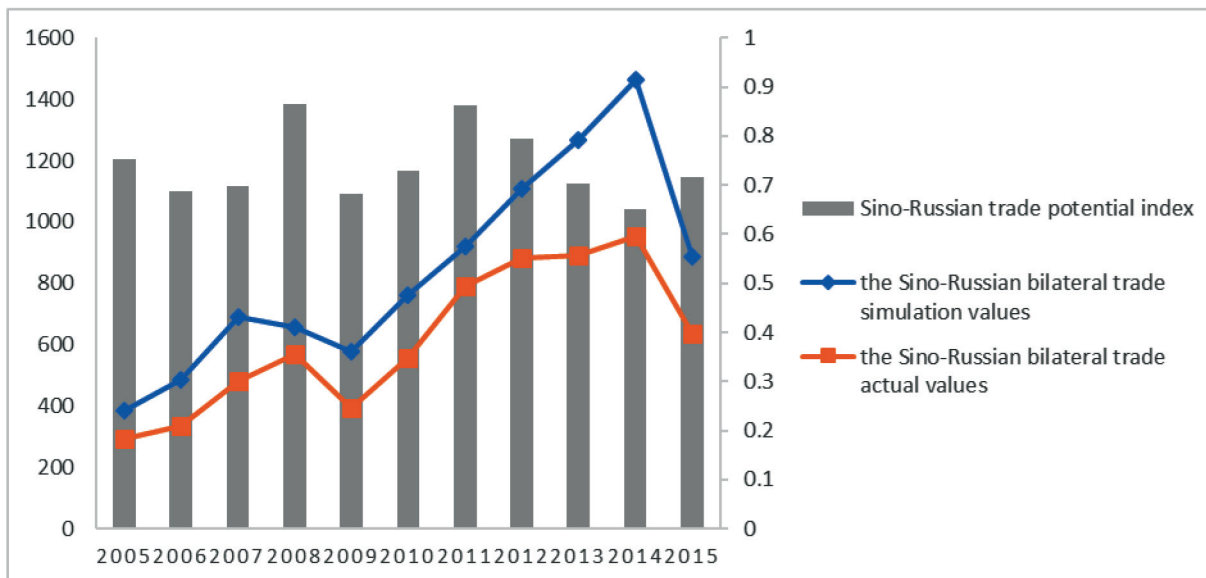


Fig. 1. Sino-Russian trade potential space in 2005–2015

Sources: the United Nations Commodity Trade Database, the International Statistical Yearbook.

As can be seen from the regression results and the figure above, (1) the comprehensive trade complementarity indexes have significant positive effects upon bilateral trade as shown in the regression model. This indicates that strong China-Russia trade complementarity is positive for growth of trade volume between these two countries and tends to increase. After analyzing the gravity model of trade, both China-Russia trade distance and countries' identity as members of WTO are kept unchanged as objective factors. The bilateral trade volume between China and Russia will increase with their trade complementarity in case of no major economic fluctuation, which means economy and investment scale are steady in both countries. With opportunistic prospects, China-Russia trade has potential for further improvement. (2) The regression model shows that the countries along "the Belt and Road" Initiative have a significant positive effect on bilateral trade, which indicates that the construction of "One Belt, One Road" has a positive effect on the growth of Sino-Russian trade volume. China and Russia attach importance to the construction of "the Belt and Road", which will promote the further growth of bilateral trade volume between China and Russia, and the prospects for China and Russia are optimistic. (3) It can be seen from Figure 1 that the simulated values of bilateral trade between China and Russia in 2005–2015 are higher than the actual value, and the gap between the two has expanded in the past three years. Through the calculation of the Sino-Russian trade potential value, we find that the Sino-Russian trade potential value is basically lower than 0.8, which indicates that the Sino-Russian trade as a whole has a huge potential, that the trade space between the two sides is huge, and that bilateral trade can be further developed. In summary, the empirical research results show that Sino-Russian trade has great potential for development and optimistic development prospects.

II. Trading Potential Comparison of Major Countries along the Line of "the Belt and Road"

Trade potential of China and Russia has been longitudinally compared from the time perspective. Next, this paper will measure trade potential indexes of China and major countries along "the Belt and Road", in order to longitudinally compare trade potential of China and Russia. Since the line of "the Belt and Road" is long, along which there are many countries, this paper conducts in-depth research on representative countries by comprehensively considering geographic location and China's trade volume. The research is specifically performed as follows. First of all, 65 countries are divided into 10 major areas, including East Asia, North Asia, Central Asia, South Asia, Southeast Asia, Western

Asia, Eastern Europe, Central Europe, Southern Europe and North Africa according to their geographic locations. Secondly, countries whose trade volume is half of China's are chosen among these 10 major areas as representative countries. The ratio of trade volume is not fairly high between any country of Southeast Asia, Western Asia or Southern Europe and China. Several countries between whose sum of trade ratio reaches 50 % are selected as representative countries of this area. To sum up, this paper selects 15 representative countries, including Russia, Mongolia, Kazakhstan, Saudi Arabia, the United Arab Emirates, India, Malaysia, Singapore, Thailand, Egypt, Ukraine, Poland, Czech, Romania and Slovenija. Based on built trade gravity model, this paper firstly measures the complementarity indexes in composite trade between China and 15 countries along "the Belt and Road". Subsequently, it further calculates trade potential indexes of those 15 countries in 2015, in order to longitudinally compare China and Russia in terms of trade potential.

1. Analysis of Overall Trade Complementarity between China and Main Countries along "the Belt and Road"

As shown in fig. 2, the average value of complementary index in comprehensive trade between China and countries along "the one belt and one road" was 0.95 in 2015 from the perspective of China being a commodity exporter. On the whole, the trade complementarity between China and most countries is strong, and the trade foundation is relatively stable. Among them, China has the highest complementary index in comprehensive trade with Czech, Romania and Poland, while the trade complementarity between China and Russia is not prominent. Because China, as the "world factory", is rich in labor resources, so that China's labor-intensive industries have a comparative advantage in export. Correspondingly, the labor-intensive industries of other countries participating in international trade, especially the developed capitalist countries, do not have comparative advantages, so they are highly dependent on the Chinese market in terms of imported labor-intensive products. Therefore, the trade complementarity between China and countries along "the one belt and one road" is relatively high and at an average level.

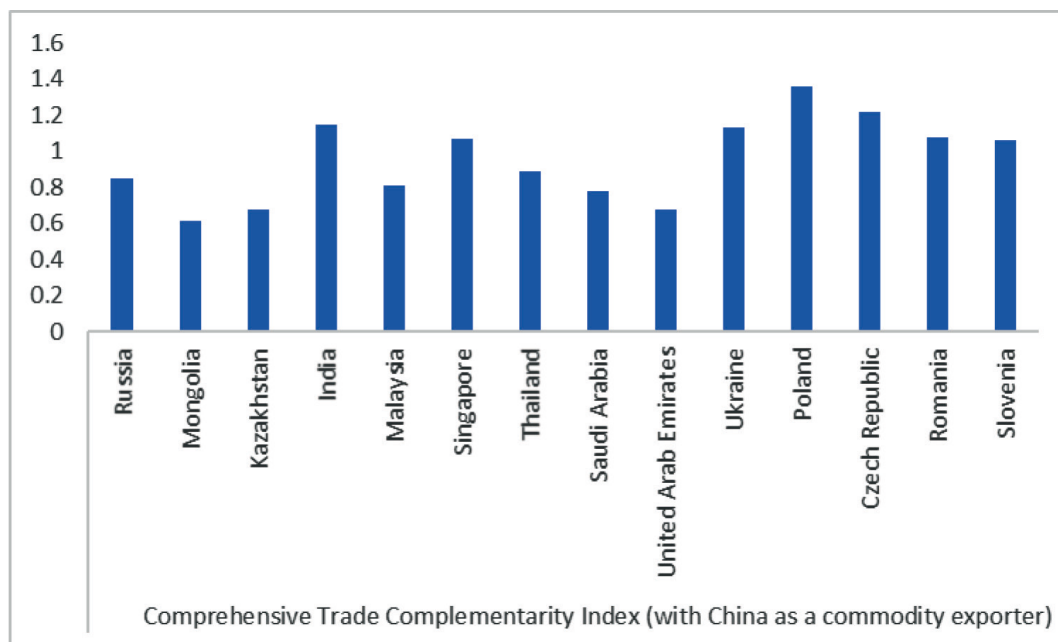


Fig. 2. Comprehensive Trade Complementary Index between China and 15 Countries along "the Belt and Road" in 2015 (with China as the exporter)

As shown in fig. 3, from the perspective of China as a commodity importing country, there is great complementarity difference in the comprehensive trade between China and the countries along the line in 2015. Among those countries, the trade complementarity between Mongolia's exports and

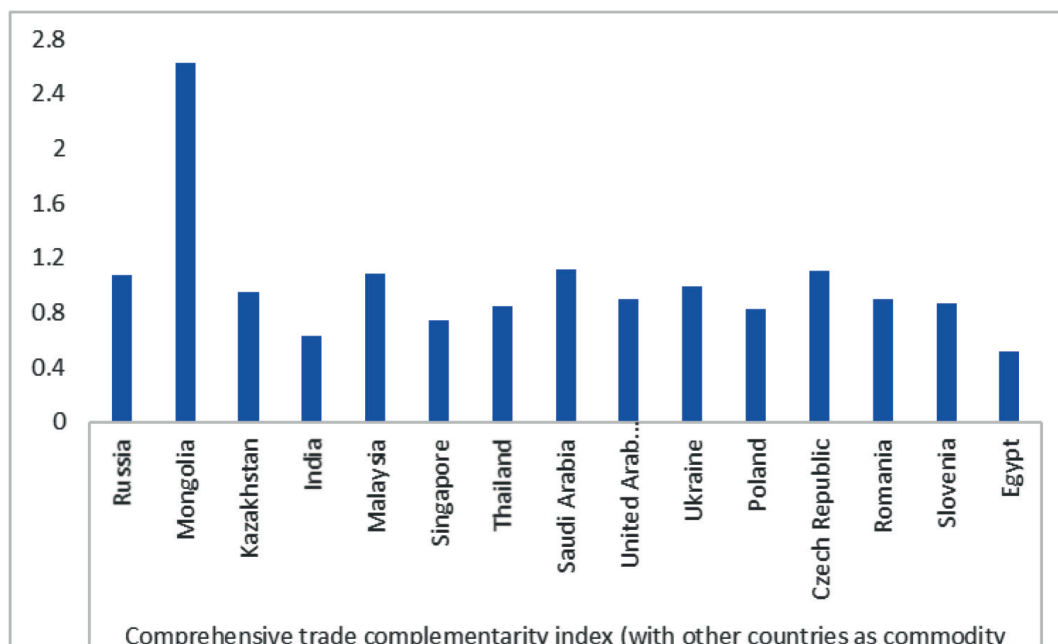


Fig. 3. The comprehensive trade complementarity index of 15 countries along China's "the belt and road" in 2015 (Taking other countries as exporters)

Source: Commodity trade database of World Bank and United Nations.

China's imports is the highest, reaching 2.62. In Sino-Russian trade, 90 % of ore resources exported from Mongolia are transported to China. The trade complementarity between the exports of India and Singapore and China's imports is relatively low. India is also a country with abundant labor resources, and its comparative advantage in international trade is similar to that of China's. Therefore, the trade complementarity between India's exports and China's imports is relatively weak. However, the reason why the trade complementarity between Egypt's exports and China's imports is low is that North Africa has limited resources and its economic development level is relatively low. The trade complementarity of Russia's exports to China ranks fourth among the 15 countries, reaching 1.08. The degree of complementarity is relatively high, which reflects that Russia's rich natural resources match China's growing economic developing demands to a higher degree, and the trade base is stable.

2. Analysis on the Trade Potential between China and the Major Countries along "the Belt and Road"

As shown in fig. 4, among the fifteen countries along "the Belt and Road", the trade potential index between each country in the bracket (Mongolia, Malaysia, and Saudi Arabia) and China far exceeds 1.2, which belongs to potential recreation, indicating that the trade volume between the two sides has almost reached the saturation, indicating those new trade sally port and economic innovations are needed to increase over the current amount. The trade potential index between each of the countries in the bracket (Kazakhstan, Singapore, United Arab Emirates, Poland, Czech Republic and Slovenia) and China is from 0.8 to 1.2. This is the type of potential extension. The scope for trade growth is limited. The trade potential index between each country in the bracket (Russia, India, Thailand, Ukraine, and Romania) and China is below 0.8, which indicates great trade potential between these countries and China.

In 2015, the rank of trade potential among China and the 15 representative countries along the "One Belt and One Road" from large to small, Russia was in the third place. It is shown that compared with most countries along the "One Belt and One Road", China and Russia have huge trade potential and broad trade prospect. In the following, based on trade gravity model established in this paper, we will make comparative analysis from three aspects: country location and population, economic scale and economic development level, resource endowment and comparative advantage.

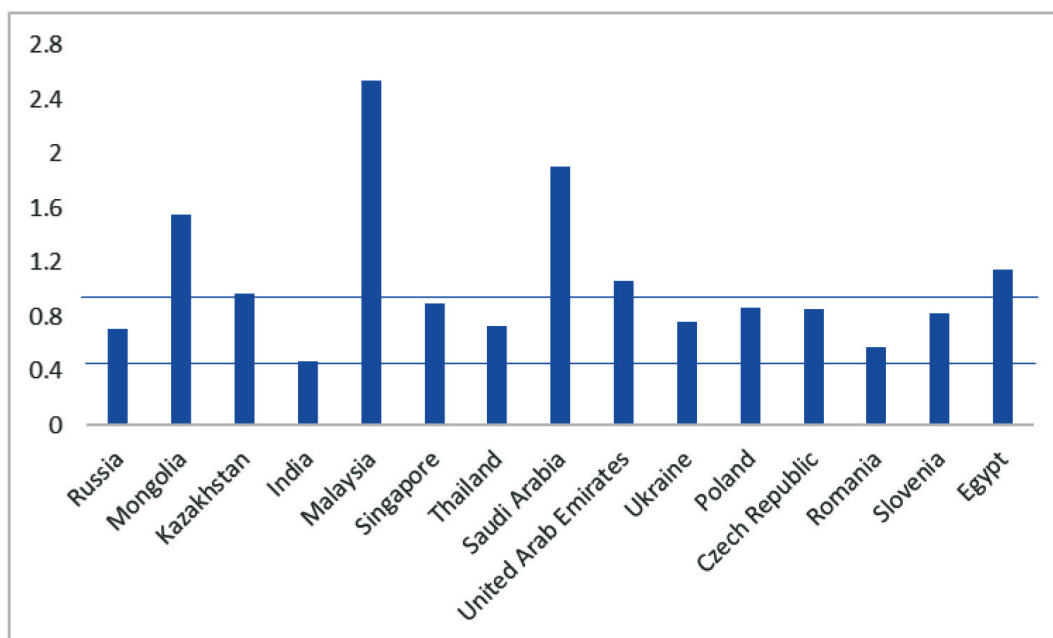


Fig. 4. The index of trade potential between the 15 countries along “the Belt and Road” and China in 2015
Sources: World Integrated Trade Solution, United Nations Commodity Trade Statistics.

(1) Location and population

The location of the trading partner country reflects the level of transportation costs, and the size of the population affects the market size and labor structure of the trading partner countries. Generally speaking, the shorter the spatial distance between trading partners and China, the lower the transportation cost, the more favorable the bilateral trade activities, the larger the trade potential. The larger the population size, the more likely the industrial structure will be biased towards labor-intensive industries, and the weaker the trade complementarity with China. Therefore, the bilateral trade base may be weaker. However, the larger the population size, the wider the potential consumer market is, which is beneficial to the development of bilateral trade. Therefore, the impact of population size on trade potential should also be specifically judged by both the industrial structure and economic strength of trading partners.

As shown in table 4, if comparing the distance between the capital of China and capitals of the fifteen countries along “the Belt and Road”, we find that the distance between the capital of China and the capital of Russia is in the middle place. The capitals of the two countries are far apart because both countries have large areas. In fact, the two countries are neighbors, bordering each other. The geographical advantage is very significant compared with other countries along the route, so it is very conducive to the development of the bilateral trade. For the population among the fifteen countries along the route, Russia is the second only to India, and it is the most developed capitalist country along “the Belt and Road”. The combination of demographic and economic characteristics is outstanding among the countries along the route. The large population and the powerful economy make Russia a broad consumer market. As a developed capitalist country with strong industrial and trade structures, it is complementary with China, for it has a solid foundation in the trade with China.

(2) Economic Scale and Level of Economic Development

Trade partners’ economic scale and level of economic development comprehensively reflect their import and export capabilities. To measure the economic scale, absolute and relative scale shall be measured (fig. 5). The former is measured by GDP, while the latter is measured by GDP per capita. Trade partners with greater economic scale show stronger import and export capabilities as well as broader consumer market and greater trade potential. Furthermore, it is more favorable for these partners to conduct bilateral trade. Apart from reflecting relative economic scale, GDP per capita also

demonstrates the extent to which a country’s economy develops. In general, higher GDP per capita is associated with more developed economy, greater potential trade complementarity with China and greater trade potential.

Table 4

Location and population of fifteen countries along “the Belt and Road”

Country	Distance between the two capitals (km)	Population (ten thousand)
Russia	5784.75	14398.98
Mongolia	1166.22	307.56
Kazakhstan	3651.13	1820.45
India	3779.98	133918.01
Malaysia	4346.93	3162.43
Singapore	4479.02	570.88
Thailand	3297.28	6903.75
Saudi Arabia	6594.74	3293.82
United Arab Emirates	5960.9	940.01
Ukraine	6448.8	4422.29
Poland	6937.43	3817.07
Czech Republic	7452.6	1061.83
Romania	7057.81	1967.93
Slovenia	7711.18	207.99
Egypt	7564	9755.32

Source: World Bank statistics.

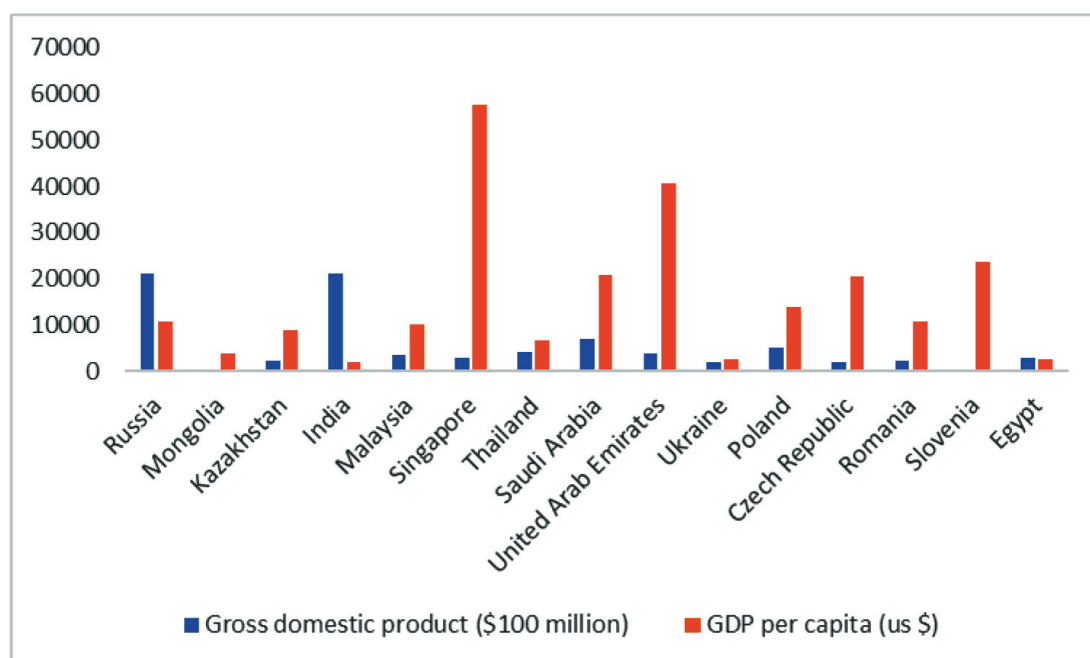


Fig. 5. Total GDP and GDP per Capita of China and 15 Countries along “the Belt and Road” in 2015

Source: World Bank statistics.

Russian economic aggregate is in second place along the line of “the belt and road”, its ability of export and import is strong and laid a solid economic foundation for growth of trading volume between China and Russia. Meanwhile, Russia as a capitalist developed economy, its industrial structure is subject to capital-intensive and technology-intensive, Chinese and Russian trade complementarity is strong and very benefited to development of bilateral trade. Russian giant economic scale and developed economic standard improved upper limit of Chinese and Russian trade potentiality.

(3) Resource Endowment and Comparative Advantage

In terms of resource endowment, Russia ranks first in the countries along “the one belt and one road”, even in the world. Forestry wood deposits of Russia at present is 80.7 billion cubic meters, and the proven reserves of oil is 8.2 billion tons and the proved natural gas reserves is 48 trillion cubic meters. In addition, Russia also is rich in natural resources such as coal, iron, manganese, copper. At the same time, with the rapid development of China’s economy, China needs to import a large amount of natural resources. Russia’s rich natural resources has created excellent conditions for the development of trade between China and Russia. Resources endowment advantage in Russia is very significant among the countries along “the belt and road”, which plays a great role in promoting the development of bilateral trade between China and Russia, and greatly increases the trade potential between China and Russia.

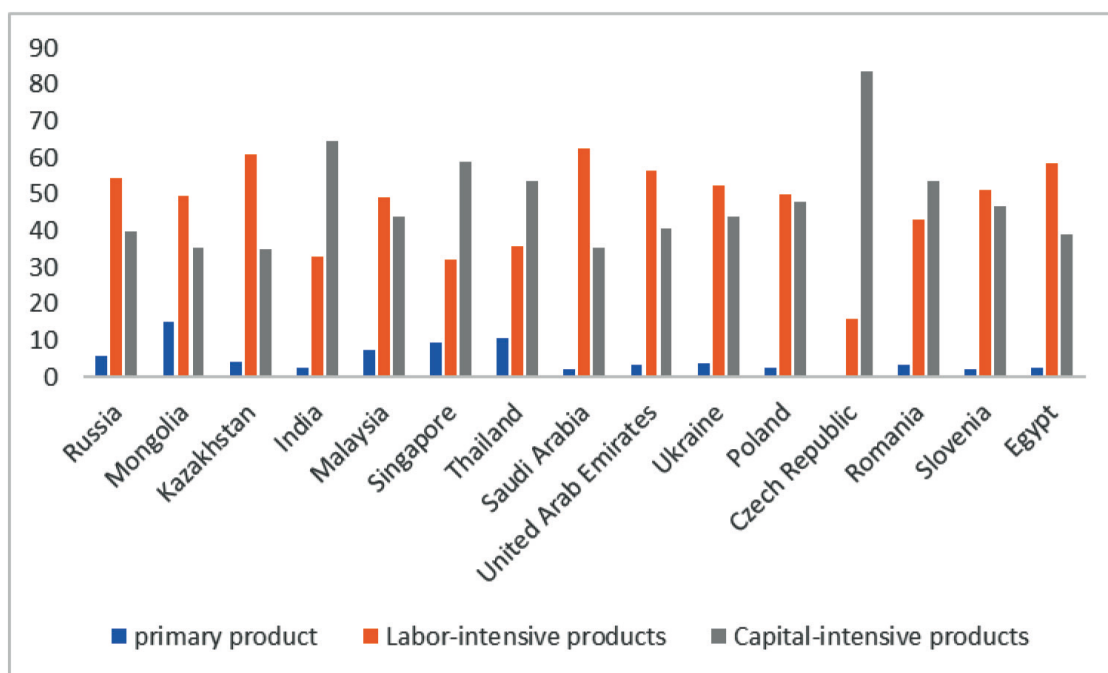


Fig. 6. The commodity structure of China's exports to 15 countries along the “the belt and road” (%)

Sources: calculated based on the United Nations commodity trade database and Customs General Administration.

Fig. 6 shows that China’s exports to the countries along “the belt and road” line are mainly labor-intensive and capital-intensive merchandise, among which, labor-intensive products have the largest proportion in imports of the most countries, which accords with China’s comparative advantage. At the same time, it shows that China’s industrial structure is optimized ceaselessly and is gradually moving from a mainly labor-intensive to a mainly capital-intensive industrial structure. China’s exports to developing countries such as India are major capital-intensive products, which is primarily because India have the same comparative advantages as China. China’s exports to Singapore and Czech Republic are mainly machinery and transport equipment, which shows that there are higher demands of transport equipment for the higher economic development level of the two countries. For Russia, China’s export structure to Russia is very in line with China’s comparative advantage, which shows that the trade foundation between China and Russia is very solid and the trade prospect is very broad.

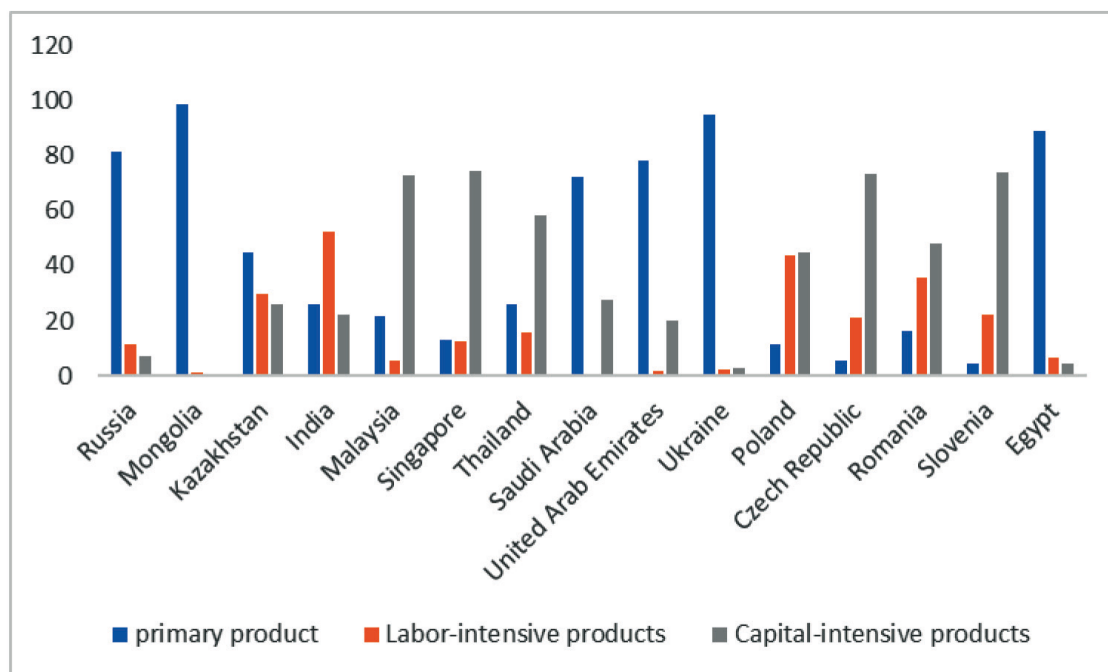


Fig. 7. Structure of Chinese imported commodity from 15 countries along the line of “the belt and road” in 2015 (%)
 Source: calculated based on United Nations commodity trade database and general customs data.

Fig. 7 shows that Chinese imported products from 15 countries along the line of “the belt and road” is extremely fit with resources advantages and comparative advantages of trading partners, major imported products are different according to different countries. Among them, the imported products from Russia, Mongolia, Saudi Arabia, United Arab Emirates, Ukraine, Egypt centralizes on primary commodities, which is confirmed with resources advantages of trading partners. The imported products from developed capitalist states is subject to capital-intensive products, such as Malaysia, Singapore, Czech, Romania, which is decided by comparative advantages of capital-intensive and technology-intensive of developed capitalist states. The imported products from India is subject to labor-intensive, which is because India’s comparative advantage is subject to labor-intensive products. From the aspect of Russia, its natural resources advantage is significant and accounts a high proportion in Chinese middle and primary products import, which is confirmed with demand of Chinese current rapid economic development. Meanwhile, Russia as a capitalist country has a strong capital and developed scientific technology, whose history is not profound, capital-intensive products export is also confirmed with the demand of Chinese current economic transformation. Therefore, Russia’s complementarity with China among the countries along the line is extremely high, as a developed capitalist country with rich resources, the trade foundation between China and Russian is stable and consolidated, so their trading potential is giant.

To sum up, this paper compares the Sino-Russian trade with that of the countries along “the Belt and Road”. The result shows as follows: (1) From the perspective of comprehensive and complementary trade, with China as a commodity exporting country, the complementary index of the comprehensive trade between China and the countries along “the Belt and Road” is generally high averagely, and with China as a commodity importer, the complementary index of comprehensive trade between China and Russia is 1.08, ranking the fourth among the countries along the route. On the whole, the complementary index of Sino-Russian comprehensive trade ranks high among the top countries along “the Belt and Road”, which indicates that China and Russia have a solid trade foundation and large trade potential. (2) From the perspective of trade potential value, the potential value of the bilateral trade between China and Russia is 0.76 in 2015, indicating huge potential. Among the countries along “the Belt and Road”, the Sino-Russian trade potential is in the forefront. The specific analysis is as follows. First, Russia and China, as the two largest countries, are neighboring each other. Russia has a large population and the advanced economy. Compared with other countries along the route, the

transportation cost is low and the consumer market is broad while the industrial structure is complementary to that of China. Second, the Russia ranks the second with a high degree in economic development among the countries along the route. The huge and developed economy raises the upper limit for Sino-Russian trade potential. Third, Russia's advantage in natural resources is very significant among the countries along the route, even in the world. The bilateral trade between China and Russia is in line with the resource endowments and comparative advantages of the two countries. As a developed economy with rich resources, Russia can greatly promote the development and optimization of Sino-Russian trade. So there are huge trade potential between China and Russia.

III. Research conclusions and policy recommendations

As the two major economies in "the Belt and Road" economic belt, China and Russia have unique geographical advantages. In addition, since the Ukrainian crisis, the shift in the direction of Russia's economic development has created opportunities for the two countries to strengthen cooperation. Starting from the new background of "Belt and Road" initiative, this paper constructs a trade gravity model and estimates the trade potential space between China and Russia. The following research conclusions are obtained:

In the view of longitudinal comparison of China-Russia trade potentiality, analog values of bilateral trade between China and Russia from 2005 to 2015 are higher than practical values. China-Russia trade potentiality is lower than 0.8, China-Russia trade belongs to the type of giant potential in a whole, the bilateral trade has a giant space and can develop bilateral trade further. What is worth noticing is that comprehensive trade complementarities index plays a positive role in China-Russia bilateral trade, which indicates that the high complementarity of China-Russia trade plays a positive role in Sino-Russian trade volume. Construction of "the belt and road" plays significant and positive role in bilateral trade, which shows that the relationship between Sino-Russian trade development and construction of "the belt and road" is mutually promoted and commonly developing. Building "the belt and road" is destined to bring a better bonding point for Sino-Russian trade and embody two countries' trade comparative advantage, realizing win-win cooperation and common prosperity.

From the perspective of the horizontal comparison of China-Russia trade potential, China-Russia trade potential index in 2015 is 0.76, which belongs to the type of huge potential. China-Russia trade potential ranks forefront among the countries along "the Belt and Road". Firstly, Russia and China are the biggest neighboring countries to each other. Russia is developed capitalist countries with large population, and its transportation cost is lower than that of other countries along "the belt and road". Secondly, the size of Russian economy is the second largest among the countries along "the belt and road", and its economy is highly developed, which have raised the upper limit of China-Russia trade potential. Thirdly, Russia's natural resource advantage is significant among countries along "the belt and road", the bilateral trade between China and Russia conforms to each other's resource endowment and comparative advantage. China-Russia bilateral trade has huge potential

The following policy recommendations are given:

(1) Firstly, China and Russia should seize the opportunity to build "the Belt and Road" and comprehensively promote the strategic cooperation between the two countries. China and Russia should strive to build an environment and platform for friendly cooperation and enhance mutual trust, thereby enhancing the stability, mutual trust, and mutual benefit of trade cooperation. In addition, China and Russia should also make full use of the infrastructure construction projects such as "Silk Road Fund" and "New Development Bank" to promote interconnection, and prepare for broadening economic sphere and trade cooperation and improving the quality of economic and trade cooperation. At the same time, China and Russia should pay attention to improving the market risk prevention system.

(2) China and Russia should explore trade potential of two counties to identify new areas for trade growth. First, China is a manufacturing powerhouse. For its exports to Russia, products of manufacturing industries occupy a considerable proportion and are mostly low-end products. To further explore trade potential of China and Russia, on the one hand, China has to speed up its innovations

and to promote development of high-end manufacturing industries and export of products from these industries; on the other hand, it is necessary to drive vigorous development of modern service industries and promote their development into new fields for growth of China-Russia trade. For instance, efforts may be made to facilitate China-Russia economic and trade cooperation in finance, information and cultures and so on. Second, on the Russian side, at present, China and Russia mainly trade with each other in energy and raw materials. However, there is still substantial space for promoting trade between these two countries in high-tech fields, civil industries and modern service industries. Besides, Russia, with a relatively solid foundation in sciences and technologies, has met the conditions for development of these fields. Therefore, Russia is supposed to impel development of industries such as hi-tech industries, civil industries and modern service industries. Meanwhile, exports of these fields shall be expanded in the trade between China and Russia.

(3) To narrow the gap between China and Russia in “trade shortage” and to strive to eliminate the unfavorable factors in Sino-Russian trade China and Russia have to negotiate actively to break down tariff and non-tariff barriers and promote the liberalization and facilitation of Sino-Russian trade. Both of sides should standardize trade order, and Russia should strengthen legislation and supervision, properly solve the problem of “Gray Customs Clearance”, and provide a normative and orderly trade environment for the two countries. China and Russia should strengthen mutual direct investment. The empirical results show that the scale of direct investment has a positive effect on the increase of bilateral trade between the two countries. Increasing the intensity of Sino-Russian direct investment can help strengthen the tightness of Sino-Russian trade, expand Sino-Russian trade scale, improve the quality of Sino-Russian trade, and narrow the gap between China and Russia.

References

- Bergstrand J. 1989. The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-
- Linnemann H. 1966. *An econometric study of International trade flows*. Amsterdam, North Holland Publishing Company.
- Mccallum J. 1995. National Borders Matters: Canada-U. S. Retional Trade Patterns. *American Economic Review*, vol. 83, no. 3, pp. 615–623.
- Poyhonen P. A. 1963. Tentative Model for the Flows of Trade between Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 90 (1), pp. 93–100.
- Proportions Theory in the International Trade. *Review of Economics and Statistics*, vol. 71, no. 1, pp. 143–153.
- Qiingfeng Liu, Shuzhu Jiang. 2006. Viewing China’s Bilateral Trade Arrangement from the Perspective of Trade Gravity Model. *Zhejiang Social Science*, no. 6, pp. 17–20.
- Tinbergen J. 1962. *Shaping the World Economy: Suggestion for an International Economic Policy*. New York, The Twentieth Century Fund.

Men Shulian

*Renmin University of China,
59 Zhongguancun Street, Haidian District Beijing, 100872, P. R. China*

THE ROUTE CHOICE OF OPTIMIZING SINO-RUSSIAN GOODS TRADE

Abstract:

Both China and Russia are big countries. In 2018, the trade volume between the two countries is expected to reach or exceed 100 billion US dollars. However, in general, the goods trade of the two countries is not high, the degree of intra-industry trade is low, it mainly occurs in resource-intensive and labor-intensive sectors with low added value. This paper proposes a feasible path for development of trade in goods between the two countries, and for promoting the process of Asian-European economic integration and the multi-polarization of the world economy.

Keywords:

complementarity, optimization, Sino-Russian, trade in goods, unity.

Introduction

In May 2018, China and the Eurasian Economic Union signed the Agreement on Economic and Trade Cooperation between the People's Republic of China and the Eurasian Economic Union. On September 11, Chinese President Xi Jinping arrived in Vladivostok where is the coastal city of Russian to attend the 4th Eastern Economic Forum. On the afternoon of December 12, XI Jinping attended the plenary session of the Fourth Oriental Economic Forum and delivered a speech entitled "Sharing New Opportunities for the Development of the Far East and Creating a Better Future for Northeast Asia", stressing China's willingness to work with other countries to safeguard regional peace and tranquility, realize mutual benefit and win-win situation among all countries, consolidate people's traditional friendship and achieve comprehensive and coordinated development to promote peace, stability, development and prosperity in the region. This year and next two years, on the basis of the state-level thematic activities such as "the Year of the Nation", "the Year of Language", "the Year of Tourism", "the Year of Friendship and Exchange among Youth" and "the Year of Media Exchange", "the Year of Sino-Russian Local Cooperation and Exchange" was solemnly launched. These are the important basis for China and Russia to further enhance the comprehensive strategic partnership of cooperation, strengthen the docking of development strategies and systems, consolidate the good momentum of bilateral trade growth, expand mutual investment and strategic cooperation in large projects, and comprehensively enhance the quality and level of Sino-Russian economic cooperation.

With the joint efforts of China and Russia, the economic and trade cooperation between the two countries has entered a new stage of accelerating the upgrading and upgrading of quality, showing the characteristics of rapid growth, wide scope, effective results and great potential. However, there are still some problems in the trade of goods, such as low total value and single structure. Therefore, it is urgent to study how to further optimize the feasible path of trade in goods between the two countries.

1. The two countries' goods trade presents three major characteristics

Feature 1: The overall volatility rises but the scale is still limited

After China's entry into WTO in 2001, the development of foreign trade has accelerated, and the total volume of Sino-Russian goods trade has shown a rising trend of fluctuation [Liu, 2017]. Since 2005, trade in goods between China and Russia has increased by 19 % annually. Affected by the financial crisis in 2009, trade in goods between China and Russia showed a negative growth of 30.7 %, with trade volume of only 38.14 billion US dollars. But in 2010, it basically returned to pre-crisis levels,

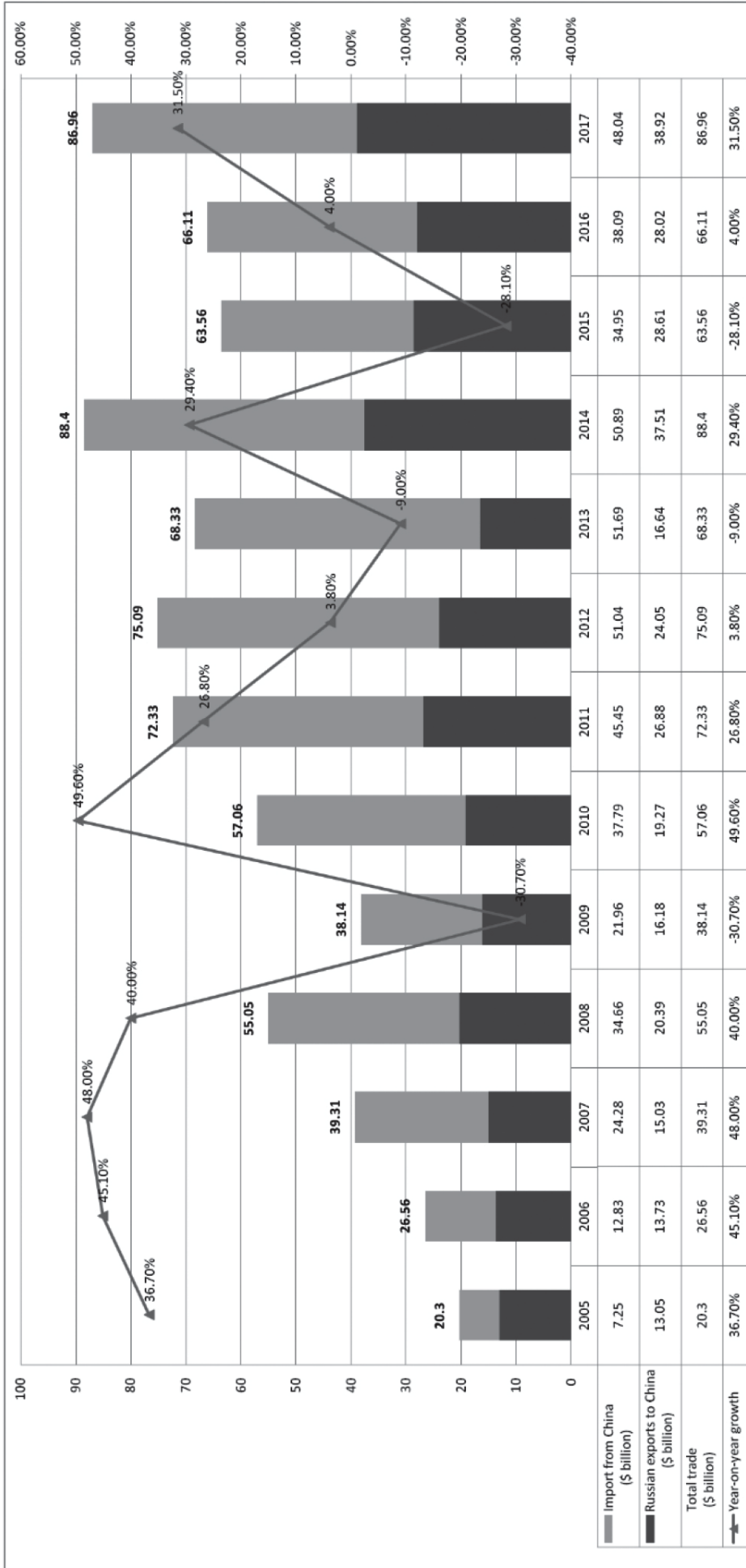


Fig. 1. China-Russia trade in goods in 2005–2017

Source: National Trade Statistics Report of the Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2017.

reaching \$57.06 billion dollars. In 2011, it was \$72.33 billion and increased to \$75.09 billion in 2012, far exceeding the pre-crisis scale. In 2015, it was affected by the international economic downturn and 28.1 % below oil prices. It resumed development in 2016 and amounted to \$86.96 billion in 2017 [National Trade Statistics Report...]. In the first to fifth months of 2018, Sino-Russian bilateral trade in goods amounted to \$40.83 billion, an increase of 31.4 %. Among them, Russia's exports to China amounted to \$21.21 billion, up 42.9 %; Russia's imports from China amounted to \$19.62 billion, up 20.9 %. Trade growth ranks first among China's major trading partners.

From the scale of bilateral trade in goods, Sino-Russian trade has accounted for 10 % of Russia's total foreign trade, accounting for about 2 % of China's total foreign trade. In 2008, China became Russia's fourth largest export market and Russia's largest source of imports. In 2014, China became Russia's second largest export market and the largest source of imports. In 2017, China became Russia's largest export market and the largest source of imports.

After China's accession to the WTO in 2001, the development of foreign trade accelerated, and the total volume of Sino-Russian trade in goods showed a volatility. Since 2005, Sino-Russian trade in goods has grown at an average annual rate of 19 %. In 2009, affected by the financial crisis, Sino-Russian trade in goods showed a negative growth of 30.7 %, and the trade volume was only 38.14 billion US dollars. However, in 2010, it basically recovered to the pre-crisis level, reaching \$57.06 billion. In 2011, it was 72.33 billion US dollars, and in 2012 it increased to 75.09 billion US dollars, far exceeding the pre-crisis scale. In 2015, it was affected by the international economic downturn and oil prices under 28.1 %. It resumed development in 2016, reaching \$86.96 billion in 2017 (fig. 1). From January to May 2018, the bilateral trade in goods between China and Russia was \$40.83 billion, an increase of 31.4 %. Among them, Russia's exports to China were \$21.21 billion, up 42.9 %; Russia's imports from China were \$19.62 billion, up 20.9 %. Trade growth ranks first among China's major trading partners. It should be said that both in the long run and from the current development situation, the growth trend of the trade in goods between the two countries is very obvious. However, compared with the scale of trade between China, the United States, China and Japan, especially the good political interaction between China and Russia, the annual trade volume of less than 100 billion US dollars is still insufficient.

Feature 2: The trade structure is single and long-term solidification

For a long time, Russia's exports to China have been dominated by resource-based commodities. Mineral products, wood and products, and chemical products are the top three categories of Russian exports to China, with mineral products accounting for the largest proportion. The top three categories of Russian imports from China are mechanical and electrical products, textiles and raw materials, base metals and products, of which mechanical and electrical products account for the largest proportion. Statistics show that China's crude oil imports from Russia reached a record high in 2016. Russia has become China's largest source of crude oil imports, the largest source of electricity imports and the fifth largest source of coal imports.

Feature 3: Great potential in economic and trade cooperation

The mode of Sino-Russian economic and trade cooperation has expanded from purely trading relations to joint R&D and joint production. The level of cooperation has developed from frontier trade to strategic projects, and the economic interests are deeply blended. Apart from energy cooperation, electromechanical and high-tech products have become the new growth point of Sino Russian trade. In 2016, trade in machinery and technical equipment (mechanical and electrical products) between the two countries increased by 17 %, trade in agricultural products increased by 11 %, and trade in other non-energy and raw materials commodities also showed a growth trend. The economic and trade cooperation between the two countries has great potential for development [Song Zhigang et al., 2010].

2. *The main cause of the problem*

Over the past two years, China and Russia have made positive achievements in cooperation in the fields of economy and trade, energy, infrastructure, finance, aerospace, and humanities, and played an important role in deepening bilateral pragmatic cooperation and promoting the development of Eurasian region. Sino-Russian economic and trade cooperation is also achieving a significant shift from scale speed to quality and efficiency.

But there are also some problems in Sino-Russian goods trade, such as low gross value, low intra-industry trade, strong energy dependence, long-term single structure and mainly occurred in low value-added resource-intensive and labor-intensive sectors. The main reason is that the industrial product structure of the two countries is complementary and unitary, and the willingness and ways of mutual trust and cooperation between the two countries need to be further strengthened. At the same time, there is a lack of more effective mechanism and means to transform the advantages of political interaction into the advantages of economic interaction.

2.1. *The industrial product structure of both parties is complementary and singular*

The structure of import and export commodities of China and Russia basically reflects the characteristics of their respective industrial product structures and their comparative advantages, and fully reflects the complementarity of the economies of the two countries [Dong Rui, 2010]. But it is worth noting that if the two sides are only satisfied with this inherent complementarity, it is possible to lose more and better development space.

In terms of resource endowments, China and Russia have enormous differences and strong complementarities. In addition to its rich oil and gas resources, the Russian side is also rich in mineral resources. China is rich in labor resources. Russia is in a leading position in basic scientific research, and China is more prominent in the use of scientific and technological achievements. Russia's industrial structure is relatively simple, and its manufacturing industries such as light industry, electromechanical and consumer goods are weak. Although it has a relatively strong heavy industry base, its technology and equipment are generally aging. China is a veritable "manufacturing power". The output of more than 220 kinds of industrial products ranks first in the world, and the net export of manufacturing ranks first in the world. The added value of manufacturing industry accounts for 20.8 % of the world.

From the perspective of the structure of bilateral trade in goods, on the one hand, China's exports to Russia are mainly textile yarns, fabrics and their finished products, labor-intensive goods such as clothing and clothing accessories and shoes, and capital-intensive products mainly revolve around general industrial machinery. Instruments and equipment such as equipment and machine parts, in general, China's exports to Russia have lower added value. On the other hand, Russia's exports to China are mainly petroleum-based resource products. The trade between the two countries has long been a resource-intensive and labor-intensive exchange of inter-industry trade. The degree of intra-industry trade is very low and the structure is relatively stable. As a result, there has been no new growth point in the long-term trade between the two countries, and it is impossible to achieve longer-term development space.

2.2. *The willingness and ways of mutual trust and cooperation between the two countries need to be further strengthened*

Compared with the enthusiastic situation of high-level political interaction between the two countries, there are still problems such as insufficient subjective will and insufficient path methods for non-governmental exchanges, especially economic exchanges between the two countries. For example, it is necessary to fundamentally change the impression that the Chinese people formed "low quality and low price" in the early stage of border trade, and it really needs a process. It is necessary to continuously improve understanding, enhance mutual trust, and constantly enhance the actual recognition.

2.3. Lack of more effective mechanisms and means to transform political interaction advantages into economic interaction advantages

There is a more successful case. In 2006, Russia's exports of mechanical and electrical products to China were only 270 million U.S. dollars, a significant difference from China's exports to Russia of 6.38 billion U.S. dollars [National Trade Statistics Report...]. In order to solve the problem of balanced development of trade in mechanical and electrical products between the two countries, during the Russian President Putin's visit to China in March 2006, China hosted the "China-Russia Economic and Business Summit Forum" and set up a sub-forum of mechanical and electrical products. The relevant government departments of the two countries indicated that they will take various measures to increase support for enterprises to expand Russia's exports of mechanical and electrical products to China. During the China National Exhibition held in Moscow in March 2007, the China Electromechanical Chamber of Commerce organized more than 100 domestic enterprises to negotiate in Russia, signing the import contract value of mechanical and electrical products amounting to 509 million US dollars. Since 2015, mechanical and electrical products have become the third largest category of Russian exports to China. In 2017, Russia's exports of mechanical and electrical products to China rose to 2.191 billion US dollars. The current problem is that the effectiveness and sustainability of such operational models have yet to be tested; second, the long-term stable operational mechanism from political interaction to economic interaction has not yet taken shape. Therefore, it is difficult to see results in the field of material trade.

3. Related countermeasures

Under the background of the current anti-globalization trend of thought, trade protectionism, and unilateralism, further optimize the structure of Sino-Russian trade in goods, expand the scale of trade, effectively deal with Sino-US trade frictions, and impose sanctions on the Russian economy by the United States and other Western countries. It is of great significance to continuously expand economic and trade cooperation between the two countries and work together to build a community of human destiny. Specific measures can be considered from the following aspects.

3.1. Research to establish a long-term operational mechanism from political interaction to economic interaction

On the basis of good political and diplomatic exchanges between governments, a relatively stable economic interaction platform and mechanism will lay a solid foundation for the development of foreign trade relations between the two countries. It is necessary to encourage research institutions and think tanks of the two countries to strengthen cooperation and strengthen cooperation in top-level design of industry development, so as to realize the effective connection between the "Chinese Dream" and Russia's "Strong Country Dream" and "One Belt and One Road" construction and the construction of the Eurasian Economic Union. On the basis of the remarkable achievements in the cooperation of strategic large projects between the two countries in recent years, we should give full play to the positive role of the "One Belt, One Road" International Cooperation Summit Forum, the China-Russia Expo, the St Petersburg International Economic Forum, and the Eastern Economic Forum, and make it a booster. An important platform for pragmatic cooperation between the two countries.

3.2. Promote mutual trust and cooperation with the influence of government cooperation

On the basis of national-level theme activities such as the "Year of the Country", "Year of Language", "Year of Tourism", "Year of Youth Friendly Exchange" and "Media Exchange Year", the two countries will

focus on “Chinese and Russian places”, “Cooperative exchange year” to achieve “full coverage” of local cooperation areas and regions. It is necessary to sum up the successful experience of local cooperation under the two mechanisms of “Northeast-Far East” and “Yangtze-Volga River”, and actively build various platforms to create favorable conditions for exchanges and cooperation between Chinese provinces, autonomous regions, municipalities directly under the Central Government and Russian federal entities. At the same time, local cooperation and cultural exchanges in the fields of education, scientific research and tourism should be continuously increased to consolidate the foundation of mutual trust and cooperation.

3.3. Promote the construction of China-Russia free trade zone in an orderly manner

The establishment of a Sino-Russian free trade zone is of great significance to the long-term stable development of the economic and trade relations between the two countries in terms of realizing the effective connection between the strategy of revitalizing China’s northeast region and the development and construction strategy of the Russian Far East. As far as the specific strategy is concerned, we must first grasp the construction of the comprehensive bonded zone. This is an important condition and key link for promoting Sino-Russian trade liberalization.

3.4. Focus on cultivating new cargo trade growth points

From the perspective of economic structure, both countries have problems in further optimizing the industrial product structure to expand export growth. For example, trade in agriculture in the two countries, especially food trade, has become a new growth point for bilateral trade. In 2017, China imported more than US\$3 billion worth of food from Russia, accounting for 11 % of Russian food exports, making it the largest importer of Russian food [China Customs...]. Since 2017, China’s Shandong Wuyuan Apple and Shouguang Vegetables have also entered the Russian supermarket.

In addition, as far as the export products of the two countries are concerned, further improving product quality, strengthening after-sales service, and effectively solving the issue of integrity are also important growth points.

3.5. Promote trade development with infrastructure construction

China and Russia share the same mountains and rivers with a long border. Economic and trade cooperation has unique geographical conditions and advantages. In addition, with the continuous improvement of infrastructure, merchants transport costs and time cost savings, but also to bring convenience for commercial logistics transport. Russia is an important country along the “Belt and Road”, and the trade in goods between the two countries mainly relies on railway transportation. On the basis of the good operation of the China-Europe team, we will speed up the construction of important projects such as the Tongjiang Railway Bridge and the Heihe Highway Bridge, and strive to create an international transportation corridor for land and sea transportation, which will create more favorable conditions for the development of foreign trade between the two countries.

3.6. Continuously strengthen trade and investment facilitation cooperation

It is necessary to pay attention to Sino-Russian non-tariff trade and investment barriers, and make full use of the intergovernmental consultation mechanism to achieve trade and investment facilitation cooperation in the areas of customs clearance, commodity inspection and quarantine, food safety, and quality standards. It is necessary to strengthen customs clearance supervision such as multimodal transport and logistics, and effectively improve customs clearance efficiency.

In the financial sector, it is important to promote the facilitation and cooperation of settlement methods. Specifically, it can be started from the direct exchange of border banks between the two countries and the further improvement of the settlement of Sino-Russian local currency. It is necessary to establish financial institutions through the two countries to achieve direct exchanges between the border banks of the two countries, and minimize risks such as settlement and exchange of funds for trading enterprises.

Conclusion and Recommendations

Under the background of the current anti-globalization trend of thought, trade protectionism, and unilateralism, further optimize the structure of Sino-Russian trade in goods, expand the scale of trade, effectively deal with Sino-US trade frictions, and impose sanctions on the Russian economy by the United States and other Western countries. It is of great significance to continuously expand economic and trade cooperation between the two countries and work together to build a community of human destiny. The development and optimization of Russian-Chinese trade and economic cooperation requires development measures. Specific measures can be considered from the following aspects: research to establish a long-term operational mechanism from political interaction to economic interaction; promote mutual trust and cooperation with the influence of government cooperation; promote the construction of China-Russia free trade zone in an orderly manner; focus on cultivating new cargo trade growth points; promote trade development with infrastructure construction; continuously strengthen trade and investment facilitation cooperation

It is necessary to pay attention to Sino-Russian non-tariff trade and investment barriers, and make full use of the intergovernmental consultation mechanism to achieve trade and investment facilitation cooperation in the areas of customs clearance, commodity inspection and quarantine, food safety, and quality standards. It is necessary to strengthen customs clearance supervision such as multimodal transport and logistics, and effectively improve customs clearance efficiency.

In the financial sector, it is important to promote the facilitation and cooperation of settlement methods. Specifically, it can be started from the direct exchange of border banks between the two countries and the further improvement of the settlement of Sino-Russian local currency. It is necessary to establish financial institutions through the two countries to achieve direct exchanges between the border banks of the two countries, and minimize risks such as settlement and exchange of funds for trading enterprises.

References

- China Customs Administration Statistics Report, 2017. [http://english.customs.gov.cn/Uploads/Reports/2017 %20China %20Customs.pdf](http://english.customs.gov.cn/Uploads/Reports/2017%20China%20Customs.pdf) (accessed 28.09.2018).
- Dong Rui. 2010. An Empirical Analysis of Sino-Russian Trade Complementarity. *Northeast Asia Forum*. http://en.cnki.com.cn/Article_en/CJFDTOTAL-DBYL201003006.htm (accessed 28.09.2018).
- Liu Kan. 2017. The study of Sino Russian trade relations under the background of “one belt and one road”. *China market*, no. 2, pp. 194–197.
- National Trade Statistics Report of the Ministry of Commerce of the People’s Republic of China*, 2017. <http://english.mofcom.gov.cn/> (accessed 28.09.2018).
- Song Zhigang, Han Lili, Wei Hao. 2010. An Empirical Study of Bilateral Trade Relations between China and Russia. *Journal of Central University of Finance and Economics*, no. 5, pp. 69–74.

Panibratov Andrei Yu.

*St. Petersburg State University,
7-9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

Ramses Alain Sanchez Herrera

*St. Petersburg State University,
7-9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

MEXICO AND RUSSIA BUSINESS RELATIONSHIPS: ECONOMIC AND POLITICAL PERSPECTIVES

Abstract:

The aim of this article is to define how Mexico and Russia participate and cooperate in the international business environment. Also, it is intended to show how Mexican and Russian companies need to consider multi-factorial economic and socio-political facts to have a stronger presence in a globalized world. This paper relies on understanding a new geopolitical order that demands an active role of Mexican and Russian MNEs by exploring the process of internationalization as a key element to foster stronger business relations between both countries.

Keywords:

Emerging economies, internationalization, MNEs, business, geopolitics, Mexico, Russia.

Introduction

In recent years, multinational enterprises (MNEs) have become one of the most powerful actors in the world system by having a direct impact on the business environment via economic and political capabilities. In their efforts to maximize benefits, MNEs are capable of crossing borders, reducing spatiotemporal barriers and creating networks of interdependence to conceive a particular agenda. By doing this, they are directly or indirectly related to states, international organizations and even to other rival multinationals. The results of these relationships are enormously important and respond to a common strategy of action, that dimensions bring a relevant opportunity for managers to understand this dynamic.

In this new reality, the most successful multinational companies will be those that make expertise in international affairs central to their operations, adopting what can be best described as corporate foreign policy [Chipman, 2016]. Having a well-oriented policy from the MNEs will improve the company's ability to operate abroad and ensure its success by making analytical decisions considering the geopolitical environment. Two largest emerging economies — Mexico and Russia — share the opportunity to strengthen relations considering that MNEs from both countries already have business cooperation which could be followed by other companies.

In spite of the geographic distance between Mexico and Russia, total trade between Russia and Latin America and Caribbean region was only \$12 billion in 2016, it has increased by 44 percent since 2006, with Brazil and Mexico representing about 50 percent of all Russian trade with the region [Gurganus, 2018]. The meeting between President of Mexico Enrique Peña Nieto and President of Russia Vladimir Putin during the BRICS summit in Xiamen in which Mexico attend as a guest country has clearly demonstrated the willingness of both countries to cooperate; both Presidents agreed to boost economic ties to reach their true potential [Kremlin, 2017].

In this paper we seek to analyze the cooperation prospects of MNEs from Mexico and Russia. We expect to bring into the debate the need of having more feasible data of MNEs from Mexico and Russia, information that will help to describe the current and prospective situation in the firm level. This paper intends to shed light on the geopolitical situation that MNEs of Russia and Mexico needs to consider to have better managerial implications.

Theoretical framework

Internationalization by emerging- market firms are commonly associated with more risk, uncertainty, and complexity, relative to firms from developed countries [Sivakumar et al., 2017]. The process of Internationalization could be also seen as a corporate growth strategy for international geographical diversification, through a long-term evolutionary and dynamic process that gradually affects the different activities of the value chain and the organizational structure of the company, with a commitment and increasing involvement of its resources and capabilities with the international environment, and based on augmentative knowledge [Villareal, 2005].

Currently, the internationalization of companies is a phenomenon intrinsically complex from a conceptual point of view, which have been analyzed from different perspectives. The propensity to internationalize on foreign markets and the attractiveness of markets to produce should be made rationally, considering that managers need to analyze costs as well as different factors for having advantages of producing abroad. As argued by Porter, the ability to compete in international markets depends not only on the costs of productive factors but also on their efficiency about cost [Suñol, 2006].

Productive factors can be divided into basic and advanced. The basic ones refer to those that are found naturally and to a greater or lesser degree in all countries, such as natural resources, capital and unskilled labor. The advanced ones are those that are not found naturally as specialized labor, the education system, communication systems, and scientific infrastructure, and can be classified as general and specialized [Porter, 1979]. Following previous ideas, some governments tend to use systemic approaches where its intervention is based on selecting which companies and which sectors will receive support to increase their competitiveness [Suñol, 2006].

Additionally, Porter argues that the greater the demand of national clients, the greater will be the effort of the companies to satisfy them through quality products, and the anticipation of the needs of the clients; which directly influences the international competitiveness of companies [Porter, 1979]. At the same time, the existence of multinational companies provides international competitiveness in the country. Likewise, greater rivalry or a high degree of competition among companies in the same sector drives innovation.

Mexico and Russia context

According to Duran, MNEs are actors that explain, to a large extent, the activities of the international economy: foreign trade, technology transfer, capital movements, manufacturing abroad [Suñol, 2006]. However, during the last two decades, new MNEs have emerged in some sectors, replacing traditional MNEs with their leadership. Based on the main theories of internationalization strategies and the innumerable changes in the competitive domestic and international environment that MNEs have to face, this paper seeks to take advantage of the facilities provided by these new tools to empower business and accelerate its growth by focusing in Mexican and Russian companies which are immersed on a political and economic environment when doing business.

Regarding the international business for Mexico, after several months of tense renegotiations of the NAFTA replaced with a new United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), is still conceived as controversial by some of the private sectors in Mexico. Despite the good mood shown on a streaming a message to the country, Peña Nieto recognized the hard work of the team of specialist conformed by public servers, representatives of the private sector of Mexico and in the last phase by part of the group of the president-elect Andrés Manuel Lopez Obrador. The news was naturally reflected in the currencies of Mexico and Canada.

In the meantime, there will be a place for discussing how beneficial of prejudicial is the new USMCA, the lesson that could be gained is that this renegotiation leaves us is that politics counts and it is not always the rationality of the market that prevails. One of the most controversial points that will affect directly Mexico and Canada is given under the Article 32.10 of the agreement which considers that if any parts enter into a free trade agreement with a 'non-market economy' the others would have

the options of terminating the agreement [USTR, 2018]. As a result, globalization and politics can change shape at any time because the forces that shape it can change at any time.

For Russia, the period of sanctions (from 2014 up to date) was marked with the significant political and also economic change of the country the position in the international system. Russia has reached its goal of repositioning the regional and global structure of power, recovering its historical role as the central actor of international relations. Since 2014 there has been an escalation of sanctions against Russia, promoted by the United States, including its withdrawal from the G-8, to which Moscow has responded with reciprocal sanctions.

However, other international circumstances have been involved due to the USA policies, the presence of countries of China and Russia has been increasing in Latin America, including in Mexico. The interest lies in the strategic geographical position that Mexico has to meet the demand of markets in the world, as well as an extensive network of trade agreements and agreements for free trade. According to a report from the Embassy of Russia in Mexico, despite the global crisis, the commercial exchange between both countries has grown from 592 million dollars in 2005 to 1,7 billion dollars in 2016 [Embassy of the Russian Federation in Mexico, 2018].

In the same report, it is mentioned that considering the economic relations of both countries, had a growth of 156 % over the last ten years, based in particular on the sectors of auto parts, engines under pressure, machines for construction and mobile phones [Embassy of the Russian Federation in Mexico, 2018]. Knowing that Mexico is a high exporter of food, electronics, and car manufactured parts; and having in account the sanctions imposed to Russia on perishable products from the EU and the US there could be a gap for possible FDI of Mexican companies in Russia. Currently, Mexican MNEs that could be found in Russia are Gruma, Cemex, Novotek, Metalsa, Katcon, Mabe, Alpek, and Omnilife.

Also, Paulo Carreño King, the CEO of ProMexico which is a governmental branch of Ministry of Economy responsible for the internationalization of products abroad, made a business trip in Russia earlier this year. During his visit, Carreño defended that Russia and Mexico have many things in common: both nations are among the 15 economic and world powers; both Mexico and Russia are members of the G20; Russia is the first commercial partner of Mexico among the countries of Europe that are not part of the European Union [ProMexico, 2018]. As already mentioned, the present work envisages a similar political and economic context between Russia and Mexico, which intends to analyze in depth its similarities and challenges regarding internationalization through a comparative study of both emerging economies.

According to the Embassy of Russia in Mexico, despite the global crisis according to Mexican statistics, the commercial exchange between both countries has grown from 592 million dollars in 2005 to 1,007 million dollars in 2016 [Embassy of the Russian Federation in Mexico, 2018]. Also that both economies shared common interests as members of the G-20 and APEC, the Embassy of the Russian Federation value the increasing volume of Mexican products in Russia. With the presidency of the G20 by the Russian Federation in 2013, greater knowledge about the country was shifted. However, more information is missing so that they look at this country as a place where they can increase their income.

Considering the last business trip in Mexico of Dennis Manturov, Minister of Commerce and Industry, he emphasized that Russia will collaborate in facilitating a trade agreement with that economic bloc made up of Russia, Kazakhstan, Belarus, and Armenia. During his participation in a Round of Negotiations: Trade-Industrial Dialogue Russia Mexico, he highlighted the exchange opportunities that exist between Mexico and Russia in the energy, rail, automotive, aviation, technology and pharmaceutical sectors [El Economista, 2017]. Under this approach, the political will of both countries could open great opportunities to companies which could see the possibility to achieve an internationalization process not only with both of the countries both also in the region of their market influence.

To establish internationalization strategies, it is necessary to consider a series of actions that encourage the participation of companies, although to a large extent it will depend on the characteristics and availability of resources that these counts. Therefore, it is necessary to establish strategies and to identify aspects that determine the level of participation based on the activities and competitive actions carried out by companies. Strategies of incorporating the experience of the private sector in

complex business situations like in the USMCA agreement could be also used when promoting the participation of companies in other regions.

Conclusion

This paper tends to provide a background for future analysis by observing multi-factorial elements such as liability of foreignness, liability of origin, country of origin, and competitiveness, to contribute to the scarcity of current literature that exists when comparing both Mexico and Russia as emerging economies. Also, by analyzing the relevance of internationalization as a process that is attached to political and economic connections in Mexico and Russia, broader business implications between governments and MNEs may provide a better understanding when considering managerial decisions.

MNEs from Russia and Mexico have a vast experience derived from the international economic and political framework, which at the same time motivates a constant evolution and adaptation of the company goals to strengthen its capacities and capabilities when going abroad. Although Mexico-Russia business relations is modest, by considering the new geopolitical environment for doing business for both countries, it will make it possible to set up a new framework for promoting an internationalization strategy according to a new reality.

Having a deep knowledge of the current inter-institutional efforts of different regional chambers of commerce, tourism bureaus and other state and non-state programs with active participation of the companies, will help to identify strengths, attributes, and challenges for the Russian and Mexican companies in the internationalization process. This prospective research considers imperative to have a profound knowledge of International Business practices in emerging economies so that it could be possible to articulate recommendations for decision makers in the field of management.

References

- Chipman J. 2016. Why your company needs a Foreign Policy. *Harvard Business Review*, September, pp. 36–43.
- El Economista. 2017. Rusia interesado en ampliar comercio con México. *Notimex*, 23 Oct. <https://www.economista.com.mx/economia/-Rusia-pais-interesado-en-ampliar-comercio-con-Mexico-20171023-0072.html> (accessed 01.09.2018).
- Embassy of the Russian Federation in Mexico. 2018. Economic-Business Relations. Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation. <https://mexico.mid.ru/es/economia> (accessed 01.09.2018).
- Gurganus J. 2018. *Russia: Playing a Geopolitical Game in Latin America*. M., Carnegie Endowment for International Peace.
- Kremlin. 2017. *Meeting with President Enrique Peña Nieto*. Presidential Executive Office. <http://en.kremlin.ru/events/president/news/55533> (accessed 01.09.2018).
- Porter M. 1979. How Competitive Forces Shape Strategy. *Harvard Business Review*. March. <https://hbr.org/1979/03/how-competitive-forces-shape-strategy> (accessed 03.09.2018).
- ProMexico. 2018. *Desde Rusia con amor... a México*. Presidency of Mexico. <https://www.gob.mx/promexico/articulos/desde-rusia-con-amor-a-mexico?idiom=es> (accessed 02.09.2018).
- Sivakumar S., Sahasranamam S., Rose E. 2017. Internationalization of Emerging-Market Firms: The contingent role of board capability. Raghunath S., Rose E. (eds.) *International Business Strategy*, United Kingdom, Palgrave Macmillan, pp. 43–67.
- Suñol S. 2006. Aspectos Teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad*, vol. 31, pp. 179–198. <http://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf> (accessed 01.09.2018).
- USTR. 2018. *United States-Mexico-Canada Agreement Text*. Executive Office of the President of the United States. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/united-states-mexico> (accessed 06.10.2018).
- Villareal O. 2005. *The Internationalization of the Firm and the Multinational Enterprise: a Contemporary Conceptual Review*. *Revista Cuadernos de Gestión*. <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/revista/en/published-issues/articulo?year=2005&vol=5&num=2&o=3> (accessed 02.09.2018).

Раздел 2

НОВЫЕ КОНТУРЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Ferraz Lucas

*São Paulo School of Economics — FGV,
Rua Itapeva, 474, Bela Vista, 01332-000, São Paulo, Brazil*

Diniz André

*São Paulo School of Economics — FGV,
Rua Itapeva, 474, Bela Vista, 01332-000, São Paul, Brazil*

Thorstensen Vera

*São Paulo School of Economics — FGV,
Rua Itapeva, 474, Bela Vista, 01332-000, São Paul, Brazil*

SERVICES LIBERALIZATION AND GLOBAL VALUE CHAINS: THE CASE OF TiSA

Abstract:

The paper investigates the likely impacts of TiSA negotiations on the Architecture of Global Value Chains, using a rather innovative approach on the marriage between General equilibrium models and input-output models. Ad valorem equivalents of regulatory barriers to trade in services will be estimated for all TiSA members using state of the art gravity equations and Poisson regressions. General equilibrium effects stemming from a static model will be evaluated according to the trade in value added logic, instead of the traditional gross trade analysis, shedding some light on how services negotiations may impact global/regional value chains for both TiSA members and outsiders.

Keywords:

global value chains, liberalization, services, TiSA.

1. Introduction

Significant reductions in tariff and nontariff barriers as well as advances in information technology over the last decades have allowed countries to expand their production process beyond national borders, reflecting the increasing relevance of trade in intermediates. Nowadays, over two-thirds of global exports correspond to trade in intermediate goods and services, allowing firms to specialize in stages of production and reap the benefits of extra gains in productivity through connection into global/regional value chains [Baldwin, Lopez-Gonzalez, 2013; Baldwin, 2016].

A main feature of current global/regional value chains is the strategic role played by the services sector. According to OECD [OECD-WTO, 2016], services contribute to global exports in their own right, but also as inputs into the production process of commodities and manufacturing exporters in particular. Measuring trade in value-added terms reveals the underlying importance of competitive services for exports of extractive and manufacturing goods, two key sectors in global/regional value

chains. Therefore, more than ever, country's availability of competitive services is a key factor for the well functioning of the international supply chains it belongs to as well as to burst national exports and GDP growth in general.

In this paper we investigate how the reduction in regulatory barriers for trade in services may change the architecture of global/regional value chains through its indirect effect on the exports of industrial goods. As a case study, we choose TiSA (Trade in Services Agreement), a plurilateral agreement on trade in services currently under negotiation by 50 economies (including EU-28, USA and Japan) and comprising over 70 % of global trade in services. Given the extraordinary volume of trade in services represented by the countries involved in the negotiations as well as their significant participation in international supply chains, we believe TiSA can potentially impact the current unbundling of production, not only for member countries but also for outsiders.

2. *Related Literature*

- *The Trade in Services Agreement (TiSA)*

As the Doha talks dragged on without a deal materializing, a group of 23 countries/regions decided in 2013 to discuss services trade liberalization amongst them. The Trade in Services Agreement (TiSA, for short) is currently a plurilateral negotiation comprising 70 % of global trade in services. Before the advent of TiSA, services negotiations were conducted under the umbrella of GATS (General Agreement of Trade in Services), a multilateral agreement in services created in 1994 at the end of the Uruguay round.

Due to its compatibility with the GATS regulatory framework, TiSA can be seen as a way to advance negotiations in services among the so called "Really Good Friends of Services", a group of countries including the largest services exporters in the world. Therefore, after negotiations are finished, it is expected that TiSA can serve as a new template for negotiations under the GATS, in such a way to facilitate the entrance of new members, particularly in the developing world.

TiSA negotiations include the main points from GATS such as scope, market access, national regulations and exemptions. Additional norms will define how each member country will comply with its assumed compromises. When it comes to national issues, assumed compromises will follow closely the GATT (General Agreement on Tariff and Trade) model, i.e., they will be applied horizontally to all services sectors and modes of supply. For instance, it is expected that TiSA negotiations will result in more trade liberalization in financial services, transportation, telecommunications, e-commerce and the temporary movement of workers (mode 4). Given its plurilateral nature, TiSA members are not expected to compromise in the same way in every negotiated term. Moreover, unlike GATT negotiations, it will not be necessary to achieve consensus among members for negotiations to move forward.

The majority of developing countries so far have demonstrated little interest in joining TiSA negotiations. From the perspective of the BRICS countries, only China and Brazil have manifested their interest in joining TiSA talks [Hufbauer et al., 2012]¹.

- *Estimating the Ad Valorem Equivalents of Regulatory Barriers*

Since the work by Tinbergen (1962), the gravity equation has been used intensively in the international merchandise trade literature due to its outstanding adherence to trade flows in goods. For its theoretical underpinnings, a relatively recent literature has shown that the gravity equation can be derived from a diversity of theoretical trade models based on different assumptions [Anderson, van Wincoop, 2003].

¹ According to some public authorities in the BRICS economies, the support of plurilateral negotiations such as TiSA would be against the fundamental principles of transparency, inclusion and multilateralism.

The empirical literature of gravity models applied to trade in services is still on its early stages. For the estimation of the ad valorem equivalents of regulatory barriers to trade in services using relatively mild OLS approaches, the paper by Fontagné et al. (2011) discusses several methodological aspects and key limitations in the existing literature, starting with the lack of trustable estimations for trade in services elasticities².

Park (2002) estimates the ad valorem equivalents of border barriers for seven services sectors in 62 countries, using the GTAP database for 1997. He shows that Asian countries tend to be the ones imposing the least restrictive regulatory barriers in services. Fontagné et al. (2011) extend the work by Park (2002), including a new set of variables in their gravity equations such as dummies for RTAs (whether or not both countries are members of a regional trade agreement) and colonial ties. They show that developed countries are the ones imposing less restrictive regulatory barriers in services. When it comes to sector level regulatory barriers, they show that the transport sector — with an average ad valorem equivalent of 26 % — is the least restrictive in the sample. On the other hand, the construction sector presents the highest barriers, with a sample average ad-valorem equivalent of 75 %. In general, the ad valorem equivalents estimated by Fontagné et al. (2011) are higher than the ones estimated by Park (2002). The authors conclude that ad valorem equivalent estimations based on gravity residuals may be downward biased. Both studies use balance of payments services data stemming from different sources.

In the current paper we follow closely the fixed effects methodology developed in Fontagné et al. (2011). However, based on the recent advances in the literature of gravity models, we decided to work with panel data using Poisson estimations [Silva, Tenreyro, 2006].

- ***Measuring the General Equilibrium impacts on trade in value added***

In the paper we explore an innovative approach to evaluate the economic impacts of TiSA in an increasingly interconnected global economy through the marriage between CGE and Input-output models. We draw extensively on the recent input-output framework developed by Johnson and Noguera (2012a,b), and extended by Koopman (2014) to evaluate trade in value added in order to evaluate the potential connection between the implementation of TiSA and the formation of Global/Regional Value chains involving intra/extra block members.

The analysis will be based on a dynamic view of the scheme proposed by Johnson and Noguera (2012) as a measure of how integrated to international supply chains a country may be, based on measures of backward (VS) and forward linkages (VS1) related to country's exports. The analysis will be concentrated on how these indicators may deviate from their baseline values as a consequence of long-term relative price changes induced by TiSA.

The remainder of the paper is structured as follows. Section 3 provides detailed information on the database and how our panel estimations for the ad valorem equivalents were built. It also describes how the value added indicators can be obtained from the global input-output database used in the current work. Last, it summarizes the main modules from the GTAP model. Section 4 discusses our main findings from the simulation exercises and section 5 concludes.

3. Database and Methodology

- ***Estimating the Advalorem Equivalent of Services Barriers for TiSA members***

In this section we estimate the country-specific regulatory barriers for trade in services for a sample comprising all TiSA members and the BRICS economies. The resulting estimations correspond

² Other negative aspects are: lack of a clear consensus on the correct approach for gravity estimations (residuals x fixed effects) and the usually low quality of data for trade in services.

to ad-valorem equivalents obtained from importer's fixed-effects and converted using the structural definition of trade costs.

Here we follow closely the methodology applied by Fontagné et al. (2011), but using a rather different set of controls and countries/sectors. Furthermore, we estimate Poisson regressions using panel data analysis (along the lines of [Silva, Tenreyro, 2006]), rather than mild OLS cross-sectional estimations as usual in the empirical literature.

We use data from two main sources. Data on services exports per country-pair comes from GTAP and refers to the periods 2004, 2007 and 2011. GTAP data refers to trade in services from modes 1, 2 and 4, i.e., excluding FDI. Data on gravity variables comes from CEPII. The variables used in the estimation are distance (in logs, weighted by population), contiguity, common language and colony, besides exporter and importers' GDP. Our database is therefore composed of trade flows between all countries that are members of the TiSA with the addition of the BRICs, which includes a total of 55 exporters and importers. Services are divided into 14 sectors and data is available for 3 years, providing a total number of around 130.000 observations. In appendix we show the names of the sectors and the activities included in each definition.

The estimation strategy pursued in the current work is based on a Poisson regression, assuming conditional mean of trade flows is given by an exponential form, addressing both a possible large presence of zero flows in the data and possible heteroskedasticity in the error terms, which might generate bias in a simple OLS regression using logs [Silva, Tenreyro, 2006].

We estimate the following equation:

$$X_{ij,t}^k = \exp[\beta_1^k \ln GDP_{i,t} + \beta_2^k \ln GDP_{j,t} + \sum_{m=3}^4 \beta_m^k \ln DIST_{ij,m} + \beta_5^k CNTG_{ij} + \beta_6^k LANG_{ij} + \beta_7^k CLNY_{ij} + \eta_i + \theta_j + \delta_t] + \varepsilon_{ij,t}. \quad (1)$$

Where $X_{ij,t}^k$ are services export flows in sector k , from country i to country j in year t . The variables in parentheses are traditional gravity measures from the empirical literature: log-GDPs from exporter and importer, DIST (in log, weighted by population) is the distance between the country-pair, divided between the distance below and above the median of the sample, to allow for non-linear effects; CNTG is a dummy for contiguity; LANG is common language dummy and CLNY is a dummy for colonial relationship. We also control for year and country fixed effects, both for exporter and importer. Residuals are clustered by country-pair.

In order to calculate the ad-valorem equivalents, we follow the literature and use the importer fixed-effects as a starting point to calculate non-tariff barriers that generate resistance to trade. We need to define for each sector the benchmark ("open" country), i.e., the importer with the highest fixed-effect, meaning that it is on average more prone to import. Relatively to the benchmark, we calculate the tariff-equivalents for each country-sector, as in the formula:

$$\ln(1 + t_j^k)^{1-\sigma} = FE_j^k - FE_{benchmark}^k. \quad (2)$$

Where t_j^k is the ad-valorem equivalent, FE are the importer/benchmark fixed-effects for each sector and σ is the elasticity of substitution, set to 5.6 following the literature [Park, 2002; Fontagné et al., 2011].

As mentioned above, the benchmark per sector is the country with the higher importer fixed-effect, which indicates that controlling for the observables and other fixed-effects, this country receives the highest value of imports, meaning that it is more open to trade in the specific sector. The most common benchmarks are the United Kingdom (Air Transport, Communication, Recreation and Water), the USA (Insurance, Public Administration and Other Transport), Luxembourg (Gas and Financial) and Germany (Construction and Business). Brazil (Electricity), China (Trade) and Greece (Water Transport) complete the list. A weighted average taking into account the relative share of each sector in total services imports displays the USA as the overall benchmark, followed by Germany, the UK and Japan. The most "closed" countries in this measure are Paraguay, Costa Rica and Mauritius.

Table 1

Average AVE per sector (%)

Sector	Simple Average	Weighted Average
atp	59,7	19,0
cmn	79,2	26,4
cns	120,1	25,0
ely	225,2	45,8
gdt	227,6	75,0
isr	141,0	43,7
obs	74,4	20,4
ofi	134,7	36,1
osg	62,9	23,4
otp	87,4	31,9
ros	53,9	18,0
trd	91,7	22,8
wtp	111,7	23,0
wtr	54,0	18,1

The highest non-tariff barriers are by far found for the sector of gas distribution, with a value of 75 %, followed by electricity and insurance, with 46 % and 44 % respectively. On the other side of the distribution, we have Recreation and Water supply and distribution with 18 % on average. This is shown in table 1, which presents simple and weighted averages per sector. Weighted averages are taken from the share of each country's imports for each sector multiplied by the respective Ad-valorem equivalent³.

4. Results

4.1. Modeling Issues

The GTAP model is a global comparative static applied general equilibrium model that identifies 57 sectors in 140 countries of the world. Its system of equations provides detailed microeconomic specification of household and perfect competitive firm behavior as well as the characteristics of economic relations between the distinct countries/regions listed in the database, taking into consideration transportation costs. The solutions are obtained by solving a system of linearized equations of a Johansen-type model, generally exhibiting the percentage change in a set of endogenous variables after a policy shock is applied to the initial equilibrium. The GTAP 9 database (base year 2011) includes bilateral trade, transport and protection data pertaining to economic relations between regions or countries along with local nation input-output databases that account for inter-sectoral relations within each region.

In the current work we adopt a long-run closure where capital and labor are perfectly mobile among sectors and investment flows are expected to equalize rate of returns among regions. Land and natural resources are considered sluggish factors of production meaning they have imperfect mobility among sectors in the model.

We model the 25 % reduction of regulatory barriers to trade in services among TiSA members as efficiency shocks, following [Hertel et al., 2016].

³ The AVE per country-sector are not shown due to space constrains, but are available upon request to the authors.

4.2. The Broad Picture

4.2.1. The Architecture of Global Value Chains for both TiSA and Non-TiSA regions

Table 2 represents the structure of VS (broken down by factors of productions) for a typical TiSA member and for the rest of the world, divided in four remaining regions: Asia (Japan, Korea, Hong-Kong and Taiwan excluded), Latin America (Mexico, Chile and Peru excluded), Africa and Rest of the world (including Russia and the Middle-East countries).

According to tabl. 2, it is fair enough to say that trade in intermediates is a reality in the five country groups presented. Moreover, a common pattern of offshoring/outsourcing stems from the data: global/regional value chains tend to be relatively more concentrated in manufacturing sectors (more capital intensive) and unskilled labor tasks tend to be offshored at a higher degree in comparison to skilled labor tasks. Table 2 also shows that both TiSA and Asia regions are the most integrated in international supply chains, at least from the perspective of VS (share of foreign content embedded in regional exports). For the rest of the world, the VS indicator is expected to be lower for regions specialized in the exports of land/natural resource intensive commodities such as Latin America, Africa, Middle-East and Russia (Row).

Table 2

The Architecture of Global Value Chains from the Perspective of VS

	Land	NatRes	Unskill	Skill	Capital	VS
TiSA	0.12	1.69	4.41	3.47	8.27	17.96
Asia	0.08	2.05	4.44	4.17	9.21	19.95
Latin_America	0.08	0.47	2.56	2.18	3.98	9.26
Africa	0.12	0.66	3.54	3.11	5.78	13.22
Row	0.06	0.21	2.51	2.20	3.56	8.54

Source: Authors' elaboration from GTAP9 database.

Table 3 reports supply chain integration for all regions from the perspective of VS1, which measures the share of regional exports corresponding to local intermediates that are exported to and reprocessed in the importing country and then re-exported to third countries final consumption. In this case, a typical TiSA member integrates in international supply chains as a supplier of both capital and relatively skill intensive goods. In the case of Asia, the region integrates as a supplier of both capital and unskill intensive goods. For the rest of the world (the commodity suppliers) a common pattern emerges from Table 3: all regions integrate in international supply chains as suppliers of both natural resource/land and relatively unskill intensive commodities. For the Latin America region, this pattern is slightly biased towards land and skill intensive commodities.

Table 3

The Architecture of Global Value Chains from the Perspective of VS1

	Land	NatRes	Unskill	Skill	Capital	VS1
TiSA	0.07	0.45	5.13	5.26	6.58	17.49
Asia	0.29	0.58	5.63	1.95	7.05	15.50
Latin America	0.32	2.13	3.78	4.02	8.73	18.98
Africa	0.09	4.67	3.90	3.18	12.54	24.37
Row	0.03	7.18	2.92	2.60	17.19	29.92

Source: Authors' elaboration from GTAP9 database.

4.2.2. The Macro Effects of TiSA on Gross Trade Patterns

Table 4 shows the aggregated impacts of trade liberalization in services among TiSA members for a set of regions in the world, comprising the whole global economy. Trade liberalization in services is likely to stimulate investment, GDP, exports and imports for TiSA members, with less pronounced (or even negative) effects for non-TiSA countries.

Heckscher-Ohlin theory allows one to take conclusions regarding the likely effects of TiSA on worldwide trade patterns, based on the behavior of factor returns. From Table 3, TiSA members are likely to become more specialized in the exports of both capital and (skilled) labor intensive goods and services, whereas non-TiSA regions are more prone to become specialized in the exports of land/natural resource based goods that are relatively intensive in (unskilled) labor. Given that TiSA members are basically developed economies and that tradable services are generally more sophisticated in comparison to non-tradables ones, this result may be considered hardly unexpected. However, given the relevance of sophisticated services as inputs to capital-intensive manufacturing exports, it is also possible that manufacturing exports (and not direct services exports) is driving this result.

Table 4

Impacts of TiSA for a set of regions and macro variables (%)

	TiSA	Asia	L-America	Africa	Row
Real GDP	0.17	0.00	-0.01	-0.01	0.00
Exports Volume	0.41	0.26	0.38	0.02	0.04
Imports Volume	0.69	-0.13	-0.48	-0.26	-0.36
Investment	0.24	-0.25	-0.59	-0.32	-0.48
Wage-Skill	0.23	-0.14	-0.08	-0.16	-0.22
Wage-Unskill	0.21	-0.05	-0.09	-0.07	-0.12
Returns on Capital	0.22	-0.06	-0.05	-0.07	-0.11
Returns on Land	-0.31	0.28	0.96	0.39	0.52
Returns on NatRes	-0.75	0.66	1.08	0.69	0.91

Source: Authors' elaboration from GTAP simulations.

Table 5 gives a more transparent picture over the effects of TiSA on global trade flows and suggests that TiSA members tend to become relatively more specialized in the direct exports of services, whereas the opposite picture emerges for non-TiSA regions.

Table 5

The Impacts of TiSA on Regional Exports by sector (%)

	TiSA	Asia	L-America	Africa	Row
Agriculture	-0.43	0.44	0.65	0.84	0.67
Agribusiness	-0.53	0.45	0.79	0.68	0.74
Extraction	0.13	-0.05	0.01	0.09	0.06
Manufacturing	-0.68	0.77	1.50	1.01	1.03
Services	4.10	-2.59	-2.58	-2.68	-2.37

Source: Authors' elaboration from GTAP simulations.

When it comes to the impacts of TiSA over import flows broken down by sectors, table 6 suggests that TiSA members also tend to become more specialized on the direct import of services. The opposite emerges again for non-TiSA regions.

The Impacts of TiSA on Regional Imports (%)

	TiSA	Asia	L-America	Africa	Row
Agriculture	0.23	-0.12	-0.25	-0.35	-0.3
Agribusiness	0.44	-0.16	-0.41	-0.23	-0.32
Extraction	-0.23	0.28	0.29	0.26	0.15
Manufacturing	0.38	-0.21	-0.54	-0.26	-0.34
Services	3.20	-0.45	-0.58	-0.49	-0.61

Source: Authors' elaboration from GTAP simulations.

4.2.3. The Macro Effects of TiSA on Regional Bilateral Trade Flows

Table 7 shows the impacts of TiSA over regional bilateral trade flows and suggest that intra-block trade tend to gain prominence over extra-block trade as a consequence of the agreement. For instance, intra-TiSA exports tend to increase by 0.85 %, whereas TiSA exports to Asia are likely to drop by -0.7 % (-1.15 % for Latin-America). When it comes to the likely impacts of TiSA over regional supply chain integration, it is therefore very likely that TiSA members will become relatively less integrated in supply-chain trade in comparison to non-TiSA regions, as the former become more specialized in direct services exports and imports. As trade in services is less prone to fragmentation in comparison to trade in manufacturing goods, the VS and VS1 indicators are expected to decrease for TiSA members, as will be become clear in the next section.

Table 7

The Impacts of TiSA over Regional Bilateral Trade Flows (%)

	TiSA	Asia	L-America	Africa	Row
TiSA	0.844	-0.699	-1.147	-0.814	-0.879
Asia	-0.003	0.239	-0.043	-0.106	-0.164
Latin America	-0.149	0.445	0.442	0.163	0.100
Africa	-0.536	0.398	0.214	0.215	0.099
Row	-0.475	0.297	0.200	0.251	0.176

Source: Authors' elaboration from GTAP simulations.

4.2.4. The Effects of TiSA over Regional Supply-chain trade

Given that TiSA members are likely to increase intra-block trade in services as a consequence of the agreement, supply chain indicators are expected to decrease. Table 8 corroborates this expectation and shows that while a typical country in TiSA becomes relatively less integrated in both forward (VS1) and backward linkages (VS), non-TiSA members (where trade in services loses ground) tend to become relatively more integrated.

The results presented in table 8 do not allow one to take conclusions regarding the impacts of TiSA over the structure of inter-regional value chains, since the indicators reported are not inter-regional in nature. A possible way to have a glance on how TiSA may change the architecture of inter-regional supply chains is through the decomposition of VS according to source regions/countries. For instance, table 9 reports the decomposition of VS for a typical TiSA member both before and after trade liberalization in services takes place. As can be seen, intra-block supply chain trade seem to be reinforced as the share of TiSA intermediates in the foreign content of a typical TiSA member's exports increases

0.54 %, to the detriment of the other regions. For instance, the share of intermediates sourced from Asia over a typical TiSA member's exports decreases from 20.75 % to 20.7 % as a consequence of the agreement, suggesting a potential for TiSA to slightly change the current landscape of international supply chain trade among regions.

Table 8

The impacts of TiSA over Regional Supply Chain Trade (%)

	TiSA	Asia	L-America	Africa	Row
VS	-0.45	0.15	0.22	0.08	-0.23
VS1	-0.46	0.19	0.00	0.21	0.37
VS+VS1	-0.45	0.17	0.07	0.16	0.23

Source: Authors' elaboration from GTAP simulations.

Table 9

Decomposition of VS for a Typical TiSA member by Region of Origin

	TiSA	Asia	L-America	Africa	Row
Before	47.73	20.75	4.52	6.97	20.03
After	47.99	20.70	4.50	6.91	19.90
(%)	0.54	-0.24	-0.44	-0.86	-0.65

Source: Authors' elaboration from GTAP simulations.

5. Conclusion

The services sector has gained prominence over the last decades following the explosion of regional/global value chains. The TiSA initiative is an attempt to give new momentum to trade in services among a group of countries comprising over 70 % of global services exports.

In terms of value-added, services exports currently represent more than 50 % of global exports. Therefore, a more dynamic and competitive service sector is considered a key factor for international competitiveness, as more and more services go embedded in country's exports.

Given the strategic role for services in supply chain trade, this paper has taken a preliminary step in order to evaluate the likely implications of trade in services liberalization among TiSA countries, with a special focus on its likely impacts on the current architecture of global/regional value chains. We found evidence that TiSA can lead to higher supply chain integration among its members while they tend to become more specialized in direct services exports. By the same token, other regions in the world — such as commodity exporters like Latin America and Africa — tend to weaken their connection into supply chain trade with the more developed economies belonging to TiSA, as they also tend to do more trade with non-TiSA regions. In general, trade liberalization in services has consequences for relative prices of tradable goods and, therefore, for inter-regional supply chain trade.

A natural extension of this work is to evaluate trade liberalization in services at the sectorial level in order to identify the potential for each sector to reinforce/weaken supply chain trade linkages among countries/regions. Moreover, given the inherent uncertainty over the content of TiSA negotiations and its potential for trade liberalization in services, the robustness of our results may be tested through a sensitive analysis using several distinct levels of reductions in the estimated ad-valorem equivalents.

References

- Anderson J. E., van Wincoop, E. 2003. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*, vol. 93, no. 1, pp. 170–192.
- Baldwin R. E. 2016. *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Cambridge (M. A.), Harvard University Press.
- Baldwin R. E., Lopez-Gonzalez J. 2013. Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *NBER Working Paper*, no. 18957. <https://www.nber.org/papers/w18957> (accessed 29.09.2018).
- Fontagné L., Guillin A., Mitaritonna C. 2011. *Estimations of Tariff-Equivalents for the Services Sectors*. CEPII. http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2011/wp2011-24.pdf (accessed 29.09.2018).
- Hertel T. W., Walmsley T. L., Itakura K. 2001. Dynamic Effects of the “New-Age” Free Trade Agreement Between Japan and Singapore. *Journal of Economic Integration*, vol. 16, no. 4, pp. 446–448.
- Hufbauer G. C., Jensen J. B., Stephenson S. 2012. *Framework for the International Services Agreement*. Peterson Institute for International Economics, Policy Brief PB12-1. <https://piie.com/publications/pb/pb12-10.pdf> (accessed 29.09.2018).
- Johnson R. C., Noguera G. 2012a. Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added. *Journal of International Economics*, vol. 86, pp. 224–236.
- Johnson R. C., Noguera G. 2012b. *Fragmentation and Trade in Value Added Over Four Decades*. *NBER Working Paper*, no. 18186. <https://www.nber.org/papers/w18186.pdf> (accessed 29.09.2018).
- Koopman R., Wang Z., Wei S. J. 2014. Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, vol. 104, no. 2, pp. 459–94.
- OECD-WTO. 2016. *Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges*. <https://www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf> (accessed 29.09.2018).
- Park S. C. 2002. Measuring Tariff Equivalents in Cross-Border Trade in Services. *KIEP Working Paper*, no. 02–15. <file:///D:/Users/st007385/Downloads/WOPA200215.pdf> (accessed 29.09.2018).
- Silva J. S., Tenreyro S. 2006. The log of gravity. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 88, no. 4, pp. 641–658.
- Yotov Y. V., Piermartini J., Monteiro J. A., Larch M. 2016. *An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model*. NY (USA), Co-published by UNCTAD and WTO. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gds2016d3_en.pdf (accessed 29.09.2018).

**Зуев В. Н.,
Островская Е. Я.,
Халилюлин И. Н.,
Царик Е. В.**

*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Российская Федерация, 119017, Москва, Малая Орыднка, 17*

ЕСТЬ ЛИ ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ФОРМИРОВАНИЕМ РТС И ГЦС?

Аннотация:

Трансформация мировой экономики, связанная с возникновением глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦС) и интенсификацией региональной торговли, в настоящее время благоприятствует активному изменению экономической географии. Тем не менее вопрос о существенности взаимосвязи между РТС и ГЦС остается широко дискутируемым, поскольку зачастую предполагается, что включение компаний в различные стадии производственного процесса определяется только экономической целесообразностью и не зависит от интеграционной политики стран. Анализ теоретических предпосылок позволяет допустить, что ликвидация барьеров на пути движения товаров, услуг и факторов производства, обусловленная региональной интеграцией, способствует увеличению объемов торговли, в том числе компонентами и, следовательно, включению стран как в региональные, так и в глобальные ЦС. Данное заключение подкрепляется эмпирическим анализом, основанным на гравитационной модели торговли, оценивающей взаимосвязь между регионализацией и участием стран в цепочках стоимости на примере Европейского Союза. В частности, делается вывод о том, что европейская интеграция способствует развитию региональной промышленной кооперации, при этом, нетарифные ограничения негативно сказываются на развитии ГЦС. Проведенное исследование демонстрирует, что экономическая интеграция внутри региона посредством заключения межрегиональных РТС может являться инструментом включения экономик в систему транснационального производства.

Ключевые слова:

глобальные цепочки стоимости, международная торговля, региональные торговые соглашения, транснациональное производство.

**Zuev Vladimir N.,
Ostrovskaya Elena Ya.,
Khaliliulin Ildar N.,
Tsarik Evgeny V.**

*National research University "Higher school of Economics",
17, Malaya Ordynka, Moscow, 119017, Russian Federation*

IS THERE RELATIONSHIP BETWEEN THE FORMATION OF RTAS AND GVCS?

Abstract:

World economy transformation associated with the emergence of global value chains (GVCs) and the intensification of regional trade contributes to an active change in economic geography. Nevertheless, the relationship between the RTAs and GVCs remains widely debated, since it is often assumed that the inclusion of companies in the stages of production is determined by economic expediency only and does not depend on the countries' integration policies. Theoretical background analysis allows us to assume that the barriers elimination to the movement of goods, services and factors of production, provided by regional integration, contributes to greater participation in regional and

Данная работа подготовлена при грантовой поддержке факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2017–2018 гг.

The study was supported by the Individual Research Program of the School of World economy and International Affairs at National Research University "Higher School of Economics".

global value chains. An empirical analysis based on the Gravity model of trade, which evaluates the relationship between regionalization and the participation of countries in value chains on the example of the EU supports this conclusion. In particular, it is calculated that European integration facilitates the development of regional industrial cooperation, while non-tariff restrictions adversely affect the development of GVCs. This study demonstrates that regional economic integration supported by RTAs can be a tool for integrating economies into the transnational production system.

Keywords:

global value chains, international trade, regional trade agreements, transnational production.

Введение

В последние годы отчетливо наблюдаются две магистральные тенденции развития мировой экономики — активное формирование многочисленных региональных торговых соглашений (РТС) и нарастание объемов производства товаров внутри глобальных цепочек стоимости (ГЦС). Логичным образом возникает вопрос: если оба эти тренда особенно активно развиваются в последние пару десятилетий, нет ли взаимосвязи между ними и какой эта взаимосвязь может быть?

Несмотря на развитие тенденций протекционизма, в текущем десятилетии одной из отличительных особенностей международных экономических отношений продолжает оставаться возрастающая взаимозависимость национальных экономик. Интенсивное развитие новых технологий привело к значительному снижению транспортных, логистических и административных издержек, что стало движущей силой увеличения международной мобильности факторов производства. В результате компаниям стало проще диверсифицировать географическую структуру своей деятельности посредством размещения различных стадий производства в разных странах и оффшоринга неключевых функций. Подобная географическая дисперсия деятельности компаний, направленная на максимизацию их экономического выигрыша, привела к возникновению транснациональных производственных систем, получивших название глобальных цепочек стоимости (ГЦС). На макроуровне большинство стран также стремятся интегрироваться в систему международного производства, так как вовлеченность отраслей в ГЦС открывает широкие возможности для извлечения максимальных выгод из сравнительных преимуществ страны и повышения ее конкурентоспособности на мировой арене.

Еще одной значимой отличительной тенденцией последних лет стало увеличение числа и качественное изменение заключаемых региональных торговых соглашений. Они становятся все глубже, охватывая более широкий спектр предметных областей помимо снижения торговых барьеров, а именно: вопросы инвестиционной политики, охрана прав интеллектуальной собственности, торговли услугами, государственных закупок и многих других.

Российская Федерация стремится расширить свое участие в ГЦС, что во многом связано с необходимостью диверсификации структуры российского экспорта, который на сегодняшний день носит преимущественно сырьевой характер. Вопросы регионализации также являются актуальными для России в контексте ее участия в Евразийском экономическом союзе.

С точки зрения практики внешнеэкономических связей и академической науки интересным становится вопрос о наличии взаимосвязи между двумя рассмотренными магистральными тенденциями: развитием ГЦС и интенсификацией процессов региональной интеграции. В настоящее время среди экономистов ведутся споры о том, связаны ли развитие глобальных цепочек стоимости и регионализация и могут ли РТС стать инструментом повышения вовлеченности стран в ГЦС. Так, например, эксперты Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) не связывают развитие ГЦС с увеличением числа РТС, так как, по их мнению, компании размещают различные стадии производственного процесса в тех странах, где это наиболее экономически целесообразно для их деятельности вне зависимости от участия страны в региональных объединениях. Вместе с тем необходимо отметить, что сегодня РТС меняют географию и характер и все чаще заключаются на межрегиональном уровне: и между отдельными экономиками, и между экономическими блоками.

Таким образом, авторами была предложена следующая гипотеза: региональная интеграция посредством ликвидации барьеров на пути движения товаров и факторов производства способствует включению стран как в региональные, так и в глобальные ЦС.

Теоретические основы концепции глобальных цепочек

Международная фрагментация производства и развитие ГЦС на сегодняшний день являются одними из доминирующих тенденций, определяющих направление развития мировой экономики. В литературе, посвященной производственной фрагментации, встречаются несколько понятий, обозначающих международные производственные системы, а именно: глобальные товарные цепочки (*global commodity chains*), глобальные цепочки поставок (*global supply chains*), глобальные цепочки создания стоимости (*global value chains*). Несмотря на то, что все эти понятия описывают взаимодействие между экономическими агентами во время прохождения товаром различных стадий производственного процесса, между ними есть отличия, которые в обобщенном виде мы представили в табл. 1.

Таблица 1

Подходы к анализу материальных потоков в процессе международного производства

Понятие	Предмет исследования	Теоретические труды
Глобальные товарные потоки (<i>global commodity chains</i>)	Взаимоотношения ведущей фирмы и других агентов, определяющие конфигурацию цепочки материальных потоков	Г. Джереффи и М. Корженевич [Gereffi, Korzeniewicz, 1992]
Глобальные цепочки поставок (<i>global supply chains</i>)	Координация материальных потоков между поставщиком, фирмой и покупателем с целью минимизации издержек	М. Кристофер [Christopher, 2011]
Глобальные цепочки стоимости (<i>global value chains</i>)	Последовательность производственных и непроизводственных стадий, создающих конечную стоимость товара	М. Портер [Porter, 1990]; Б. Когут [Kogut, 1985]; Г. Джереффи, Дж. Хамфри, Т. Стерджен [Gereffi G et al., 2005]

Торговля компонентами стала предметом изучения таких экономистов, как Б. Баласса, П. Кругман, Д. Хаммелс, Р. Болдуин, которые заложили фундамент для формирования теории производственной фрагментации Р. Джоунса и Х. Киержковского, обобщившей выводы предшественников и ставшей отправной точкой дальнейшего теоретического анализа ГЦС. Теория фрагментации производства состоит в том, что фирма может обладать сравнительными преимуществами (т.е. преимуществом по издержкам) лишь по одной или нескольким стадиям производства товара, на которых ей наиболее выгодно специализироваться. Фрагментация производства может быть организована в виде вертикальной интеграции (когда различные стадии создания стоимости переданы филиалам предприятия) или аутсорсинга (когда функции выполняются третьими фирмами) [Jones, Kierzkowski, 1990].

Элементы создания цепочки стоимости могут быть также классифицированы на верхние (*upstream*) и нижние (*downstream*) по их близости к добыче и обработке первичных материалов или сбыту и послепродажному обслуживанию соответственно. Учитывая увеличение значимости технологической составляющей для большинства отраслей, к «верхним» звеньям стоимостной цепочки сегодня относят такие функции, как исследования и разработки, а также дизайн.

Интересный для данного исследования интегрированный подход к анализу стадий создания конечной стоимости продукта был предложен С. Ши, основателем корпорации «Ascer». В наглядной форме он представляет собой график, где по горизонтали отложены стадии про-

изводства продукта, а по вертикали — стоимость, которая добавляется на каждом этапе. По форме кривой этот график получил название «smile curve» (рис. 1). По мере возрастания значимости информационно-технологической составляющей эта кривая стала более крутой [Baldwin, Evenett, 2014].

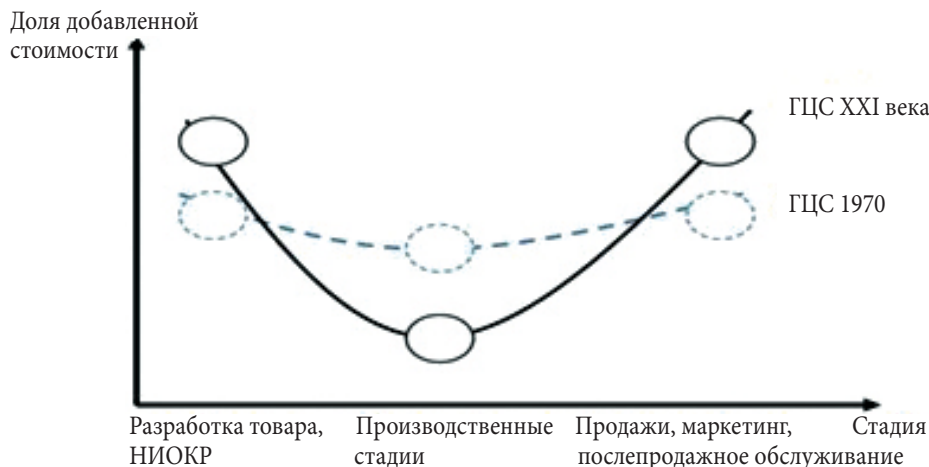


Рис. 1. «Smile curve»

Источник: [Baldwin, Evenett, 2014, p. 35].

Важно отметить, что степень производственной фрагментации конечна и определяется балансом между снижением производственных и ростом транзакционных и координационных издержек. Так как компании исходят из мотива максимизации прибыли, изменения в структуре издержек вдоль цепочки стоимости неизбежно приводят к ее оперативной модификации. Именно поэтому исследование влияния эффектов региональной интеграции, сопровождающейся изменением условий торгово-экономических отношений, на развитие ГЦС представляет особый интерес.

Региональная интеграция как фактор развития цепочек стоимости

Несмотря на многостороннюю либерализацию торговли, все больше стран заключают региональные торговые соглашения (РТС), которые предполагают двусторонние преференциальные условия для их участников. Так, с момента основания ВТО в 1995 г. число заключенных РТС выросло в 9 раз, и на сегодняшний день зафиксировано 287 действующих соглашений [WTO RTA Database]. Наряду с увеличением числа РТС они становятся все более глубокими (см. рис. 2). В зависимости от «глубины» включенных в РТС положений различают соглашения «ВТО+», которые находятся в зоне компетенции ВТО и соглашения «ВТО-экстра», которые выходят за ее рамки. К первому типу соглашений можно отнести охватывающие вопросы торговли услугами, инвестиционной политики, защиты интеллектуальных прав, а ко второму — вопросы конкурентной, инновационной, социальной политики, здравоохранения, окружающей среды, терроризма и др. [Кукушкина, 2014].

Многие эксперты, занимающиеся исследованием ГЦС, объясняют бурный рост числа РТС именно растущей фрагментацией производства и увеличением доли промежуточных товаров в структуре международной торговли. Так, Р. Болдуин связывает стремление стран к более глубокой интеграции с деятельностью транснациональных корпораций, которые размещают свое производство по всему миру. По его мнению, РТС являются инструментом выражения интересов частного сектора, который принимает относительно меньшее участие в текущем Дохийском раунде переговоров ВТО, чем в предыдущем. Более того, некоторые исследователи полагают, что распространение оффшоринга приводит к тому, что государствам становится сложнее опираться исключительно на традиционные принципы ГАТТ / ВТО, такие как обеспечение доступа на рынок, взаимовыгодность и недискриминация [Antràs, Robert, 2012].

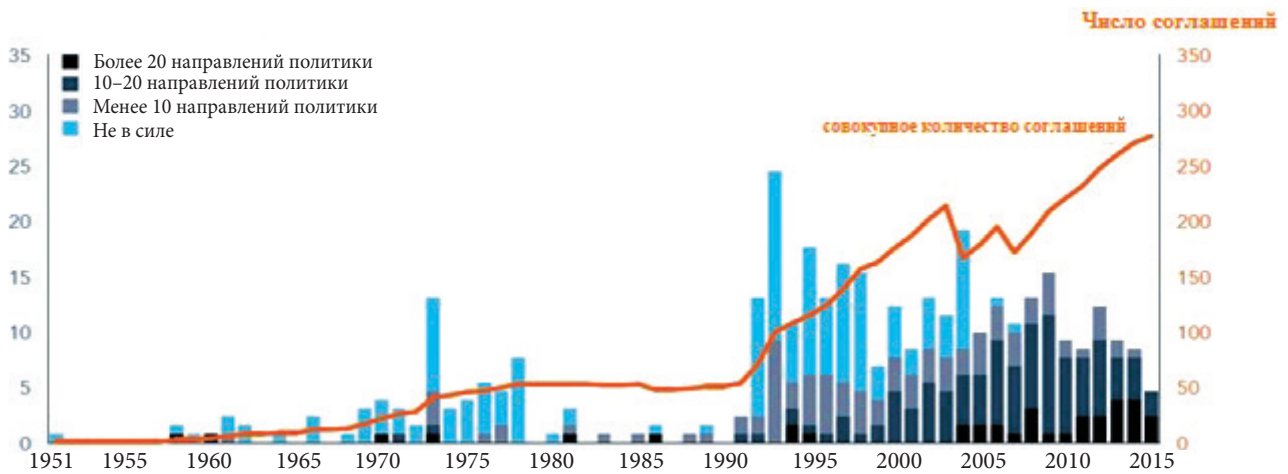


Рис. 2. Число и глубина действующих РТС, 1951–2015 гг.

Источник: [Ruta, 2017, p. 4].

Так как фрагментация производства возможна только при условии сравнительно низких административных и логистических издержек, одна лишь ликвидация торговых барьеров не может гарантировать целостность стадий производственного процесса. Р. Болдуин акцентирует внимание на необходимости выработки политики в отношении тех аспектов международных экономических отношений, которые затрагивают не только торговлю, но и производство, как, например, инвестиционная политика, защита интеллектуальных прав и др. [Elms, Low (eds.), 2013].

Эксперты ВТО эмпирически установили, что взаимосвязь между увеличением объемов торговли компонентами и «углублением» РТС существует и носит двусторонний характер. Более того, они показали, что в большей степени глубокие РТС влияют на торговлю компонентами, используемым в «длинных» ГЦС, например, в автомобилестроении и ИКТ, в то время как на текстильной промышленности это влияние менее значительно [Orefice, Rocha, 2011].

Более глубокая экономическая интеграция может способствовать формированию устойчивых региональных производственных связей и служить инструментом интеграции стран в систему транснационального производства [Зуев и др., 2015]. Таким образом, логично предположить, что региональная экономическая интеграция, связанная с ликвидацией барьеров для движения товаров, услуг и факторов производства, будет способствовать развитию как региональных, так и глобальных цепочек стоимости. В то же время более глубокие формы интеграции будут способствовать формированию устойчивых региональных ЦС, что в долгосрочной перспективе будет приводить к увеличению конкурентоспособности стран, обусловленному совершенствованием процессов посредством включения в систему транснационального производства.

Связь развития цепочек стоимости с РТС на примере ЕС

Характерной чертой последних десятилетий является интенсификация региональной интеграции, однако глубина большинства из заключаемых соглашений остается относительно небольшой. Особое место в данном контексте занимает Европейский союз (ЕС), представляющий собой сегодня продвинутую стадию экономического и валютного союза. Будучи организацией с богатой историей развития интеграции, ЕС является одним из самых активных объединений по числу заключаемых РТС со странами мира, а потому представляет собой хороший пример для исследования влияния межрегиональных РТС на участие европейских стран в ГЦС. На сегодняшний день, по данным ВТО, действуют 40 РТС с участием ЕС (не считая соглашений о расширении ЕС), более двух десятков новых соглашений находятся на стадии согласования

или уже подписаны, но пока не вступили в силу. Среди РТС, по которым в настоящий момент ведутся переговоры, можно выделить соглашения с Японией, Малайзией, Индией, Австралией, Новой Зеландией и ряд других [20].

При этом Европейский союз в определенной степени формирует глобальный тренд на углубление заключаемых РСТ. Более половины соглашений, заключенных за последние 20 лет, содержат в себе положения о торговле как товарами, так и услугами, в то время как более ранние РТС ограничивались лишь сферой торговли товарами (см. рис. 3). Несколько соглашений, например, с Норвегией и Исландией, которые первоначально затрагивали лишь торговлю товарами, были позднее дополнены положениями, касающимися сферы услуг. Среди положений, наиболее часто включаемых в РТС Европейским союзом, можно выделить вопросы тарифных и нетарифных ограничений, торговли услугами, таможенных процедур, политики стандартизации, госзакупок, экспортных пошлин [Полуэктов, 2015].

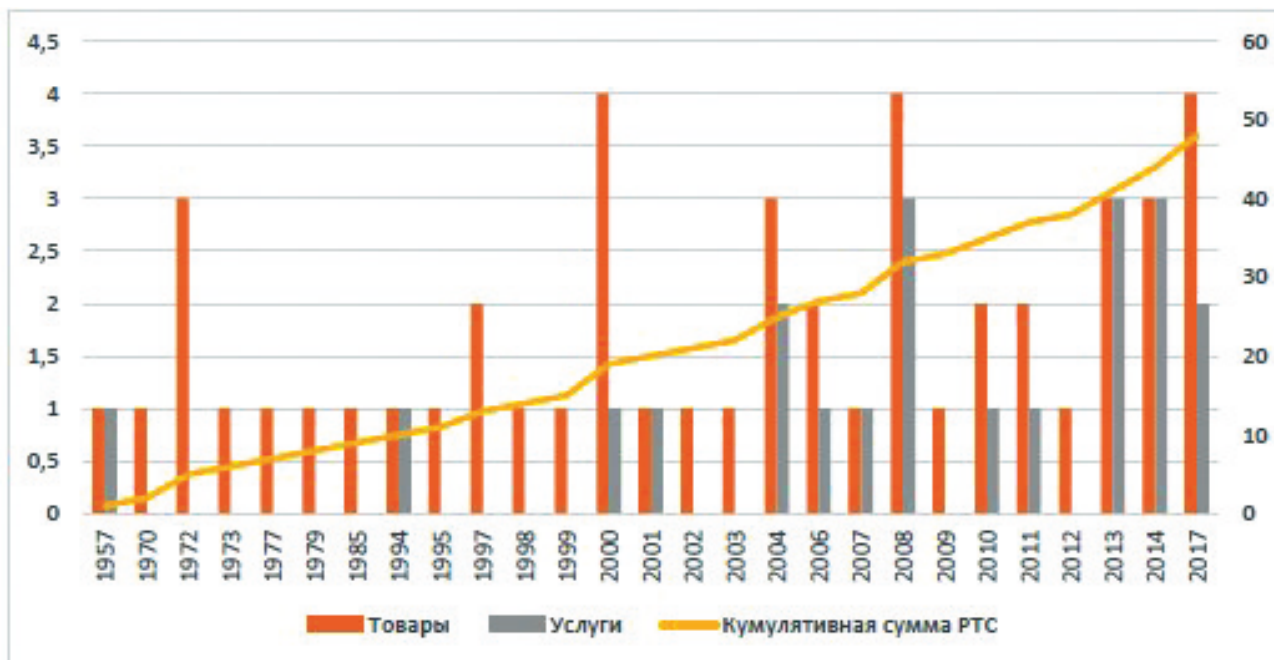


Рис. 3. Динамика числа и глубины РТС, заключаемых ЕС в период с 1957 по 2017 гг.

Кривая построена по данным WTO RTAs Database.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что заключение региональных торговых соглашений ЕС представляет собой не просто создание ЗСТ, а более глубокую интеграцию в формате ЗСТ+. Именно поэтому можно говорить о РТС Европейского союза как о межрегиональной интеграции объединения с другими странами или экономическими блоками.

В то же время ЕС характеризуется активной внутрирегиональной торговлей, что во многом обусловлено функционированием единого внутреннего рынка. Объемы торговли увеличивались в течение последних лет и на сегодняшний день превзошли докризисный уровень 2009 г., составив в 2017 г. 291 млрд евро против 155 млрд в 2002 г. Что касается торговли промежуточными товарами, которая является отражением участия стран в транснациональном производстве, то на торговлю компонентами приходится более половины внутренней торговли ЕС. Во внешнеторговых потоках доля промежуточных товаров в импорте выше, чем в экспорте: 57 % против 47 % (см. рис. 4).

Среди индустрий, наиболее активно участвующих в транснациональном производстве, можно выделить автомобилестроение, химическую промышленность и металлургическую отрасль, а также сектор услуг [OECD TiVA Database]. Хотя в последние годы доля компонентов в структуре торговли уменьшается, это во многом обусловлено изменением положения европейских экономик в ГЦС и их переориентацией на сектор услуг, исследования и разработки,

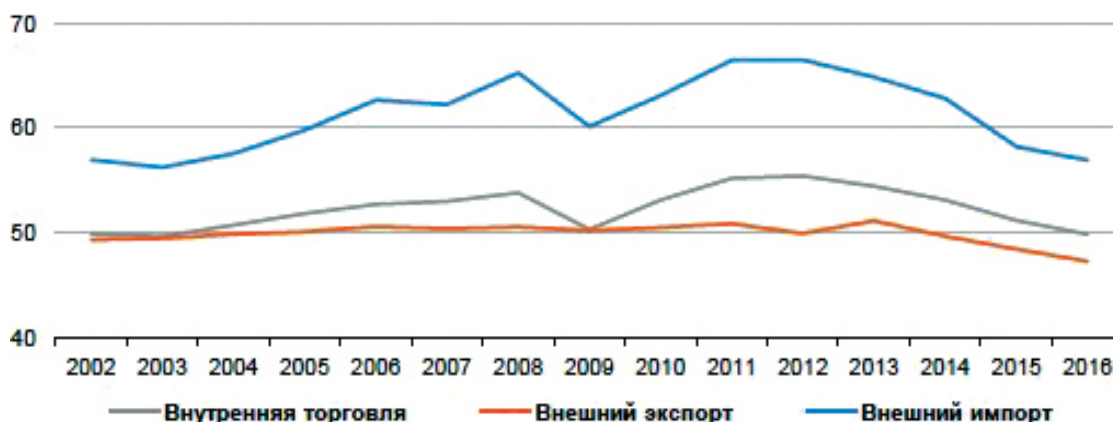


Рис. 4. Доля промежуточных товаров в торговле ЕС, 2002–2016 гг. (%)

Источник: [Eurostat].

технологичные отрасли. Так, в период с 2010 по 2016 г. доля услуг, непосредственно связанных с функционированием ГЦС, в экспорте и импорте добавленной стоимости ЕС росла наиболее активно. Наибольший рост пришелся на бизнес-услуги (включающие в себя исследования и разработки, консалтинг, технические услуги), а также услуги, связанные с использованием прав интеллектуальной собственности (+2,7 п.п.), телекоммуникации и ИТ (+2,1 п.п.) [Eurostat. International trade in services by type of service].

Характеризуя структуру экспорта ЕС по источникам добавленной стоимости, можно увидеть, что европейская компонента в значительной мере превышает иностранную, что отличает Европу от остальных регионов концентрации ГЦС. Тем не менее с течением времени процессы глобализации приводят к тому, что доля иностранной стоимости в европейском экспорте начинает повышаться (см. рис. 5).



Рис. 5. Доля внутрирегиональной и внешнерегиональной добавленной стоимости в экспорте, 1995–2011 гг.

Источник: [OECD, 2015].

Именно на этом основании эксперты ОЭСР делают вывод о том, что, несмотря на увеличение количества РТС, компании все более активно диверсифицируют географическую структуру закупок в глобальном масштабе, а потому региональная интеграция не оказывает влияния на развитие ГЦС [OECD, 2015]. Однако анализ теоретических положений и эмпирических исследований, устанавливающих взаимосвязь между заключением РТС и интенсификацией торговли, позволяет предположить, что региональная интеграция положительным образом сказывается на вовлеченности стран-участниц как во внутрирегиональные, так и во внешне-региональные ГЦС.

Для проверки гипотезы о стимулирующем влиянии европейской интеграции на участие стран в ГЦС было смоделировано влияние расширения европейской интеграции на внутрирегиональные цепочки стоимости. Базовой моделью послужила гравитационная модель международной торговли, предложенная Яном Тинбергеном в 1962 г. [Tinbergen, 1962]. Ее эффективность была показана в ряде теоретических работ, среди которых можно выделить исследования Г. Ногеры [Noguera, 2012] и С. Мирудо [Miroudo, 2014]. Моделирование влияния заключения ЗСТ на интенсивность торговли на примере Европейского союза рассмотрено в работе С. Байера и Ж. Бергстранда, где была определена оптимальная спецификация модели при работе с панельными данными для решения подобных задач. Так, согласно результатам исследования, наиболее эффективной является оценка модели с использованием фиксированных эффектов для стран-партнеров и рассматриваемых временных периодов, что позволяет решить проблему возможной эндогенности изучаемых параметров, в частности, фиктивной переменной, отвечающей за участие страны в ЕС [Baier, Bergstrand, 2007].

На сегодняшний день существуют два основных источника информации о торговле в терминах добавленной стоимости: международные таблицы OECD ICIO, охватывающие 63 страны за период с 1995 по 2011, и WIOD, рассчитываемые для 43 стран за 2000–2014 гг. В силу различной методологии расчета данные из двух источников несопоставимы. Для того чтобы в более полной мере оценить влияние либерализации рынков новых европейских стран, которые присоединились к ЕС в 2004 г., а также учесть эффект от введения единой валюты, была выбрана база OECD-WTO TiVA Database, содержащая информацию об индикаторах торговли в терминах добавленной стоимости, рассчитываемых на основе таблиц OECD ICIO.

Для проверки выдвинутой гипотезы была оценена двусторонняя торговля между 27 странами ЕС в период с 1995 по 2011 г. Выборка стран естественным образом делится на две подгруппы: стран, составляющих ядро европейской интеграции, и новых европейских стран, присоединившихся к ЕС в 2004 и 2007 гг. На основе анализа теоретической литературы, а также особенностей формирования и функционирования внутреннего европейского рынка в качестве индикаторов, отражающих процесс развития региональной интеграции, были выбраны такие показатели, как непосредственно членство страны в ЕС, величина таможенных пошлин, количество нетарифных ограничения (а именно технических барьеров в торговле), введение единой валюты евро.

В качестве прокси для измерения интенсивности потоков добавленной стоимости в рамках региональных цепочек стоимости были выбраны два показателя: экспорт национальной добавленной стоимости и экспорт компонентов в страну-партнера. Подобная методология широко применяется в эмпирических работах, посвященных ГЦС, ввиду того, что использование индекса в качестве зависимой переменной приводит к неточности оценок модели. Так, подобная комбинация торговых потоков в терминах добавленной и валовой стоимости позволяет наиболее объективно оценить вовлеченность стран в цепочки стоимости.

В итоге оцениваемое уравнение принимает следующий вид:

$$\ln(X)_{ijt} = \alpha + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} + \beta_3 \ln dist_{ij} + \beta_4 eu + \beta_5 euro + \beta_6 \ln(1 + tbt_{it}) + \beta_7 \ln(1 + tbt_{jt}) + \beta_8 \ln(1 + tariff_{ijt}) + fe + \varepsilon_{ijt}$$

где X_{ijt} — переменная, принимающая значение величины экспорта национальной добавленной стоимости (EXP_DVA) или компонентов (EXP_INT) из страны i в страну j в год t ; GDP_{it} , GDP_{jt} — ВВП стран i и j в год t ; $dist_{ij}$ — расстояние между столицами стран; eu — фиктивная переменная, принимающая значение 1, если обе страны являются членами ЕС; $euro$ — фиктивная переменная, принимающая значение 1, если обе страны входят в еврозону; tbt_{it} , tbt_{jt} — количество технических барьеров в торговле, применяемыми странами i и j в год t , рассчитываемых как разница между количеством вводимых и прекративших действие технических требований в год t ; fe — фиксированные эффекты.

Исходя из эмпирического опыта, предполагается, что размеры экономик торгующих стран будут оказывать положительное влияние на потоки добавленной стоимости и компонентов,

поэтому ожидается положительный коэффициент при соответствующих переменных. Большее расстояние между странами, согласно теории, напротив, негативно отражается на интенсивности торговли ввиду более высоких транспортных издержек. Ожидается, что членство в ЕС стран-партнеров позитивно сказывается на объемах экспорта добавленной стоимости и промежуточных товаров вследствие позитивных эффектов от региональной экономической интеграции, таких как свобода внутреннего рынка, упрощенные таможенные процедуры и т. д. Наличие общей валюты у стран-партнеров также должно оказывать позитивный эффект на торговлю ввиду более низких транзакционных издержек. Ожидается, что технические барьеры в торговле и тарифные ограничения, напротив, отрицательно сказываются на объемах экспорта как в терминах добавленной стоимости, так и в натуральном выражении.

Оценка коэффициентов модели проводилась при помощи расчета стандартных ошибок, устойчивых к автокорреляции и гетероскедастичности, которые, как показали соответствующие тесты, имеют место для рассматриваемой структуры данных. Сначала была оценена регрессия без исследуемых переменных для того, чтобы проверить адекватность используемого метода оценки и качества данных (см. табл. 2).

Таблица 2

Результаты оценки регрессий

	(1)	(2)	(3)	(4)
	EXP_DVA	EXP_INT	EXP_DVA	EXP_INT
GDP_i	0.638*** (0.020)	0.725*** (0.021)	0.431*** (0.031)	0.518*** (0.032)
GDP_j	0.830*** (0.005)	0.830*** (0.005)	0.895*** (0.008)	0.898*** (0.008)
dis_{ij}	-0.847*** (0.013)	-0.866*** (0.013)	-0.877*** (0.013)	-0.897*** (0.013)
eu			0.317*** (0.037)	0.303*** (0.038)
$euro$			0.058** (0.026)	0.088** (0.027)
tbt_i			0.021 (0.013)	0.010 (0.013)
tbt_j			-0.128*** (0.010)	-0.135*** (0.010)
$tariff_{ij}$			0.006 (0.019)	-0.015 (0.019)
constant	-26.005*** (0.522)	-28.272*** (0.541)	-22.127*** (0.795)	-24.379*** (0.832)
R ²	0.776	0.767	0.780	0.771
Число наблюдений	11 934	11 934	11 934	11 934

Модель в целом является значимой, при этом R² изменяется в диапазоне 0,77–0,78. Знаки коэффициентов при величине ВВП и расстоянии между торгующими странами совпали с ожидаемыми. Параметр, обозначающий участие обеих стран — партнеров в ЕС, оказался статистически значимым и оказывающим положительное влияние на экспорт добавленной стоимости и компонентов. Так, присоединение к ЕС позволяет стране увеличить экспорт добавленной стоимости в среднем на 0,32 % и, в частности, на 0,30 % в виде компонентов. Наличие единой валюты у торгующих стран также способствует более интенсивным цепочкам добавленной стоимости. Технические требования страны-импортера ожидаемо оказывают негативное воз-

действие на торговлю: увеличение их количества на 1 % в среднем приводит к снижению экспорта на 0,13 %. В то же время для страны-экспортера этот параметр закономерно не является значимым. Коэффициент при переменной, обозначающей величину таможенных тарифов, оказался статистически незначимым, что может быть объяснено тем, что к началу рассматриваемого периода таможенные тарифы большинства новых европейских стран уже находились на низком уровне, поэтому дальнейшее их снижение не оказало существенного влияния на интенсификацию торговли со странами-членами ЕС.

Таким образом, результаты оценки модели позволяют сделать вывод о том, что внутрирегиональная европейская интеграция способствует включению стран, присоединяющихся к интеграционному объединению, в региональные цепочки стоимости.

Тем не менее для того, чтобы утверждать справедливость полученного результата для общего случая, необходимо проведение дополнительных исследований. Так, ЕС представляет собой одно из наиболее глубоко интегрированных экономических объединений в мире. Однако существует вероятность, что позитивный эффект заключения торговых соглашений может проявляться лишь начиная с определенного уровня глубины договоров. Таким образом, текущая работа находит опровержение позиции части научного сообщества для частного случая, однако выявление общего правила требует увеличения масштаба исследования.

Заключение

Трансформация мировой экономики, связанная с развитием международного производства и возникновением глобальных цепочек добавленной стоимости, привела к необходимости пересмотра традиционных подходов к определению приоритетов торговой политики. Многосторонняя система пока не в полной мере отвечает изменяющимся потребностям компаний, осуществляющих свою деятельность сразу в нескольких странах. Так, увеличение и углубление заключаемых РТС является закономерным следствием возросшей потребности компаний в обеспечении оптимальных условий для функционирования системы транснационального производства.

Стоит отметить, что сегодня в экспертных кругах отсутствует единая точка зрения относительно наличия взаимосвязи между увеличением числа РТС и интенсификацией развития ГЦС. Многие специалисты полагают, что локальный характер РТС и глобальный охват ГЦС противоречат друг другу. В данной работе на основе анализа теоретических предпосылок было сделано предположение о том, что ликвидация барьеров на пути движения товаров, услуг и факторов производства, обусловленная региональной интеграцией, способствует интенсификации объемов торговли, в том числе компонентами. На этой основе была сформулирована гипотеза о наличии взаимосвязи между участием страны в процессах внутрирегиональной и межрегиональной интеграции и ее включением в региональные и глобальные ЦС соответственно.

В качестве интеграционного объединения, на примере которого доказывалась выдвинутая гипотеза, был рассмотрен Европейский союз. На сегодняшний день европейские страны уже глубоко интегрированы в систему международного производства как на региональном, так и на глобальном уровнях. При этом они преимущественно вовлечены в конечные звенья цепочек, существенно увеличивая добавленную стоимость импортируемых компонентов результате их обработки.

На основе опыта европейской интеграции была определена спецификация гравитационной модели, направленной на эмпирическое доказательство существования взаимосвязи между регионализацией и участием стран в цепочках стоимости. В результате оценки коэффициентов модели было статистически подтверждено позитивное влияние участия в ЕС на вовлеченность в ГЦС. В частности, был сделан вывод о том, что европейская интеграция способствует развитию региональной промышленной кооперации посредством ликвидации барьеров на пути движения компонентов и факторов производства, в то время как активная

межрегиональная интеграция ЕС стимулирует включение европейских экономик в систему ГЦС. Наряду с этим было установлено, что нетарифные ограничения, число которых глобально увеличивается в последние годы, негативно сказываются на развитии как региональных, так и глобальных ГЦС. Именно поэтому в настоящее время необходима работа по ликвидации подобных ограничений для стимулирования международного производства.

Таким образом, проведенное исследование продемонстрировало, что экономическая интеграция внутри региона посредством заключения межрегиональных РТС может являться инструментом включения экономик в систему транснационального производства. Тем не менее на данном этапе исследования нельзя утверждать, что сделанный вывод универсален, поскольку ЕС является частным глубоко интегрированным случаем регионального экономического объединения. В то же время иные интеграционные группировки зачастую находятся на более низком уровне экономической интеграции, что не позволяет нам проецировать выводы текущей работы на общий случай. Следовательно, для получения результатов, общих для стандартного РТС, необходимо развитие данного исследования с увеличением охвата рассматриваемых соглашений за пределами ЕС.

Литература

- Зуев В. Н., Островская Е. Я., Белоусов А. 2015. Влияние региональной интеграции на глобальные цепочки создания стоимости // Экономика и предпринимательство. Т. 6, № 3. С. 60–67.
- Кукушкина Ю. М. 2014. Новый регионализм в современной мировой торговле: значение феномена «ВТО плюс» для российской внешнеэкономической политики // Вестник Университета (Государственный университет управления). № 9. С. 121–129.
- Полуэктов А. Б. 2015. Региональные торговые соглашения Европейского Союза: тенденции и перспективы // Торговая политика. № 4 (4). С. 88–104.
- Antràs P., Robert W.S. 2012. Offshoring and the Role of Trade Agreements // American Economic Review. Vol. 102 (7). P. 3140–3183.
- Baier S., Bergstrand J. 2007. Do free trade agreements actually increase members' international trade? // Journal of international economics. No. 71. P. 72–95.
- Baldwin R., Evenett S.J. 2014. Value creation and Trade in 21st Century Manufacturing // Journal of Regional Science. Vol. 55(1). P. 71–125.
- Christopher M. 2011. Logistics and Supply Chain Management: Creating Value-added Networks. 4th ed. London: Pearson Education.
- Elms D. K., Low P. (eds.) 2013. Global Value Chains in a Changing World. Geneva: WTO, Fung Global Institute and Nanyang Technological University.
- Eurostat. International trade in services by type of service http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=International_trade_in_services_by_type_of_service (accessed 23.09.2018).
- Eurostat. www.appso.eurostat.ec.europa.eu (accessed 21.09.2018).
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. 2005. The governance of global value chains. Review of International Political Economy. Vol. 12(1). P. 78–104.
- Gereffi G., Korzeniewicz M. 1992. Commodity Chains and Global Capitalism. Santa Barbara: ABC-CLIO Press.
- Jones R. W., Kierzkowski H. A. 1990. Framework for Fragmentation. Fragmentation and International Trade. Oxford: Oxford University Press.
- Kogut B. 1985. Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains // MIT Sloan Management Review. Vol. 26(4). P. 15–28.
- Noguera G. 2012. Trade Costs and Gravity for Gross and Value Added Trade. New York: UC Berkeley and Columbia University.
- OECD TiVA Database. <http://stats.oecd.org> (accessed 23.09.2018).
- OECD. 2015 // Trade Policy Implications of Global Value Chains. <https://www.oecd.org/tad/trade-policy-implications-global-value-chains.pdf> (accessed 20.09.2018).

- Orefice G., Rocha N. 2011. Deep integration and production networks: an empirical analysis. WTO Working Paper ERSD-2011-11. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201111_e.pdf (accessed 20.09.2018).
- Overview of FTA and other trade negotiations. European Commission. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (accessed 27.09.2018).
- Porter M. 1990. The Competitive Advantage of Nations // Harvard Business Review. No. 2. P. 76–91.
- Ruta M. 2017. Preferential trade agreements and global value chains: Theory, evidence, and open questions. Policy Research working paper №8190. Washington, D. C.: World Bank Group.
- Tinbergen J. 1962. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. New York: Twentieth Century Fund.
- WTO RTA Database. <http://rtais.wto.org/> (accessed: 20.09.2018).

References

- Antràs P., Robert W.S. 2012. Offshoring and the Role of Trade Agreements. *American Economic Review*, vol. 102 (7), pp. 3140–3183.
- Baier S., Bergstrand J. 2007. Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of international economics*, no. 71, pp. 72–95.
- Baldwin R., Evenett S.J. 2014. Value creation and Trade in 21st Century Manufacturing. *Journal of Regional Science*, vol. 55 (1), pp. 71–125.
- Christopher M. 2011. *Logistics and Supply Chain Management: Creating Value-added Networks*. 4th ed. London, Pearson Education.
- Elms D. K., Low P. (eds.) 2013. *Global Value Chains in a Changing World*. Geneva, WTO, Fung Global Institute and Nanyang Technological University.
- Eurostat. *International trade in services by type of service*. http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=International_trade_in_services_by_type_of_service (accessed 23.09.2018).
- Eurostat. www.appsso.eurostat.ec.europa.eu (accessed 21.09.2018).
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. 2005. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, vol. 12 (1), pp. 78–104.
- Gereffi G., Korzeniewicz M. 1992. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Santa Barbara, ABC-CLIO Press.
- Jones R. W., Kierzkowski H. A. 1990. *Framework for Fragmentation. Fragmentation and International Trade*. Oxford, Oxford University Press.
- Kogut B. 1985. Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains. *MIT Sloan Management Review*, vol. 26 (4), pp. 15–28.
- Kukushkina Yu. M. 2014. Novyi regionalizm v sovremennoi Mirovoi trgovle: znachenie fenomena “VTO plus” dlia rossiiskoi vneshneekonomicheskoi politiki. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravlenia)*, no. 9, pp. 121–129.
- Noguera G. 2012. *Trade Costs and Gravity for Gross and Value Added Trade*. New York, UC Berkeley and Columbia University.
- OECD TiVA Database. <http://stats.oecd.org> (accessed 23.09.2018).
- OECD. 2015. *Trade Policy Implications of Global Value Chains*. <https://www.oecd.org/tad/trade-policy-implications-global-value-chains.pdf> (accessed 20.09.2018).
- Orefice G., Rocha N. 2011. Deep integration and production networks: an empirical analysis. WTO Working Paper ERSD-2011-11. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201111_e.pdf (accessed 20.09.2018).
- Overview of FTA and other trade negotiations. European Commission. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (accessed 27.09.2018).
- Poluektov A. B. 2015. Regional'nye trgovnye soglasheniia Evropeiskogo Soiuz: tendencii i perspektivy. *Torgovaya politika*, no. 4 (4), pp. 88–104.
- Porter M. 1990. The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, no. 2, pp. 76–91.

- Ruta M. 2017. *Preferential trade agreements and global value chains: Theory, evidence, and open questions*. Policy Research working paper № 8190. Washington (D. C.), World Bank Group.
- Tinbergen J. 1962. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York, Twentieth Century Fund.
- WTO RTA Database. <http://rtais.wto.org/> (accessed 20.09.2018).
- Zuev V. N., Ostrovskaya E. Ya., Belousov A. 2015. Vliianie regional'noi integracii na global'nye cepochki sozdani-ia stoimosti. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*, vol. 6, no. 3, pp. 60–67.

Коваль А. Г.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ: ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Аннотация:

Геополитическая ситуация и трансформация международной торговой системы вынуждают страны корректировать торговую политику. Исследование посвящено выявлению особенностей эволюции торговой политики России в Латинской Америке и перспектив развития сотрудничества. В статье выявлено четыре этапа развития российско-латиноамериканской торговли. 1991–1999-е годы характеризуются спадом сотрудничества, поскольку Россия практически не проводила торговую политику в регионе. Восстановление торговых отношений наблюдалось в 2000–2008-е годы, однако четкой стратегии их развития не прослеживалось. 2009–2013-е годы стали переходным периодом, поскольку в изучаемых странах трансформировалась торговая политика, однако торговые отношения выстраивались на двустороннем сотрудничестве. С 2014 г. начинается современный этап российско-латиноамериканских отношений, на который существенно повлияла геополитическая ситуация. В настоящее время РФ необходимо выстраивать торговую политику по отношению к определенным региональным объединениям и группам стран в Латинской Америке.

Ключевые слова:

Латинская Америка, региональная интеграция, Россия, торговая политика.

Koval Alexandra G.

*St Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN TRADE POLICY: LATIN AMERICAN PERSPECTIVE

Abstract:

The geopolitical situation and transformation of the international trading system challenge states to adjust their trade policies. The research focuses on the evolution of Russia's trade policy in Latin America and the prospects for the cooperation. The paper reveals four stages of the Russian-Latin American trade development. 1991–1999 are characterized by a decline in cooperation, since Russia had practically not pursued trade policy in the region. The restoration of trade relations was observed in 2000–2008, but there was no clear strategy for their development. 2009–2013 were a transitional period, as trade policy was transformed in Russia and the Latin American countries, but trade relations were built on a bilateral cooperation basis. Since 2014 has been starting the modern stage of Russian-Latin American relations under a significant influence of the geopolitical situation. Currently the Russian Federation should conduct trade policy in regards to certain regional blocs and groups of countries in Latin America.

Keywords:

Latin America, regional integration, Russia, trade policy.

Введение

Формирование торговой политики в условиях развития современной международной торговой системы является непростой задачей. Приоритеты национальных компаний и потреби-

Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».

телей, общая экономическая политика государства, специфика взаимодействия с ключевыми партнерами и глобальные тенденции развития мировых рынков оказывают влияние на внешнеэкономическую политику страны и ее важную составляющую — внешнеторговую политику. Торговая политика продолжает оставаться важным инструментом экономического развития стран, поэтому ее изучению продолжает уделяться должное внимание.

Сегодня наблюдается замедление темпов роста международной торговли, с одной стороны, под влиянием целого ряда факторов, а с другой — в результате усиления влияния геополитической ситуации на торговые отношения. Формирование торговой политики редко основывается на классических подходах экономической теории, а скорее базируется на постулатах политической экономии [Kerr, Gaisford, 2007]. Это особенно актуально в настоящее время в условиях перестройки системы глобального управления [Барановский, Иванова, 2015].

Изменение баланса сил и направления товаропотоков в международной торговой системе, укрепление позиций стран с формирующимися рынками (к которым относятся как Россия, так и ряд стран Латинской Америки), усиление конкуренции и взаимозависимости в условиях глобальных производственных систем вынуждают корректировать торговую политику и выстраивать соответствующую экономическую стратегию. Российская Федерация, отвечая на эти мировые тенденции, стала пересматривать свою внешнеэкономическую политику. Кроме того, санкции со стороны Запада повлекли за собой дальнейшие изменения ее торгово-экономических отношений. Ухудшение торговли с традиционными торговыми партнерами привело к необходимости поиска новых партнеров. Россия стала наращивать деловые контакты в разных регионах мира, а за этим последовало увеличение внимания к российско-латиноамериканским отношениям. Цель настоящей статьи — выявить особенности эволюции торговой политики России в Латинской Америке и охарактеризовать перспективы ее развития.

Эволюция торговых отношений РФ со странами Латинской Америки

После распада Советского Союза торговые отношения России со странами Латинской Америки весьма ощутимо изменились. Несмотря на то, что ряд авторов отмечают фактор непрерывности российско-латиноамериканских политических отношений [Sizonenko, 2016], стоит отметить, что 1990-е годы можно охарактеризовать как потерянное десятилетие для торговли России с Латинской Америкой. Товарооборот между странами резко снизился и составил около 1,4 млрд долл. в 1992–1994 гг. Россия практически перестала поставлять в Латинскую Америку высокотехнологичную продукцию, ее экспорт стал носить исключительно сырьевой характер [Davidov, 2010].

Снижение деловой активности России в регионе можно связать с тем, что, во-первых, в своей внешнеэкономической политике страна всецело начала ориентироваться на Запад, и, во-вторых, процессы экономической трансформации привели к драматическим последствиям для развития национальной промышленности. Многие российские машиностроительные предприятия столкнулись с возрастающей конкуренцией на внутреннем рынке, поэтому речь не шла об экспансии на внешние рынки. Можно сказать, что в данный период Россия потеряла свои ниши на латиноамериканском рынке.

После кризиса 1998–1999 гг. отмечается определенное восстановление российско-латиноамериканских отношений. Как показывает рис., приводимый ниже, с начала XXI в. наблюдается рост экспортных и импортных поставок России и Латинской Америки. Если рассматривать эволюцию развития российско-латиноамериканских отношений после распада Советского Союза, период 1991–1999 гг. можно охарактеризовать как «спад», в то время как с 2000 г. по 2008 г. наблюдается период «восстановления». Он сопряжен со следующими изменениями в торгово-экономической политике государств. Во-первых, наблюдаются определенный уход от либеральной модели развития российской экономики и поиск новой стратегии развития, связанной с пересмотром торговой политики, в том числе направленной на поиск «новых» партнеров и экспансии сырьевого экспорта на фоне повышения цен на энергоресурсы в дан-

ный период. Во-вторых, в Латинской Америке также происходит определенное переосмысление итогов Вашингтонского консенсуса. Ряд стран идет по пути поствашигтонского консенсуса и направлен на все большее открытие рынков, в то время как в других государствах региона зарождается «левый поворот» и приходят к власти левоориентированные правительства.

В это время Россия начинает более активно вести переговоры по присоединению ко Всемирной торговой организации (ВТО). Это означает, что пересматриваются нормы и правила регулирования торговли, которые становятся более прозрачными, что в целом позитивно сказывается на торговом сотрудничестве России со странами — членами ВТО. Государства Латинской Америки также активно участвовали в Рабочей группе по присоединению РФ к ВТО, что могло способствовать продвижению торговли между странами [Koval, Sutyurin, 2012].

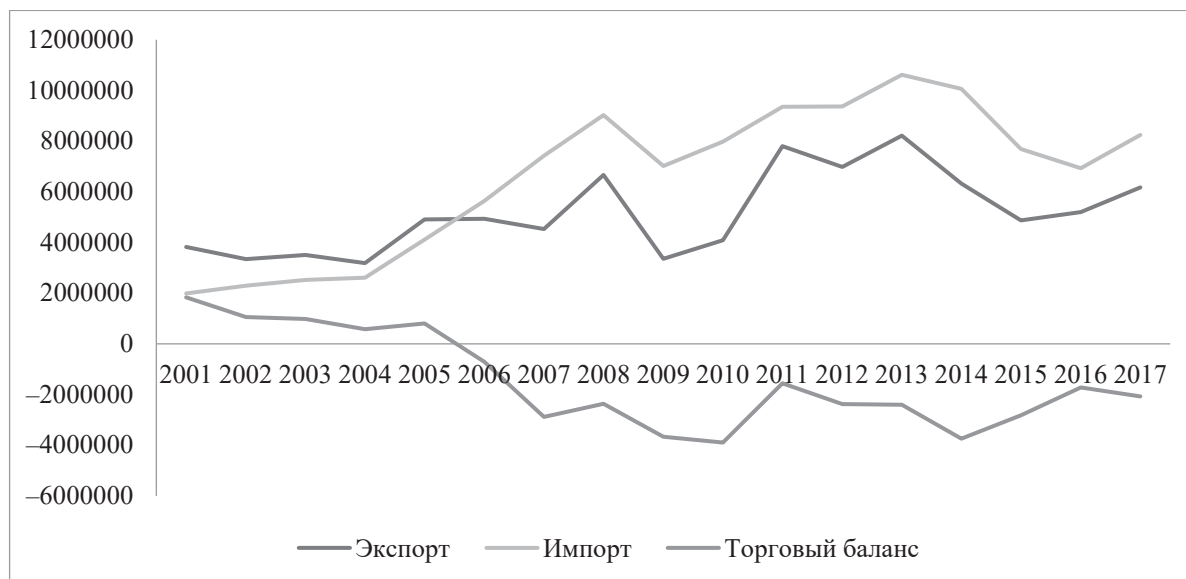


Рис. Торговля РФ со странами Латинской Америки, 2001–2017 гг. (в долл. США)

Источник: [ITC Trade Map].

Россия в своей торговой политике, не будучи еще членом ВТО, стала также более активно применять различные инструменты защиты национального рынка с целью поддержки предприятий различных отраслей промышленности. Эти действия были призваны повысить конкурентоспособность российских компаний, чтобы они стали более подготовленными к либерализации рынка после присоединения к ВТО. Данная торговая политика не соответствовала торговой политике ряда государств Латинской Америки, которые взяли курс на продолжение либерализации торговли.

Чили, Мексика и ряд других стран региона после определенных шагов по либерализации торговли в одностороннем порядке, а также многосторонней либерализации в рамках ВТО стали активно продвигать заключение зон свободной торговли (ЗСТ). Создание зон свободной торговли не только с соседями по региону, но и с внерегиональными партнерами приводило к увеличению торговых потоков внутри ЗСТ. Данный феномен получил название «открытого либерализма». Естественно, это стало дополнительным барьером для проникновения российских компаний на соответствующие рынки [Коваль, 2018]. Однако не все страны Латинской Америки выбрали данную стратегию. В ряде государств региона произошел левый поворот. Правительства с умеренным левоориентированным движением, такие как Бразилия и Аргентина, с одной стороны, уделяли особое внимание взаимодействию внутри региона. МЕРКОСУР (Общий рынок стран Южного конуса) служил примером укрепления региональных торговых связей. С другой стороны, указанные латиноамериканские страны также пытались диверсифицировать свои отношения, уменьшая влияние западных стран, в особенности США. Это предоставляло определенные возможности для наращивания торгового сотрудничества с Россией. Здесь стоит помнить, что Бразилия и Аргентина были нацелены на развитие

национальной промышленности, поэтому уровень протекционистской защиты был сравнительно высок, и российским машиностроительным компаниям ряда отраслей по-прежнему тяжело проникать на этот рынок, а вот экспортеры сырья и продуктов низкой степени обработки могли воспользоваться возможностью выхода на эти рынки.

Страны с более радикальной трансформацией экономической политики, такие как, например, Венесуэла, Эквадор, Боливия, пытались строить торговые отношения не в рамках ЗСТ, а в рамках договоров об экономическом сотрудничестве. Был образован Боливарианский альянс (АЛБА), который предусматривал развитие взаимоотношений между странами на основе договоренностей о взаимных поставках и других формах кооперации. При этом они не столь активно принимали участие в ВТО, поскольку многосторонняя либерализация торговли приносила выгоду, с их точки зрения, преимущественно развитым странам. Более того, данные государства пытались уйти от зависимости от западных держав и искали новых партнеров. Поскольку они строили «социализм XXI века», Россия представляла для них интерес, принимая во внимание ее советское прошлое. Российская Федерация в определенной степени воспользовалась данными изменениями в политике латиноамериканских государств и стала наращивать политические и экономические отношения. Но институциональные барьеры, связанные с активным государственным вмешательством в экономики данных стран, скорее препятствовали развитию коммерческой деятельности. Поэтому лишь крупные компании при определенных «гарантиях» поддержки со стороны российского государства развивали бизнес-контакты в данных странах. Отношения России с этими государствами «левого поворота» базировались на политическом взаимодействии, тогда как активного экономического сотрудничества не наблюдалось.

2008-й год, по мнению многих исследователей, стал знаковым для российско-латиноамериканских отношений, когда Россия «возвратилась» в Латинскую Америку [Ellis, 2016]. Отмечались следующие признаки «разворота» России в сторону региона. В первую очередь такой «разворот» связывали с визитом российского президента в Перу, Бразилию, Венесуэлу и на Кубу, широко освещавшимся во всех мировых СМИ. Во-вторых, российские государственные деятели сами заявляли о возвращении в Латинскую Америку и повышении деятельности в регионе. В-третьих, товарооборот между странами достиг почти 16 млрд долл. и прогнозировался его дальнейший рост. Хотя было понятно, что основные торговые союзники Латинской Америки — это США, страны Европы и Китай, для России страны региона были важны в геополитическом контексте [Астахов, 2009], а политическое сотрудничество приводило к росту торгово-экономических связей.

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. внес свои коррективы в динамику российско-латиноамериканских отношений. В 2009 г. наблюдался спад товарооборота между странами более чем на 30 %. И Россия, и Латинская Америка прошли через определенные экономические потрясения, и их внешняя политика была направлена на борьбу с негативными последствиями этих потрясений и восстановление национальных экономик, что привело к росту использования протекционистских мер как в РФ, так и в странах региона.

Латиноамериканские страны повышали таможенные тарифы, поскольку их обязательства в ВТО были намного выше фактического уровня таможенного тарифа. Россия затормозила процесс присоединения к ВТО и стала применять различные механизмы поддержки национальных производителей. Более того, в 2009 г. она образовала Таможенный союз с Республикой Беларусь и Казахстаном и, таким образом, в своей торговой политике стала ориентироваться скорее на углубление интеграции, нежели ее расширение. Тем самым закрепление регионального лидерства рассматривалось в качестве первостепенной задачи, которую необходимо было решить раньше, чем принимать на себя обязательства и участвовать в многостороннем регулировании торговли [Sutyurin et al., 2012].

В свою очередь, действия Бразилии также были направлены на укрепление регионального влияния, что отразилось в инициировании образования УНАСУР. Ее экономическая политика отличалась от экономической политики Мексики и Чили, которые в этот период усилили свое внимание на расширении географии ЗСТ. Для Венесуэлы и других леворадикальных

стран факт зарождения кризиса в развитых странах подтверждал неэффективность существующей рыночной системы, поэтому укреплялась роль государственной власти и расширялись договоры об экономическом сотрудничестве и экономической помощи.

В 2012 г. Россия присоединилась к ВТО и стала рассматривать многостороннюю систему переговоров как основу регулирования международной торговли. С одной стороны, Россия, присоединившись к ВТО, расширила возможности для проведения своей торговой политики, однако, с другой стороны, прежде чем использовать все возможные инструменты, России необходимо было время для адаптации к новым правилам игры.

2008–2013-е годы можно охарактеризовать как некий «переходный период». С одной стороны, он показал, что «разворот» России в сторону Латинской Америки в определенной степени был переоценен, поскольку геополитические интересы не были подкреплены развитием коммерческих взаимосвязей. С другой стороны, кризис выявил проблемы в структуре глобального управления и дисбалансе сил между развитыми и развивающимися странами. На фоне кризисных явлений роль стран с формирующимися рынками стала возрастать, было образовано объединение БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР). Политическое взаимодействие БРИКС позитивно влияло и на развитие экономического сотрудничества России с Бразилией и другими странами региона [Коваль, Пиох, 2017].

Современный этап формирования торговой политики РФ в Латинской Америке

2014-й год открыл новый, «современный этап» развития российско-латиноамериканского сотрудничества. Вновь ряд исследователей начал говорить о «возвращении» России в Латинскую Америку [Davudov, 2014]. В первую очередь это было связано с визитами российского президента на Кубу, в Никарагуа, Аргентину и Бразилию. Кроме того, конфликт на Украине привел к напряженной обстановке в отношениях между Россией и странами Запада. Он был сопряжен с введением санкций большинством развитых стран против России и продовольственного эмбарго со стороны России в ответ. Данные обстоятельства привели к сокращению российской торговли с традиционными партнерами, и России необходимо было переориентировать свои торговые потоки. Таким образом, Латинская Америка приобрела больший интерес для России как с геополитической, так и экономической точек зрения [Яковлев, 2015].

Начиная с 2014 г. можно наблюдать усиление политических контактов между Россией и странами Латинской Америки. К примеру, российско-аргентинские отношения стали значительно укрепляться и приобретать форму стратегического партнерства. Однако, как показывает рис., роста торговли не наблюдалось. С одной стороны, продовольственное эмбарго привело к повышению импорта ряда сельскохозяйственных товаров из Латинской Америки в Россию, вместе с тем кризисная ситуация в российской экономике, вызванная снижением цен на энергоресурсы и последствиями санкционных ограничений, в целом привела к снижению объемов торговли РФ. С другой стороны, российские компании стали переориентироваться в первую очередь на страны Азии [Koval et al., 2018]. Кроме того, в 2014 г. на базе Таможенного союза России, Республики Беларусь и Казахстана был образован Евразийский экономический союз (ЕАЭС), к которому в 2015 г. присоединились Армения и Киргизстан. Россия стала уделять особое внимание развитию региональной интеграции в рамках ЕАЭС, при этом как член ЕАЭС она оставалась не очень активно вовлеченной в процесс создания ЗСТ. Пока было подписано только соглашение о создании ЗСТ между ЕАЭС и Вьетнамом. В ЕАЭС обсуждается возможность заключения ЗСТ с Чили и Перу, но не в ближайшем будущем.

Эта стратегия не совсем совпадает с общемировыми тенденциями. Поскольку Доха-раунд ВТО не оправдал себя, многие ее члены стали переориентироваться на заключение ЗСТ. При этом данные ЗСТ стали носить мегарегиональный характер и регулировать не только торговлю товарами и услугами, но и включать в себя вопросы конкурентной политики, регулирования движения капитала и трансфера прав интеллектуальной собственности и многие другие сферы деятельности, связанные с вопросами торговли. В таком контексте страны Латинской

Америки по-разному выстраивают свою торговую политику. Мексика, Чили, Перу и Колумбия следуют общемировому тренду. Ими были подписаны ЗСТ с большинством своих торговых партнеров, а также в 2013 г. был образован Тихоокеанский альянс. Многие страны Центральной Америки и Карибского бассейна также идут по пути заключения ЗСТ как магистрального направления развития торговых отношений.

Страны — члены МЕРКОСУР переживают определенные проблемы на пути дальнейшего развития региональной интеграции. Весьма небольшое количество ЗСТ было заключено данным региональным блоком. Современный политический и экономический кризис в Бразилии усугубляет сложившуюся ситуацию. Но для Аргентины, Парагвая и Уругвая МЕРКОСУР продолжает играть значимую роль в их торговле. При этом МЕРКОСУР фактически не является единой таможенной территорией, что дает странам-членам определенную степень свободы. Тем не менее их торговая политика формируется в основном на региональном и многостороннем уровнях.

Венесуэла, которая присоединилась к МЕРКОСУР в 2008 г. и фактически вышла из него в 2017 г., сейчас переживает серьезный экономический кризис, что привело к тому, что союз АЛБА стал практически нежизнеспособным. Левый поворот «исчерпал» себя, поэтому страны сейчас находятся в поиске новой модели экономического развития, и их выбор пока непредсказуем.

В завершение стоит отметить, что структура торговли России со странами Латинской Америки на протяжении последних 15 лет не претерпела сильных изменений. РФ поставляет в регион в основном минеральные удобрения и металлы (около 70 %), в то время как латиноамериканские страны экспортируют на российский рынок преимущественно сельскохозяйственную продукцию. При этом в современных условиях не ожидается серьезных изменений в товарной структуре торговли между государствами [Lopez Arevalo, 2018].

Заключение

История развития российско-латиноамериканских торговых отношений позволяет выделить четыре основных ее этапа: 1) 1991–1999-е годы, характеризующиеся спадом сотрудничества, поскольку Россия практически не проводит торговую политику в регионе; 2) этап восстановления торговых отношений в 2000–2008-х годах, но без четкой стратегии их развития; 3) 2009–2013-е годы, переходный период, когда в изучаемых странах трансформировалась торговая политика, однако торговые отношения выстраивались на двустороннем сотрудничестве, Россия формировала стратегическое партнерство с основными странами региона, такими как Бразилия, Аргентина, Куба, Венесуэла и усиливала свое присутствие в регионе; 4) с 2014 г. начинается выстраиваться современный этап российско-латиноамериканских отношений. В данный период наблюдается трансформация торговой политики России под влиянием геополитической ситуации. При этом сам по себе латиноамериканский регион весьма неоднороден, поскольку включает в себя страны с разной экономической структурой и проводимой политикой. Подходы к формированию торговой политики в странах Латинской Америки также весьма разнообразны, что в свою очередь оказывает влияние на торгово-экономические отношения с Россией.

В настоящее время РФ необходимо выстраивать торговую политику по отношению к определенным региональным объединениям и группам стран в Латинской Америке. Это обусловлено, с одной стороны, образованием ЕАЭС и необходимостью координировать свою внешнеторговую политику в рамках данной организации. С другой стороны, анализ эволюции торговой политики в Латинской Америке позволяет выявить определенные особенности в подходах у групп стран региона.

Государства Тихоокеанского альянса преследуют политику «открытого либерализма», и для интенсификации торговых отношений с ними России необходимо прорабатывать возможность заключения соглашений о создании ЗСТ с отдельными его участниками. Это весьма

перспективное направление ввиду динамичного развития рынков данных стран, однако здесь стоит принимать во внимание и существующую высокую конкуренцию. Другое направление торговой политики в регионе — сотрудничество России со странами МЕРКОСУР, с особым вниманием к Бразилии как к региональному лидеру. И, наконец, страны АЛБА стоит также рассматривать как потенциальных партнеров, однако при выстраивании торговых отношений с ними необходимо помнить о весьма большом значении политического взаимодействия как основы экономического сотрудничества. В целом, можно предположить, что Россия будет наращивать свое присутствие в латиноамериканском регионе, при этом не следует переоценивать динамику развития торговых отношений, поскольку скорее стоит говорить о «развороте» РФ в сторону Востока, нежели Западного полушария.

Литература

- Астахов Е. М. 2009. Перспективы развития Латинской Америки и ее место в будущем мироустройстве // Латинская Америка. № 7. С. 32–38.
- Барановский В. Г., Иванова Н. И. (ред.) 2015. Глобальное управление: возможности и риски. М.: ИМЭМО РАН.
- Коваль А. Г. 2018. Перспективы торговли России со странами Тихоокеанского альянса // Международная экономика. № 5. С. 46–56.
- Коваль А. Г., Пиох М. 2017. Страны БРИКС в глобальном экономическом управлении на примере их участия в ВТО // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 2. Экономика. Экология. № 1(38). С. 111–121.
- Яковлев П. П. 2016. Россия и Латинская Америка: параметр стратегического партнерства // Латинская Америка. № 1. С. 5–14.
- Davidov V. M. 2010. Rusia en América Latina (y viceversa). *Nueva Sociedad*. No. 226, pp. 4–12.
- Davydov V. M. 2016. Strategic Partnership in the Context of Russian–Latin American Relations // Herald of the Russian Academy of Sciences. Vol. 86, no. 86 (2). P. 86–93.
- Ellis E. 2016. The New Russian Engagement with Latin America: Strategic Position, Commerce, and Dreams of the Past // Santiago S. (ed.) *Russia in Latin America: Engagement and its Implications for the United States*. New York: Nova Science Publishers. P. 1–78.
- ITC. Trade Map. <http://trademap.org/> (accessed 18.09.2018).
- Kerr W. A., Gaisford J. D. 2007. *Handbook on International Trade Policy*. Cheltenham (UK); Northampton (USA): Edward Elgar.
- Koval A. G., Popova L. V., Sutyurin S. F. 2018. Transformation of the Russian Trade Policy: Pivot to Asia, Focus on China // Исследование развития экономики России по состоянию на 2017 год. Пекин: Центр исследования Народного университета Китая. С. 45–72.
- Koval A. G., Sutyurin S. F. 2012. Rusia en la OMC: perspectivas para América Latina // *Iberoamérica*. No. 4 (67). P. 5–27.
- Lopez Arevalo J. A. 2018. Las relaciones comerciales (intra e interindustriales) de Rusia con América Latina y el Caribe, 2000–2015. *Iberoamérica*. No. 2. P. 68–97.
- Sizonenko A. 2016. The Continuity Factor in Relations Between Russia and Latin America. *International Affairs*. Vol. 62, no. 4. P. 106–115.
- Sutyurin S. F., Lomagin N. A., Sherov-Ignatiev V. G., Trofimenko O. Y., Kapustkin V. I., Nazarova M. V., Lisitsyn N. E. 2012. *Russia's Accession to the WTO: Major Commitments, Possible Implications*. Geneva: International Trade Centre.

References

- Astahov E. M. 2009. Perspektivy razvitiia Latinskoi Ameriki i ee mesto v budushchem miroustroistve. *Latinskaya Amerika*, no. 7, pp. 32–38.

- Baranovskii V. G., Ivanova N. I. (red.) 2015. *Global'noe upravlenie: vozmozhnosti i riski*. M., IMEMO RAN.
- Davidov V. M. 2010. Rusia en América Latina (y viceversa). *Nueva Sociedad*, no. 226, pp. 4–12.
- Davydov V. M. 2016. Strategic Partnership in the Context of Russian–Latin American Relations. *Herald of the Russian Academy of Sciences*, vol. 86, no. 2, pp. 86–93.
- Ellis E. 2016. The New Russian Engagement with Latin America: Strategic Position, Commerce, and Dreams of the Past. Santiago S. (ed.) *Russia in Latin America: Engagement and its Implications for the United States*. New York, Nova Science Publishers, pp. 1–78.
- ITC. Trade Map. <http://trademap.org/> (accessed 18.09.2018).
- Kerr W. A., Gaisford J. D. 2007. *Handbook on International Trade Policy*. Cheltenham (UK); Northampton (USA), Edward Elgar.
- Koval' A. G. 2018. Perspektivy torgovli Rossii so stranami Tihookeanskogo al'iansa. *Mezhdunarodnaia ekonomika*, no. 5, pp. 46–56.
- Koval' A. G., Ploh M. 2017. Strany BRIKS v global'nom ekonomicheskom upravlenii na primere ikh uchastiia v VTO. *Viestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 2. Ekonomika. Ekologiya*, no. 1(38), pp. 111–121.
- Koval A. G., Popova L. V., Sutyryn S. F. 2018. Transformation of the Russian Trade Policy: Pivot to Asia, Focus on China. *Issledovanie razvitiya ekonomiki Rossii po sostoyaniyu na 2017 god*. Pekin, Centr issledovaniia Rossii Narodnogo universiteta Kitaia, pp. 45–72.
- Koval A. G., Sutyryn S. F. 2012. Rusia en la OMC: perspectivas para América Latina. *Iberoamérica*, no. 4 (67), pp. 5–27.
- Lopez Arevalo J. A. 2018. Las relaciones comerciales (intra e interindustriales) de Rusia con América Latina y el Caribe, 2000–2015. *Iberoamérica*, no. 2, pp. 68–97.
- Sizonenko A. 2016. The Continuity Factor in Relations Between Russia and Latin America. *International Affairs*, vol. 62, no. 4, pp. 106–115.
- Sutyryn S. F., Lomagin N. A., Sherov-Ignatiev V. G., Trofimenko O. Y., Kapustkin V. I., Nazarova M. V., Lisitsyn N. E. 2012. *Russia's Accession to the WTO: Major Commitments, Possible Implications*. Geneva, International Trade Centre.

Трофименко О. Ю.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

ИЗМЕНЕНИЯ В МЕТОДОЛОГИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НОРМАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ АНТИДЕМПИНГОВЫХ РАССЛЕДОВАНИЙ: ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИИ

Аннотация:

К настоящему времени в рамках процедуры разрешения споров в ВТО в целом ряде случаев страны, производители которых столкнулись с антидемпинговыми пошлинами, успешно опротестовывали различные методологии и подходы к определению нормальной стоимости товаров. В статье приводится сравнительный анализ подходов Европейского союза к определению нормальной стоимости товара, введенных после 2016 г., и правил Всемирной торговой организации. Автор также дает прогнозы последствий применения таких изменений в отношении продукции российского экспорта.

Ключевые слова:

Европейский союз, методология корректировки затрат, нормальная стоимость товара, Российская Федерация.

Trofimenko Olga Y.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

CHANGES IN THE EU METHODOLOGY OF NORMAL VALUE CALCULATION WITHIN ANTIDUMPING INVESTIGATIONS: POSSIBLE CONSEQUENCES FOR RUSSIA

Abstract:

To date, a number of countries challenged various methodologies and approaches to determining the normal value of goods in anti-dumping investigations within the framework of the WTO dispute resolution procedure. The paper provides a comparative analysis of the European Union approaches to the normal value of goods determination, introduced after 2016, and the rules of the World Trade Organization. The author also tries to understand what would be the consequences of the application of such changes to products of Russian exports.

Keywords:

cost-adjustment methodology, European Union, normal value, Russian Federation.

Введение

Набор инструментов для защиты интересов национальных производителей, применяемых в мире, велик и многообразен. Однако одним из наиболее популярных (по крайней мере среди мер защиты внутреннего рынка, а также в тех случаях, когда невозможно применение санитарных, фитосанитарных и технических барьеров в торговле), являются антидемпинговые меры

Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация российской внешнеэкономической политики в меняющихся геополитических условиях».

The study was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) № 17-02-00688 “Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics”.

[Сутырин и др., 2014]. Так, с момента основания организации и до 31 декабря 2017 г. странами-членами ВТО было инициировано 5 529 антидемпинговых расследования, по итогам которых было введено 3 604 меры, практически каждое десятое расследование и мера приходились на Европейский союз (ЕС), 502 и 325 соответственно. В отношении товаров из Российской Федерации (РФ) за тот же период было введено 122 меры, в том числе 22 со стороны ЕС, т. е. каждая шестая [WTO statistics on anti-dumping, 2017]. Очевидно, что Европейский союз достаточно активен в применении антидемпинговых мер, в том числе и в отношении РФ.

Любое антидемпинговое расследование предполагает наличие серьезной расчетно-экономической части, которая связана с определением так называемой нормальной стоимости и ущерба, причиняемого демпингом. При сопоставлении экспортной цены с нормальной определяется демпинговая маржа, которая служит триггером для установления антидемпинговой пошлины. Для обеспечения лучшей защиты национальных производителей аналогичного продукта у органа расследования может возникнуть соблазн завысить нормальную стоимость, чтобы факт демпинга, а также ущерб от него были очевидными. Поэтому под различными предложениями могут использоваться подходы, которые позволяют практически гарантировать доказательство наличия демпинга, ущерба от него и причинно-следственной связи между ними.

Проведем сравнительный анализ современного законодательства ЕС и ВТО в сфере антидемпинговых расследований, а также имеющуюся судебную практику в отношении подходов к определению нормальной стоимости экспортируемых товаров.

Правила ВТО при проведении антидемпинговых расследований

Каждое антидемпинговое расследование должно проводиться в соответствии с правилами организации, а именно согласно ст. VI Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 (ГАТТ 1994) и Соглашению ВТО по применению ст. VI ГАТТ 1994 (соглашения по антидемпингу, далее — АД соглашение). В частности, в соответствии со ст. 2.1. оно предполагает, что *«предметом демпинга, т. е. как поступивший на рынок другой страны по цене ниже его нормальной стоимости»*, будет товар, экспортная цена которого, *«экспортированного из одной страны в другую, ниже сравнимой цены, устанавливаемой в рамках обычного хода торговли на аналогичный товар, предназначенный для потребления в экспортирующей стране»* [WTO Antidumping agreement]. То есть это означает, что цены внутренних продаж прежде всего должны составлять основу определения нормальной стоимости.

Также, АД соглашение не позволяет отказаться от использования цен внутренних продаж, если только не они удовлетворяют требованиям статьи 2.2.: *«...[в] случае отсутствия продаж аналогичного товара в рамках обычного хода торговли на внутреннем рынке экспортирующей страны, либо когда в силу особой рыночной ситуации или низкого объема продаж на внутреннем рынке экспортирующей страны такие продажи не позволяют провести надлежащее сопоставление, демпинговая маржа определяется путем сопоставления со сравнимой ценой на аналогичный товар, когда он экспортируется в соответствующую третью страну, при условии, что эта цена является представительной, либо с издержками производства в стране происхождения, к которым добавляется разумная сумма административных, торговых и общих издержек, а также прибыли»* [WTO Antidumping agreement].

Если же органу расследования приходится строить нормальную стоимость на основе затратного метода (издержки производства в стране происхождения, к которым добавляется разумная сумма административных, торговых и общих издержек, а также прибыли), он все равно не может пренебрегать использованием данных, содержащихся в бухгалтерской отчетности экспортеров, за исключением случаев, указанных в ст. 2.2.1.1: *«издержки обычно рассчитываются на основе учетных документов экспортера или производителя, в отношении которого ведется расследование, при условии, что такие документы соответствуют общепринятым в экспортирующей стране принципам бухгалтерского учета и достаточно точ-*

но отражают издержки, связанные с производством и продажей данного товара...» [WTO Antidumping agreement].

Кроме того, при АД разбирательствах важным является статус страны-экспортера. Если импортирующая страна признает ее рыночный статус, то обычно нормальная стоимость товара определяется на основе данных, предоставленных производителем или экспортером товара, в отношении которого проводится антидемпинговое расследование. В случае же стран с нерыночной экономикой такая стоимость может определяться на основе цены или рассчитанной стоимости аналогичного товара в подходящей третьей стране с рыночной экономикой [Шпильковская, 2016].

Большинство стран в ВТО имеют рыночный статус, в том числе и Россия, для которой он был предоставлен Европейским союзом еще в 2002 г. (EU, 2002). Этот шаг, теоретически, предоставил российским компаниям значительные преимущества в антидемпинговых процедурах. Предполагалось, что для расчета демпинговой маржи и нормальной стоимости будут в первую очередь приниматься данные от самих компаний. До этого времени Россия не рассматривалась как страна с рыночной экономикой из-за высокой степени влияния государства на отдельные компании. Однако, как и экспортеры некоторых стран с переходной экономикой, отдельные российские компании могли получить рыночный статус на индивидуальной основе, если доказывали, что работают в нормальных условиях рыночной экономики. В таком случае для расчета демпинга использовались учетные данные этих компаний. На практике, тем не менее, российские компании не вполне смогли оценить преимущества участия страны в деятельности ВТО. Это связано прежде всего с тем, что при проведении антидемпинговых расследований старые подходы продолжали преобладать.

Важно отметить, что три страны при присоединении к ВТО согласились на особые процедуры антидемпинговых расследований — Китай, Вьетнам и Таджикистан. В соответствии с протоколами о присоединении при проведении антидемпинговых расследований в отношении производителей этих стран члены ВТО могут оценивать, преобладают ли рыночные условия в определенной отрасли или секторе, производящем аналогичный товар. Если производитель, в отношении которого ведется расследование, не сможет четко показать преобладание рыночных условий, то орган расследования может воспользоваться «методологией, которая не основана на строгом сравнении с внутренними ценами и затратами» и рассчитать нормальную стоимость на основе других данных, в том числе международных цен или цен и издержек в третьей стране. Это положение действовало для Китая в течение 15 лет, но срок его действия истек 11 декабря 2016 г. Закончился срок 31 декабря 2018 г. и для Вьетнама. Таджикистану предстоит мириться с таким подходом до 2 марта 2028 г. [Шпильковская, 2016].

На практике некоторые члены ВТО, в том числе Европейский союз, не всегда основывали определение нормальной стоимости на основе данных компаний, утверждая, что, например, государственное регулирование некоторых стран способствует установлению более низких внутренних цен на те или иные ресурсы, а следовательно, расходы, связанные с их использованием при производстве готовой продукции, не могут представить объективную картину понесенных издержек. Данный подход связан с применением так называемой методологии корректировки расходов, позволяющей, по мнению ЕС, более объективно рассчитать нормальную стоимость товара. В частности, прием, использованный Европейской комиссией при ведении антидемпингового расследования в отношении нитрата аммония и стальных труб из России, заключался в отказе от использования данных о расходах на природный газ, содержащихся в отчетности экспортеров этих товаров, а затем в замене их экспортной ценой, взимаемой Россией за газ с клиентов в Европейском Союзе. Основанием послужила политика государственного регулирования цен на природный газ, предназначенный для внутреннего потребления, что, по мнению ЕК, приводило к значительному снижению внутренних цен по сравнению с экспортными и, таким образом, создавало двойную систему ценообразования на российский газ [Bohanes, Markitanova, 2015].

Россия — не единственная страна с рыночным статусом, производители которой столкнулись с подобным подходом. В системе разрешения споров ВТО зарегистрировано несколько

кейсов, где страны-члены пытаются оспорить правомерность подобных действий. Среди таких споров: DS DS473, European Union — Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Argentina (EU — Biodiesel (Argentina)), и DS480, European Union — Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Indonesia (EU — Biodiesel (Indonesia)). Несколько обособленно в этом списке стоит спор DS516: European Union — Measures Related to Price Comparison Methodologies (EU — Price Comparison Methodologies) в связи с тем, что он касается положений законодательства ЕС в антидемпинговых расследованиях по определению нормальной стоимости товаров, происходящих из стран с «нерыночной экономикой»¹ [WTO Disputes by agreement, 2018]. Итоги данных разбирательств представляют большой практический интерес для РФ. Действительно, выводы органа по разрешению споров в ВТО создают важный прецедент, те же подходы могут быть применены в схожих обстоятельствах².

Россия также инициировала споры, направленные на то, чтобы принудить ЕС использовать в качестве основы для расчета нормальной стоимости товара не методологию корректировки цен, а учетные документы компаний-производителей, отражающие реальные расходы. К ним относятся: DS 474, European Union Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia (European Union — Cost Adjustment Methodologies (Russia)), и DS494, European Union— Cost Adjustment Methodologies and Certain Anti-Dumping Measures on Imports from Russia — Second complaint (European Union — Cost Adjustment Methodologies II (Russia)). Рассмотрим имеющуюся судебную практику в отношении европейской методологии определения нормальной стоимости и новые изменения в законодательстве ЕС в свете судебных разбирательств в ВТО.

К настоящему времени выпущены доклады третейской группы и поддержавшего ее выводы Апелляционного органа в споре DS473, European Union — Biodiesel (Argentina) и третейской группы в споре DS480, European Union — Biodiesel (Indonesia), которые признали принцип применяемой ЕС методологии корректировки цен не соответствующим правилам ВТО. Они указали, что наличие влияния государственного вмешательства не является уважительной причиной для отхода от данных документов производителей в пользу расчета нормальной стоимости на основе суррогатных цен, т. е. в условиях, если бы это влияние отсутствовало.

Существует большая вероятность, что похожие выводы могут быть сделаны, например, и в случае применения органом расследования неискаженных международных цен, а также цен и издержек в репрезентативных третьих странах [Шпильковская, 2016].

Новое в антидемпинговом регулировании ЕС

В антидемпинговом законодательстве в Европейском союзе (ЕС) с 20 июля 2016 г. применяется Регламент (ЕС) 2016/1036 — систематизированная версия оригинального законодательного акта (Регламент (ЕС) № 1225/2009) и его последующие поправки, зафиксированные в Регламенте (ЕС) 2017/2321. По официальной позиции Европейской комиссии, соответствующие изменения произошли в целях обеспечения надлежащего и прозрачного применения правил Соглашения ВТО по антидемпингу. Перемены касаются всех стран-членов ВТО [European Commission, 2017]³.

¹ Примечательно, что Китай направил запрос о консультациях с ЕС 12 декабря 2016 г., на следующий день после того как истек пятнадцатилетний переходный период, предполагавший особые условия для проведения антидемпинговых расследований в отношении китайский товаров.

² Неслучайно Индонезия обратилась к третейской группе приостановить разбирательство по этому спору в ожидании доклада Апелляционного органа по спору DS473 European Union — Biodiesel (Argentina). В случае спора с Индонезией Европейский союз уже не стал подавать апелляцию.

³ Методология определения нормальной стоимости не меняется для тех «стран, которые на дату инициирования антидемпингового расследования не являются членами ВТО и указываются в Приложении 1 Регламента ЕС №2015/755». По состоянию на 01.10.18 к ним относятся лишь Азербайджан, Беларусь, КНДР, Туркменистан и Узбекистан. Изначально в списке находился также Казахстан, который «вышел из группы», став членом организации.

Ключевым в новых условиях является принцип, в соответствии с которым вопрос о рыночном статусе экономики страны-экспортера теряет свою актуальность. При антидемпинговых разбирательствах Европейская комиссия (ЕК) будет решать прежде всего, искажаются ли издержки производителей вследствие государственного вмешательства страны происхождения товара в экономику.

Как уже отмечалось, для членов ВТО демпинговая маржа (разница между экспортной и нормальной ценой) рассчитывается в соответствии со стандартными нормами, зафиксированными в АД соглашения. Однако если внутренние цены и издержки будут искажены в результате вмешательства государства, они не дадут должной основы для сопоставления их с экспортной ценой. В соответствии с новой методологией в тех случаях, когда использование внутренних цен или издержек из-за этих искажений Европейская комиссия сочтет нецелесообразным, будут применяться другие критерии, отражающие так называемые неискаженные издержки производства и продажи. Они могут включать контрольные показатели или соответствующие затраты на производство и продажу, в том числе в соответствующей репрезентативной стране с аналогичным уровнем экономического развития страны-экспортера.

По мнению разработчиков, эта новая методология позволит ЕК установить фактические масштабы демпинга там, где, по ее мнению, существуют искажения. Формально новые правила не направлены против конкретных стран, предполагается, что они будут использоваться тогда, когда в соответствующей экспортирующей стране обнаружатся значительные искажения, связанные с государственным вмешательством и влияющие на цены и издержки производства. Использование обширных формулировок дает органу расследования широкие возможности для обнаружения «значительных искажений для рассматриваемого продукта», причем как в стране в целом, так и в отдельном секторе [Шпильковская, 2016].

Вмешательство государства может иметь место, например, в тех случаях, когда на рынке присутствует большое число фирм, действующих под контролем или руководством властей экспортирующей страны. Согласно ст. 2 пара 6 (b), «[c]ущественными ... являются те искажения, которые возникают при отражении цен или затрат, включая затраты, которые возникают в тех случаях, когда сообщаемые цены или затраты, включая стоимость сырья и энергии, не являются результатом действия свободных рыночных сил, поскольку на них оказывает влияние значительное государственное вмешательство». При оценке наличия значительных искажений следует учитывать, в частности, потенциальное воздействие одного или нескольких из следующих элементов:

- *данный рынок в значительной степени обслуживается предприятиями, которые находятся в государственной собственности, действуют под контролем, политическим надзором или руководством властей экспортирующей страны;*
- *государственное присутствие в фирмах, позволяющее государству вмешиваться в цены или издержки;*
- *имеет место государственная политика или меры, дискриминирующие отечественных поставщиков или иным образом влияющие на свободные рыночные силы;*
- *дискриминационное применение или ненадлежащее исполнение законодательства в сфере банкротства, корпоративного или имущественного права;*
- *искажение расходов на заработную плату;*
- *доступ к финансированию, предоставляемому учреждениями, которые осуществляют цели государственной политики или иным образом не действуют независимо от государства [Regulation (EU) 2017/2321].*

Новые изменения переложат часть бремени доказательства наличия демпинга от европейских компаний на ЕК. Согласно правилам ВТО, антидемпинговое разбирательство начинается с момента получения жалобы от отечественной отрасли в отношении демпинговых поставок из определенных стран. Именно представители компаний собирают первоначально всю информацию, необходимую для расследования. В новых условиях ЕК намерена готовить и пу-

бликовать доклады с описанием конкретных условий рынка, существующих в той или иной стране или секторе. Эти доклады и доказательства, на которых они основаны, могут стать частью любого антидемпингового расследования и будут общедоступны. Промышленность ЕС может также использовать информацию из этих докладов при подаче жалобы или просьбы о пересмотре АД меры [Regulation (EU) 2017/2321]. В настоящее время на сайте Еврокомиссии опубликован только один такой доклад, посвященный Китаю.

В подходе к АД разбирательствам новой является также ориентация ЕС на существующие в стране-экспортере социальные и экологические стандарты. В частности, если Комиссия имеет выбор между несколькими соответствующими представителями стран с уровнем экономического развития, аналогичным уровню страны-экспортера, попавшей под разбирательство, при отборе будет учитываться уровень социальной и экологической защиты в стране-источнике [Regulation (EU) 2017/2321].

Рассмотренные нововведения не являются исчерпывающими. Они не относятся исключительно к определению нормальной стоимости, их перечень более широк (например, обход АД мер через создание простых сборочных производств — проблема, которую ЕС поднимает в ВТО, но по которому консенсус еще не достигнут, или подходов к установлению размеров АД пошлины, мораторий на пересмотр действующих мер и др.). Однако эти и другие сюжеты — предмет дополнительного исследования.

Изменения в антидемпинговом законодательстве ЕС вызывают множество вопросов у специалистов в сфере применения мер защиты внутреннего рынка.

Во-первых, почему ЕК хотела бы отойти от базовых принципов? Представляется, потому, что список стран с нерыночной экономикой существенно сократился, стандартные правила антидемпинговых расследований должны применяться к производителям с существенно более низкими издержками, чем у производителей аналогичных товаров стран ЕС. Вариантом защиты в таких условиях могут стать специальные защитные меры, но они крайне непопулярны.

Во-вторых, если новая политика игнорирует формальный статус рыночной экономики и вместо этого сосредоточивается на том, искажаются ли цены и издержки в результате государственного вмешательства, действительно ли имеет место новый подход или это только попытка завуалировать старые принципы под эгидой нового регламента [Lester, 2017]? Или Еврокомиссия пытается обеспечить себе большую свободу действий, не опираясь на обязательства, данные ранее другим странам?

В-третьих, интересный аспект — ссылка на «плохие социальные и экологические стандарты». К настоящему времени не совсем понятно, каким образом при отборе репрезентативной страны с аналогичным уровнем экономического развития будет учитываться уровень социальной и экологической защиты. Какой уровень стандартов она должна иметь по сравнению со страной-экспортером? Как учет этих стандартов отразится на проведении расчетов? Что именно составляет основу для учета данных факторов в данном контексте [Lester, 2017]? Здесь Еврокомиссии пока предоставляется большая свобода творчества.

В-четвертых, насколько предложенные подходы соответствуют правилам ВТО? Представляется, что не соответствуют.

В-пятых, имеется ли в Европейской комиссии понимание того, что новые меры, заложенные в антидемпинговом законодательстве ЕС, могут быть успешно оспорены? Представляется, что понимают.

Тогда возникает главный вопрос: с чем могут быть связаны подобные изменения? Кому они выгодны? Очевидно, что новые изменения в подходах к проведению антидемпинговых расследований появились в ответ на понимание уязвимости действовавших ранее приемов. Поэтому, возможно, ЕС пытается создать новые механизмы, которые позволили бы Еврокомиссии применять «новое», еще не оспоренное антидемпинговое законодательство для защиты национальных производителей. Пройдут долгие месяцы, прежде чем кто-либо из членов ВТО сможет оспорить их в ОРС. Соответственно можно говорить об усилении защиты европейских компаний.

С усилением защиты связана и идея готовить доклады, которые можно использовать при инициировании антидемпинговых расследований. Вполне возможно, что такая практика не будет оспорена в ВТО, так как данные доклады носят информационный характер (хотя могут побудить отечественную отрасль к активным действиям).

Сама Всемирная торговая организация находится в настоящее время в состоянии достаточно глубокого кризиса, одним из аспектов которого является желание некоторых стран изменить систему разрешения споров в ВТО. Так, США блокируют назначение судей в постоянно действующий Апелляционный орган [Мосты, 2018], что может в будущем препятствовать его работе.

Заключение

Представляется, что ЕС хотел бы иметь возможность отступления от базовых правил ВТО при проведении АД расследований и совершенно сбросить со счетов рыночный/нерыночный статус страны и руководствоваться другими обстоятельствами. Вполне возможно, что новые правила будут оспорены в органе по разрешению споров в ВТО, однако на это уйдет время. И если производители не из ЕС будут нести дополнительное налоговое бремя, отечественные компании получат дополнительную защиту.

Россия может столкнуться с тем, что в отношении ее производителей будут использоваться новые правила. Нужно готовиться к тому, что Европейская комиссия вместо использования бухгалтерской отчетности российских компаний будет опираться на данные других рынков.

Литература

- Коваль А. Г., Сутырин С. Ф., Трофименко О. Ю. 2014. Защита национальных производителей в рамках ВТО // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. Вып. 1. С. 53–70.
- Мосты. 2018. Члены ВТО озабочены ситуацией с выбором новых членов Апелляционного органа ВТО. <https://www.ictsd.org/bridges-news> (дата обращения: 06.03.2018).
- Шпильковская Н. 2016. Европейская комиссия предложила изменить антидемпинговые правила: ловушка расставлена на всех сразу. <https://www.ictsd.org/bridges-news> (дата обращения: 13.12.2016).
- Bohanes J., Markitanova A. 2015. A few reflections on DS474 and the intersection of Russia's domestic energy policies and the EU's anti-dumping cost replacement methodology // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. Вып. 2. С. 72–89.
- EU. 2002. EU announces formal recognition of Russia as “Market Economy” in major milestone on road to WTO membership. IP/02/775. Brussels, 29 May. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-02-775_en.htm (accessed 18.09.2018).
- European Commission. 2017. Fact Sheet. The EU's new trade defence rules and first country report. Brussels, 20 December. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-5377_en.htm (accessed:18.09.2018).
- European Union — Anti-Dumping Measures on Biodiesel from Argentina –AB-2016-4. Report of the Appellate Body. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/473abr_e.pdf (accessed 18.09.2018).
- Lester S. 2017. The EU's New Anti-Dumping Calculation Methodology. <http://worldtradelaw.typepad.com/ielpblog/2017/10/the-eus-new-anti-dumping-calculation-methodology.html> (accessed 18.09.2018).
- Regulation (EU) 2016/1036 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union. <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/e0dcca38-3e84-11e6-af30-01aa75ed71a1/language-en> (accessed 18.09.2018).
- Regulation (EU) 2017/2321 Of The European Parliament And Of The Council of 12 December 2017 amending Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union and Regulation (EU) 2016/1037 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Union. <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/740f1ede-e494-11e7-9749-01aa75ed71a1/language-en> (accessed: 18.09.2018).

WTO Disputes by agreement. 2018. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm (accessed 18.09.2018).

WTO statistics on anti-dumping. 2017. https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm. (accessed: 18.09.2018).

References

Bohanes J., Markitanova A. 2015. A few reflections on DS474 and the intersection of Russia's domestic energy policies and the EU's anti-dumping cost replacement methodology. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika*, iss. 2, pp. 72–89.

EU. 2002. *EU announces formal recognition of Russia as "Market Economy" in major milestone on road to WTO membership*. IP/02/775. Brussels, 29 May. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-02-775_en.htm (accessed 18.09.2018).

European Commission. 2017. *Fact Sheet. The EU's new trade defence rules and first country report*. Brussels, 20 December. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-5377_en.htm (accessed 18.09.2018).

European Union — Anti Dumping Measures on Biodiesel from Argentina. AB-2016-4. Report of the Appellate Body. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/473abr_e.pdf (accessed 18.09.2018).

Koval' A. G., Sutyryn S. F., Trofimenko O. Yu. 2014. Zashchita nacional'nyh proizvoditelei v ramkah VTO. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika*, iss. 1, pp. 53–70.

Lester S. 2017. *The EU's New Anti-Dumping Calculation Methodology*. <http://worldtradelaw.typepad.com/ielpblog/2017/10/the-eus-new-anti-dumping-calculation-methodology.html> (accessed 18.09.2018).

Mosty. 2018. *Chleny VTO ozabocheny situaciei s vyborom novykh chlenov Apelliacionnogo organa VTO*. <https://www.ictsd.org/bridges-news> (accessed 3.03.2018).

Regulation (EU) 2016/1036 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union. <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/e0dcca38-3e84-11e6-af30-01aa75ed71a1/language-en> (accessed 18.09.2018).

Regulation (EU) 2017/2321 Of The European Parliament And of The Council of 12 December 2017 amending Regulation (EU) 2016/1036 on protection against dumped imports from countries not members of the European Union and Regulation (EU) 2016/1037 on protection against subsidised imports from countries not members of the European Union. <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/740f1ede-e494-11e7-9749-01aa75ed71a1/language-en> (accessed 18.09.2018).

Shpil'kovskaya N. 2016. *Evropeiskaia komissiiia predlozhila izmenit'*. <https://www.ictsd.org/bridges-news> (accessed 13.12.2016).

WTO Disputes by agreement. 2018. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm (accessed 18.09.2018).

WTO statistics on anti-dumping. 2017. https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm (accessed 18.09.2018).

Sokolovska Olena

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

Thiel Meryl

*Sciences-Po Aix-en-Provence,
25 rue Gaston de Saporta Aix-en-provence, France*

THE ASIATIC RACE FOR NATURAL RESOURCES: DO CHINA AND RUSSIA COMPETE IN THE ARCTIC REGION?

Abstract:

The paper provides brief analysis of the exploration of natural resources in the Arctic region by key stakeholders. The authors estimate the increasing presence of China in the Arctic region with the challenges it poses to Russian geoeconomic interests in the context of “pivot to the East” because of economic sanctions.

Keywords:

Arctic region, Russia, China, international relations, natural resources, economic sanctions, Ice Silk Road.

Introduction

The Arctic is a territory of around 4 million inhabitants, comprised of the northern pole, most territories continental shelves and exclusive economic zones of the eight countries — Russia (largest Arctic border), Canada, the United States (Alaska), Norway, Denmark (including Greenland and the Faroe Islands), Iceland, Sweden, and Finland. Further than being an ice-ocean, the main specificity of this shared place is to be one of the last and most extensive ocean wilderness in the world, which means that it is one of the biggest current challenge countries have to face in order to realize a sustainable use of its biodiversity.

Modern Russian and foreign research analyzes different aspects of cooperation between Russia and China, notably cooperation in the Arctic zone [see for example, Røseth, 2014; Sergunin, Konyshov, 2014; Sørensen, Klimenko, 2017; Sutyurin et al., 2017].

Now the situation in the area of cooperation in the Arctic region develops rapidly due to both scientific and technological progress — from the one side, and proactive Chinese policy in this region — from other side. The case becomes more complicated because of economic sanctions, imposed by EU, USA and other Western countries against Russia, encouraging the need for diversification of Russia’s trade partners.

The article aims to analyze the increasing presence of China in the Arctic region and institutionalization of the Ice Silk Road and also to outline the challenges which it poses to Russian geoeconomic interests in the context of “pivot to the East” resulting from economic sanctions. The paper is a starting point for further study intended to develop the strategy of optimization of Russia’s economic behavior as a target country of sanctions, which takes into consideration the opportunity to switch Russian trade and economic relations to the East and feasible restriction of activities of Asian countries in Arctic region in order to minimize geoeconomic risks and to stand for rational protectionism.

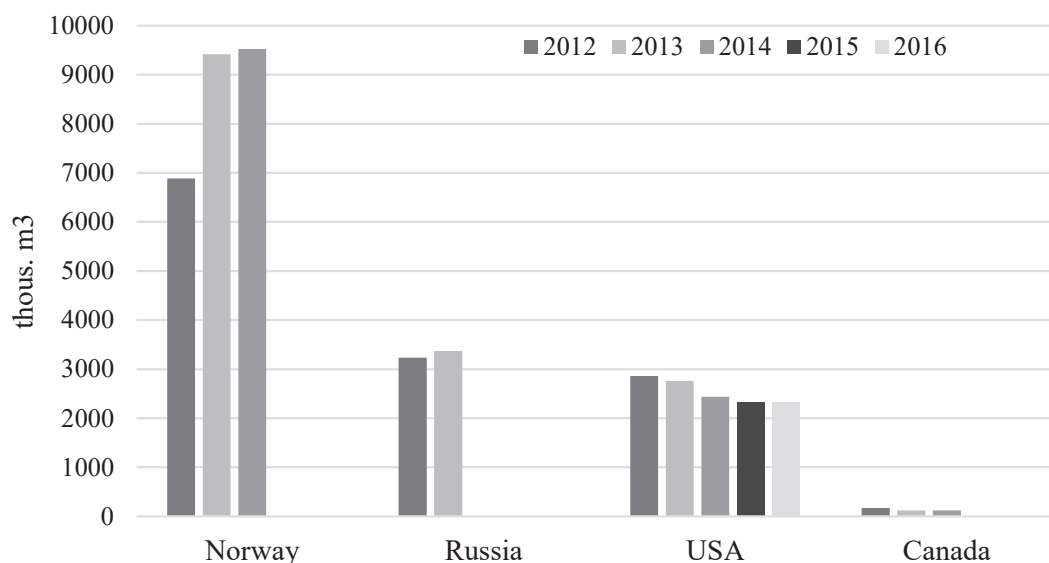
The paper is structured as follows. The first part provides brief analysis of the exploration of natural resources in the Arctic region by leading stakeholders. The second part investigates the increasing presence of China in the Arctic region and outlines the challenges in the context of “pivot to the East”, taking into account the need to protect national geoeconomic interests, notably in the Arctic region.

1. Exploration of natural resources in the Arctic region

Since 2007, Russia is claiming its revindication on the Arctic. Taking into account that Russia's economy is heavily based on the exploitation of natural resources, the Arctic is considered the one of the strategic zones. The need for development of the Arctic region is determined not only environmental purposes, but the geoeconomic and geopolitical issues it represents for bordering countries as well.

Let's briefly analyze the current situation with natural resource extraction in the region. The Arctic contains a wealth of petroleum, mineral resources and fishes. Currently, the region produces about 10 % of the world's oil and 25 % of its natural gas. The Russian Arctic contains about 80 % of this oil and virtually all of the natural gas. Other leading producers are Arctic Canada, Alaska, and Norway. According to the estimations of Russian natural resources, 40 % of gold, 47 % of platinum metals, 100 % of indigenous diamonds as well as the vermiculite are concentrated in the Arctic region. A half of all Russian coal, nickel, tin, cobalt, tungsten, mercury, and apatite are also concentrated in the Russian Arctic.

The economics of the circumpolar Arctic areas is based primarily on large-scale exploitation of natural resources. According to the estimations, the Arctic has 1,669 trillion ft³ of natural gas, that is equal to 24,3 % of the world's current known reserves, or 500 % of U.S. reserves, 99 % of Russia's reserves, or 2,736 % of Canada's natural gas reserves. Fig. 1 presents dynamics of natural gas production in the Arctic region by four leading countries: Norway, Russia, USA, and Canada.



Note: Data for Russia for 2014 are not available.

Fig. 1. Natural gas production in Arctic region, 2012–2016 (latest available data).

Authors based on [Natural Ocean Economic Program].

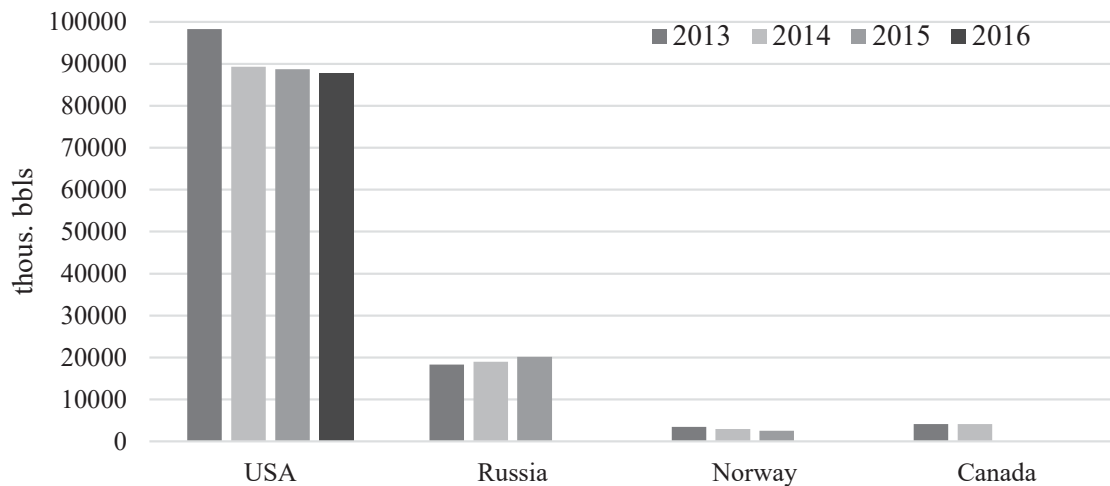
Norway is the leading gas production country in the region — the output is more than 3 times higher than the production of Russia and of USA.

The Arctic has 90 billion barrels of oil that is yet to be discovered. That is equal to 5,9 % of the world's known oil reserves — about 110 % of Russia's current oil reserves, or 339 % of U.S. reserves. Fig. 2 presents data for oil production in the Arctic region by USA, Russia, Norway, and Canada.

The situation differs from natural gas production: the USA is the leading oil producer in the region; the use of latest oil equipment and technologies is one of the key contributing factors.

When it comes to the mineral resources, other than hydrocarbons and natural gas, Sweden and Finland also take part in the extraction of it in Arctic (fig. 3).

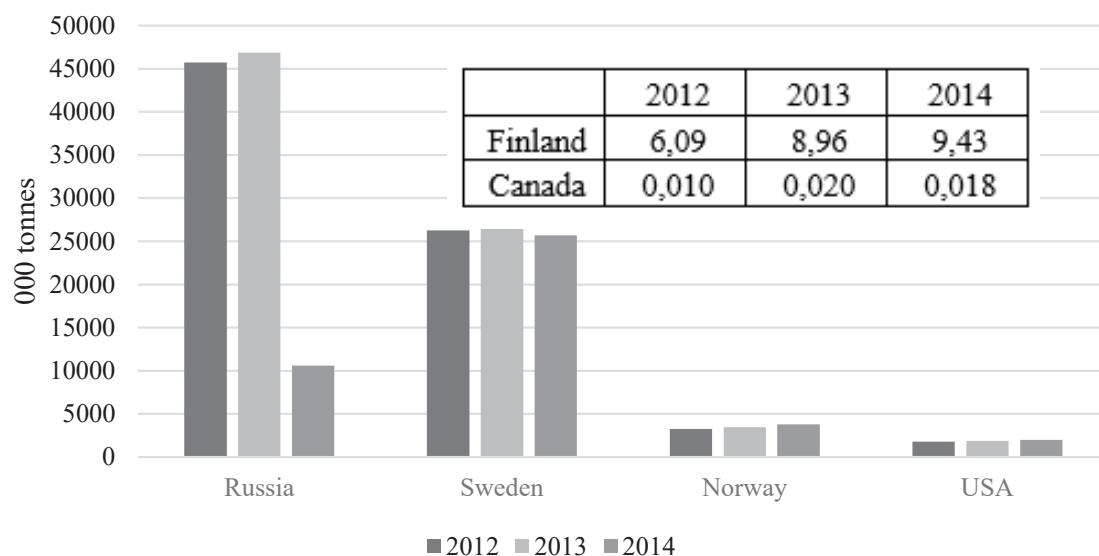
Regarding the structure of mineral resources, Sweden extracts primarily copper and iron ore concentrate, Canada — gold, iron ore and silver, USA — gold, lead concentrate, silver, zinc and zinc concentrate, Norway — iron ore concentrate, Finland — gold and nickel. Russia extracts the variety of mineral resources, including diamonds, aluminum, iron ore concentrate, coal, copper, apatite.



Note: Data for Canada for 2015 are not available.

Fig. 2. Oil production in the Arctic region, 2013–2016 (latest available data).

Authors based on [Natural Ocean Economic Program].



Note: the data include the set of mineral resources and its structure differs by year.

Fig. 3. Extraction of mineral resources (other than hydrocarbons and natural gas) in the Arctic region, 2012–2014 (latest available data).

Authors based on [Natural Ocean Economic Program].

The main living marine resources in the Arctic region are fisheries. Fig. 4 presents shares of fisheries, harvested by countries in the Arctic region in 2014.

The harvesting of fish in the Arctic region is now regulated by the Declaration concerning the Prevention of Unregulated High Seas Fishing in the Central Arctic Ocean, which can be seen as the latest development in a so-called “Arctic Ocean coastal state process” on the regulation and management of Arctic Ocean fisheries. Elaborated by the so-called Arctic Five — *Canada, Norway, Russia, Denmark (Greenland and the Faroe Islands), the USA* — reached the agreement with officials from the major fishing powers — *Iceland, Japan, South Korea, China and the EU* — during the sixth round of negotiations in Washington D. C. It illustrates the importance of fisheries for global trade and thus the necessity to regulate Arctic fisheries practices, considering that Russia can play a decisive role in this new context. However, since 2011, according to the estimations, over 8 mln tons of fisheries have been harvested from Arctic waters each year for commercial, artisanal, subsistence, and recreational uses. In October 2018 the new Arctic fishing agreement is planned to be signed in Greenland between

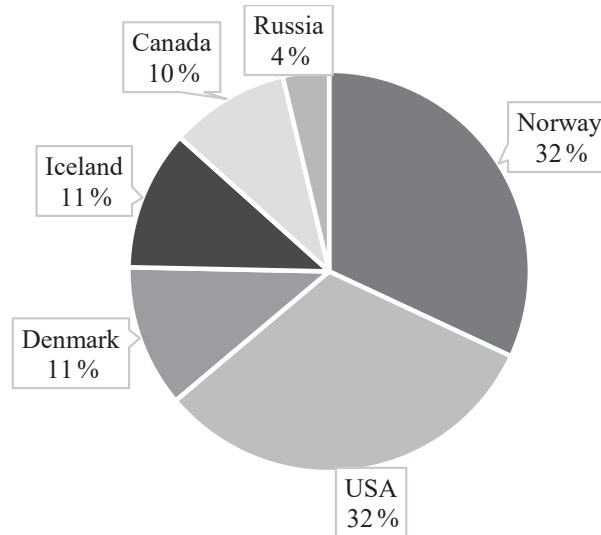


Fig. 4. Shares of fisheries harvested in the Arctic region, 2014 (latest available data).

Authors based on [Natural Ocean Economic Program].

Canada, Denmark, Norway, Russia and the USA, Iceland, Japan, China, South Korea (largest fishing nations) — and the EU. The main goal is to prevent commercial fishing in the central Arctic Ocean for at least 16 years in order to protect the existing marine ecosystem of the region.

China is especially interested in such projects, being the main investor in activities, related to the infrastructure development, production of hydrocarbons and harvesting of fish in the region. Other Asian countries — potential investors, enshrined their priorities in the Arctic (Japan and South Korea), are influenced more by U.S. external policy.

II. China's Arctic strategy and challenges for Russia

Until recently, the Chinese Arctic strategy becomes a reality. In 2009, according to the official claims of Chinese government, China had “no Arctic policy” [Alexeeva, Laserre, 2013]. But in 2017 the “Vision for Maritime Cooperation under the Belt and Road Initiative”, which summarized the existed initiatives of jointly building the Silk Road Economic Belt and the Maritime Silk Road appeared. It was the first official confirmation of Chinese participation in Arctic affairs, including *inter alia* the intention of Chinese enterprises to take part in the commercial use of the Arctic route and to join in sustainable exploration of Arctic resources in a responsible way [Vision for Maritime Cooperation, 2017].

In January 2018 the Chinese State Council Information Office published a white paper “China's Arctic Policy”. The Paper highlighted that many polar issues are now impacting China directly: from climate change to the exploration for and exploitation of natural resources, to the development of Arctic shipping routes, and also active participation Arctic governance and international cooperation at the global and regional levels as well as at the bilateral and multilateral levels [China's Arctic Policy, 2018]. So, China has been positioned itself as an active Arctic contributor and a significant stakeholder in Arctic affairs, demonstrating growing economic and political integration in the region.

Even though China is not in the list of Arctic states, it is already geographically posed itself as a “Near-Arctic State”, *inter alia* through softest strategies: in order to support and finance the exploitation of natural resources some Chinese agreements with Iceland and Norway had been implemented in the Dreki zone. The fact is that in China the demand for natural gas will increase from the by 2030 while 15 % of the Chinese trade will depend on the New Silk Road project [China's Stakes in the Russian Arctic, 2018]. Hence, it is not surprising to note that China is asserting its growing involvement in the liquefied natural gas project on the Yamal Peninsula in the Arctic Zone of the Russian Federation.

In December 2015, the meeting between Chinese and Russian heads of government advocated cooperation in Arctic navigation. It was stated for the first time that both countries would work together in order to develop the sea route along the Russian Arctic coast into a commercial sea route. It means that, first, China is undoubtedly dependent on maritime roads, and, second, the country will need to enhance its maritime ambitions finding another way to exchange natural resources. In this context, Russia seems to be the perfect partner: its Arctic territory coupled with its natural resources based economy make the country a decisive actor to trade with for Chinese ambitions. The recent Chinese New Silk Road project should be, thus, analyzed adding-on the Ice Silk Road project. One of the first step of this Arctic cooperation is the Yamal LNG project, which will diversify China's energy sources and will contribute to the country's transition from coal to gas energy consumption.

Recently, China has become obsessed with the idea of replacing coal with natural gas. And the quest for stable natural gas supplies has become one of the main tasks for China's foreign policy. By 2020 non-fossil-based energy sources are supposed to account for 15 % of total consumption, and the share of coal will drop below 58 % [China's Stakes in the Russian Arctic, 2018]. This project is a major strategical tool for China. Considering the rising competition from Qatar, Australia and the United States it is a big one for Russia as well. Today it is essential for the country to find alternatives for its export industry. Moreover, it is a message to the international society: despite sanctions Russia is capable of replacing Western lenders and finding other financial and technological resources to accomplish its goals. One of the first step of the Ice Silk Road is the construction of the LNG train, a joint project between the Russian company Novatek (50,1 %), French company Total (20 %), China National Petroleum Corp. (20 %), and Chinese Silk Road Fund (9,9 %). The initial capacity of the first train is 5,5 mln tons per year, while the ultimate production will reach 16,5 mln tons per year [China's Stakes in the Russian Arctic, 2018].

Such projects are of particular importance in the framework of anti-Russia economic sanctions, posing simultaneously new challenges coming from increasing presence of China in the Arctic region.

The vulnerability to economic sanctions is determined by weaknesses of the national economy, coming from needs in investment and cheap money, dependence from the world financial system, the main institutions of which are concentrated in EU and USA, and also from deliveries of high-tech equipment, notably in the sector of extraction and processing of mineral resources and hydrocarbons. According to Nureev and Busygin the domestic oil and gas companies depend mainly on the pump-and-compressor equipment, catalysts and software imported from China and South Korea. They have lower quality compared to the US one, the export of which is prohibited due to sanctions [Nureev, Busygin, 2017]. The experts of Analytical Center for the Government of the Russian Federation also underline challenges of exports from Asia based on quality of modern oil and gas equipment and technologies [Sektoral'nye sankcii, 2015]. The foregoing becomes one of the main prerequisites to diversification of trade relations, so-called "Russia's pivot to the East".

In the context of new challenges imposed by sanctions for key budget revenue generating sectors of Russian economy, the special emphasis is focused on Arctic as a region with high production potential of natural resources. However, large Asian economies are also interested in spread of their geoeconomic influence in this region.

Conclusion

There is a relevant presence of natural resources reserves in Russian Arctic which makes this geographical zone a decisive one in the geopolitical Russian strategy. However, if this "natural gift" makes the country powerful, at the same time it is a way to make the country more vulnerable and dependent on stale-dated resources.

According to the Montego Bay Convention Russia has in the Arctic legitimacy and it is trying to find a way to maximize its global strategy. Actually the Arctic zone is both a challenge and an issue for Russia. The relations with China are oscillating between partnership and competitiveness. While Russia is still in a tense situation with European countries (and more broadly with Western countries).

In the framework of international sanctions the current situation requires finding trade-off between switch of Russian trade and economic relations to the East, and feasible restriction of activities of Asian countries in Arctic region in order to stand for rational protectionism. The given article is a starting point for the study aimed to develop the strategy of optimization of Russia's economic behavior as a target country of sanctions, which takes into consideration the opportunity to diversify trade partners — on the one hand, and the requirement to protect national geoeconomic interests — on the other hand.

References

- Alexeeva O., Laserre F. 2013. *La Chine en Arctique?* Diploweb. <https://www.diploweb.com/La-Chine-en-Arctique.html> (accessed 18.09.2018).
- China's Arctic Policy. 2018. *The State Council Information Office of the People's Republic of China*. <http://www.scio.gov.cn/zfbps/32832/Document/1618243/1618243.htm> (accessed 18.08.2018).
- China's Stakes in the Russian Arctic*. 2018. <https://thediplomat.com/2018/01/chinas-stakes-in-the-russian-arctic> (accessed 18.09.2018).
- Natural Ocean Economic Program*. <http://www.oceaneconomics.org> (accessed 18.09.2018).
- Nureev R. M., Busygin E. G. 2017. Ekonomicheskie sankcii protiv Rossii: kratkosrochnye i srednesrochnye posledstviia dlia neftianoi i gazovoi promyshlennosti. *Voprosy regulirovaniia ekonomiki*, vol. 8, no. 3, pp. 7–22.
- Røseth T. 2014. Russia's China Policy in the Arctic Strategic Analysis. *Commerce, Governance and Policy*, vol. 38, no. 6, pp. 841–859.
- Sektoral'nye sankcii: god spustia. 2015. *Energeticheskii byulleten'*, avgust, no. 27 (Analiticheskii centr pri Pravitel'stve Rossiiskoi Federacii).
- Sergunin A., Konyshchev V. 2014. Russia in search of its Arctic strategy: between hard and soft power? *The Polar Journal*, vol. 4, no. 1, pp. 69–87.
- Sørensen C., Klimenko E. 2017. Emerging Chinese-Russian cooperation in the Arctic. Possibilities and constraints. *SIPRI Policy Paper*, no. 46. <https://www.sipri.org/sites/default/files/2017-06/emerging-chinese-russian-cooperation-arctic.pdf> (accessed 18.09.2018).
- Sutyryn S., Koval A., Popova L. 2018. Transformation of the Russian trade policy: pivot to Asia, focus on China. *Issledovanie razvitiia ekonomiki Rossii po sostoianiiu na 2017 god*. Pekin, Centr issledovaniia Rossii Narodnogo universiteta Kitaia, pp. 45–72.
- Vision for Maritime Cooperation under the Belt and Road Initiative*. 2017. http://www.xinhuanet.com/english/2017-06/20/c_136380414.htm (accessed 18.09.2018).

Плешивцева А. А.

*Южный федеральный университет,
Российская Федерация, 344006, Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42*

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЗОЛОТА В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Аннотация:

Важным инструментом, определяющим финансовую стабильность государства, является золото. Россия входит в десятку стран-лидеров по добыче золота. Цель данного исследования — выявить влияние санкционных мер, действующих в настоящее время в отношении России, на развитие российского рынка золота и деятельность главных его игроков — золотодобывающих компаний.

Ключевые слова:

международные санкции, золотодобывающая промышленность, российский рынок золота, экспорт золота, азиатский рынок золота.

Pleshivtseva Anna A.

*Southern Federal University,
105/42, Bolshaya Sadovaya str., Rostov-on-Don, 344006, Russian Federation*

EVOLUTION OF THE RUSSIAN GOLD MARKET IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ECONOMIC SANCTIONS

Abstract:

Gold is an important instrument that determines the financial stability of the country. Russia is one of the top-ten countries in the world in the terms of gold mining. The paper aims to study the impact of the anti-Russian sanctions on the Russian gold market development and the activities of its main players — gold mining companies.

Keywords:

International sanctions, gold mining industry, Russian gold market, gold export, Asian gold market.

Введение

В марте 2014 г. после добровольного вхождения Крыма в состав Российской Федерации, США и ряд стран Евросоюза, а также Австралия, Новая Зеландия и Канада ввели первый пакет санкций против России. Последующее расширение санкций в течение 2014 г. было связано с трагическими событиями на Востоке Украины. В самом начале санкции предусматривали замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включенных в специальные списки; запрет на ввоз продукции компаниям из России; разрыв деловых отношений с лицами и организациями, включенными в санкционные списки. Помимо указанных ограничений, было также предпринято сворачивание контрактов с российскими организациями. До настоящего момента санкции только увеличиваются, а значит, претензии, предъявленные России нарастают. Санкции носят как экономический, так и политический характер.

Цель данного исследования — проанализировать влияние санкционных мер, действующих в настоящий момент в отношении России, на развитие российского рынка золота.

Основные результаты

Президент РФ В. В. Путин 18 сентября 2015 г. на заседании Госсовета РФ затронул вопрос о деятельности Всемирной торговой организации, членом которой является Россия, назвав западные санкции против нашей страны нарушением базовых принципов ВТО, таких как принцип равенства условий доступа стран к рынкам, режим наибольшего благоприятствования в торговле, а также принцип свободной и справедливой конкуренции [Гацалов и др., 2016].

Конечно, санкции оказали значительное влияние на все структурные составляющие экономического развития и экономической безопасности, как России, так и стран, объявивших санкции. В связи с этим произошло значительное снижение экономического роста, товарооборота и развития высокотехнологичных отраслей. Несмотря на общий негативный тренд, позиции Российской Федерации в мире в качестве производителя золота укрепляются из года в год даже вопреки экономическим санкциям, хотя данный факт вызывал опасения у игроков рынка золота, и из-за обновленной денежной политики США ожидалось изменение мировых цен на золото [Вестник золотопромышленника, 2018].

В третьем квартале 2018 г. чистая покупка золота центральными банками мира составила 148,4 т, что на 22 % больше, чем в 2017 г. Это самый высокий уровень чистых покупок с 2015 г. Самыми активными из центральных банков были банки России, Турции и Казахстана (рис. 1).

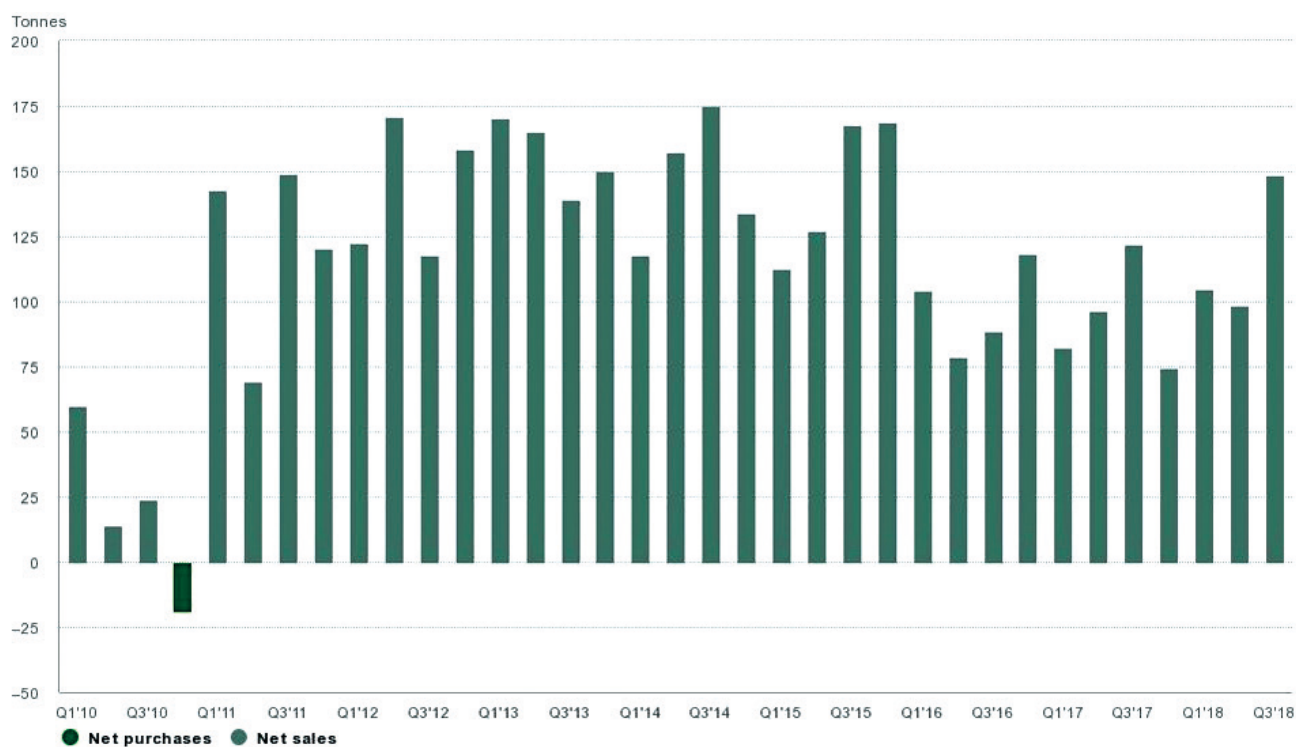


Рис. 1. Чистые покупки золота центральными банками мира по кварталам с 2015 г., в тоннах

Диаграмма построена по данным Metals Focus, GFMS, Thomson Reuters, World Gold Council.

В 2016 г. Россия находилась на втором месте среди государств-золотодобытчиков по показателю извлеченного из недр металла (табл. 1).

Производство золота в России по итогам января 2018 г. по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. выросло на 10,7 %, до 15,67 т (табл. 2).

Большинство золотодобытчиков, несмотря на санкции, сообщают об увеличении производства золота. Так компания Polymetal International plc, зарегистрированная на острове Джерси, ведет добычу и геологоразведку в четырех регионах России: Магаданской и Свердловской областях, Хабаровском крае и на Чукотке, а также в Казахстане и Армении. Ее выручка в первом полугодии 2018 г. выросла на 16 %, до 789 млн долл. по сравнению с первым полугодием 2017 г. в основном за счет роста производства в золотом эквиваленте на 11 %. Объем продаж

Рейтинг крупнейших государств-золотодобытчиков

Страны	Место в мире по годам						
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Китай	1	1	1	1	1	1	1
Австралия	2	2	2	2	2	2	3
Россия	5	4	4	3	3	3	2
США	3	3	3	4	4	4	4
Перу	6	6	5	5	5	5	5
Канада	8	8	7	7	7	6	6
ЮАР	4	5	6	6	6	7	7
Индонезия	7	7	10	9	9	8	8
Мексика	10	10	8	8	8	9	9
Гана	9	9	9	10	10	10	10

Источники: [Вестник золотопромышленника, 2018].

Таблица 2

Аффинажное производство золота, в тоннах

Производство	Дата (месяц, год)			
	январь 1917 г.	январь 1918 г.	Изменение, в %	2017 г.
Добыча	10,58	12,260	+ 15,88	253,90
Попутное производство	1,41	0,924	- 34,47	16,40
Вторичное (из ломов и отходов)	2,17	2,490	+ 14,75	36,60
ВСЕГО	14,16	15,674	+ 10,66	306,90

Источники: [Официальный сайт Центрального банка России].

золота составил 445 тыс. унций, увеличившись на 17 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [Отчет о финансовых результатах компании «Полиметалл»...]. Средние цены реализации золота в целом соответствовали динамике рыночных цен: цена реализации золота выросла на 6 % по сравнению с аналогичным периодом 2017 г.

Компания Polyus Gold (ПАО «Полюс») по итогам второго квартала 2018 г. показала объем реализации золота в размере 531 тыс. унций, увеличив его по сравнению с 1 кварталом 2018 г. на 16 %. Объем производства золота (аффинированное золото и золото в концентрате) в квартальном сопоставлении вырос на 19 % благодаря увеличению объемов переработки на месторождениях «Олимпиада» и «Благодатное», а также началу промывочного сезона на месторождении «Россыпи». Выручка выросла на 12 % (с 617 млн долл. в первом квартале 2018 г.) и составила 692 млн долл. на фоне увеличения объема реализации золота. Скорректированная чистая прибыль по сравнению с предыдущим кварталом выросла более чем в два раза и составила 457 млн долл. [Официальный сайт компании ПАО «Полюс»...].

Производство канадской компании Kinross Gold на российских рудниках «Купол» и «Двойной» в Чукотском автономном округе также приносит постоянный доход. По сводным данным головной компании в г. Онтарио (Канада), объем производства золота составил 602,049 тыс. унций, что немного меньше по сравнению с этим же периодом в 2017 г. — 694, 874 тыс. унций. Выручка составила 775 млн долл., в то время как во втором квартале 2017 г. — 868,6 млн долл. [Официальный сайт компании Kinross Gold...].

Компания Nord Gold SE располагает 9 действующими рудниками в России, Казахстане, Буркина-Фасо, Гвинее. С начала 2014 г. восемь из девяти рудников компании увеличили объем добычи, а Bissa и Tapaoko (Буркина-Фасо), Lefa (Гвинея), Нерюнгри и оба рудника подземной добычи «Бурятзолота» достигли двухзначного роста объемов производства драгметалла. Ключевые показатели первого полугодия 2018 г.: объем производства аффинированного золота составил 448,6 тыс. унций золотого эквивалента, уменьшившись на 8 % в годовом сопоставлении вследствие планового прироста объема переработки руды с более низким содержанием золота на рудниках Bissa-Bouly, Tapaoko и «Березитовый», в основном в соответствии с планом добычи. Выручка сократилась на 3 % в годовом сопоставлении — до 589,7 млн долл. — из-за сокращения объема продаж, частично компенсированного ростом средней цены реализации золота. Чистая прибыль равнялась 56,2 млн долл. Компания Nord Gold подтверждает прогноз по производству на 2018 г. в диапазоне 950–1000 тыс. унций [Официальный сайт компании Nord Gold SE...].

Одна из крупнейших золотодобывающих компаний России, как по производству, так и по золоторудным запасам и минеральным ресурсам, — компания Petropavlovsk plc (ПАО «Петропавловск») — увеличила свой доход в 2017 г. до 587,4 млн долл. по сравнению с 540,7 млн долл. в 2016 г. Производство золота в 2017 г. выросло по сравнению с 2016 г. на 10 %, до 440 тыс. унций. Чистая прибыль от операционной деятельности в данный период исчислялась 124,0 млн долл., что значительно превысило данный показатель за 2016 г. [Официальный сайт компании ПАО «Петропавловск»...].

Золотодобывающим компаниям удалось сократить издержки и поднять прибыльность при текущих ценах на металл. Анализ роста физического объема золота в международных резервах России показал, что физический объем золота в международных резервах в последние годы неуклонно растет (табл. 3).

Таблица 3

Объем золота в международных резервах, в тоннах

Дата	Объем запасов золота
на 1 января 2007 года	402,0
на 1 января 2008 года	450,0
на 1 января 2009 года	519,0
на 1 января 2010 года	637,6
на 1 января 2011 года	789,9
на 1 января 2012 года	883,2
на 1 января 2013 года	958,0
на 1 января 2014 года	1036,0
на 1 января 2015 года	1207,0

Источники: [Официальный сайт Министерства финансов России].

Запасы монетарного золота в международных резервах РФ за 2017 г. выросли на 13,87 % (+223,95 т) и на 1 января 2018 г. составляли 59,1 млн унций (1838,22 т).

В 2018 г. золотые запасы России продолжают расти, поскольку страна продает свои долларовые активы. Рост на 92,2 т в третьем квартале 2018 г. стал крупнейшей в России ежеквартальной чистой покупкой. Российские резервы составили более 2 тыс. т в первый раз, что эквивалентно 17 % общего объема мировых запасов золота. Первый заместитель председателя ЦБ РФ Д. Тулин заявил, что золото является «100-процентной гарантией от юридических и политических рисков», подчеркивая более широкие свойства хеджирования рисков [Официальный сайт Всемирного совета по золоту...].

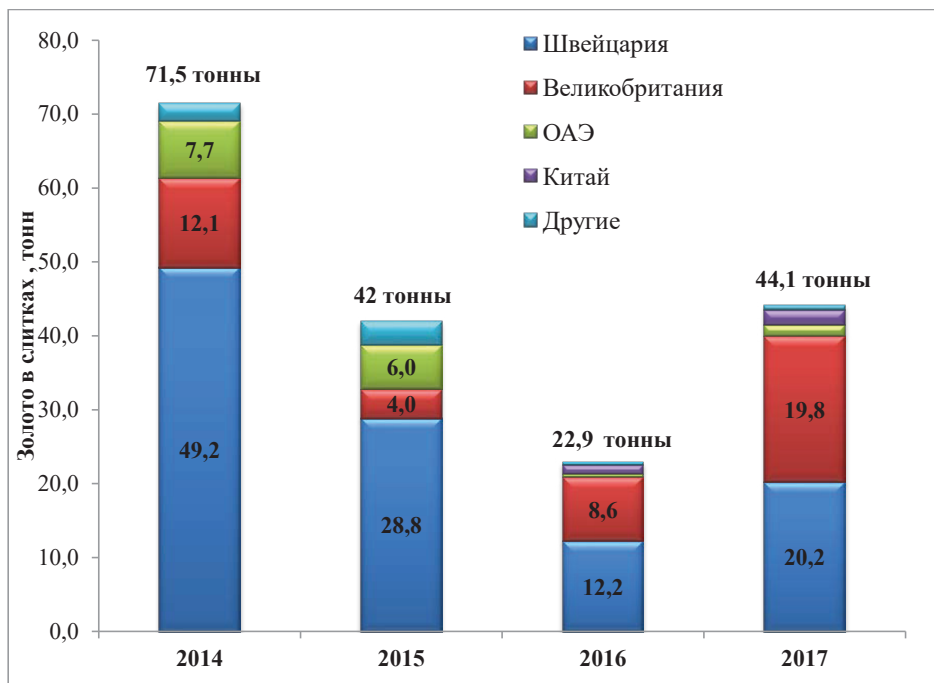


Рис. 2. Экспорт слиткового золота Российской Федерацией

Диаграмма построена по данным ФТС.

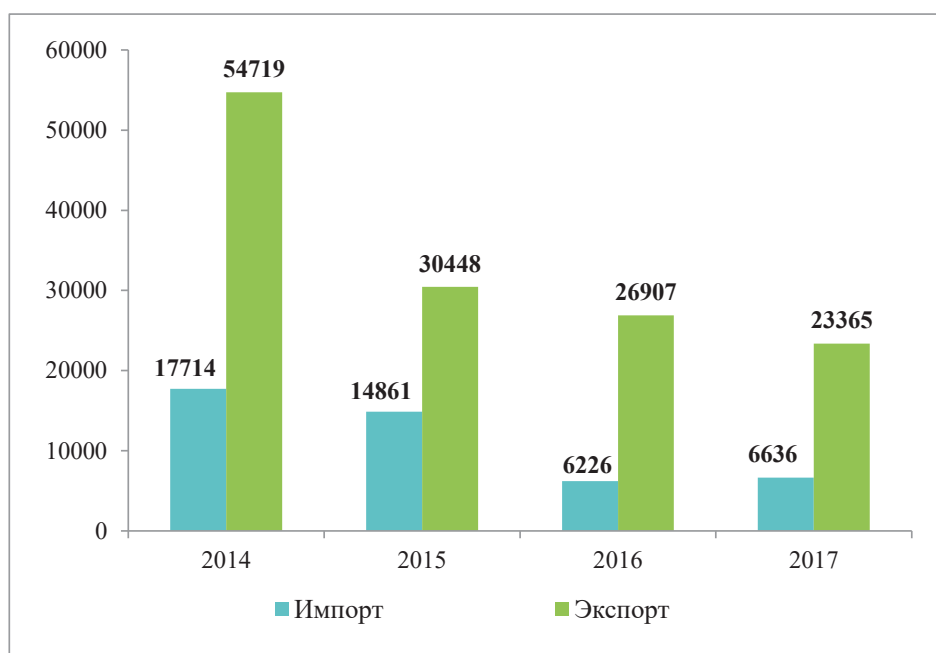


Рис. 3. Импорт в РФ и экспорт из РФ ювелирных золотых изделий, в кг

Диаграмма построена по данным ФТС.

После того как США приступили к наложению санкций в отношении России и возникли угрозы ее отключения от международной системы расчетов и ограничений на сделки с российским госдолгом, ЦБ начал распродавать американские гособлигации. Россия уже продала большинство своих пакетов акций US Treasuries и заявила, что продолжит политику дедолларизации. Если в 2010 г. вложения России в эти бумаги превышали 176 млрд долл., то к началу осени 2018 г. вложения сократились до минимальных — 14 млрд долл. По информации министра финансов России А. Силуанова, Россия вынуждена пересматривать политику вложения международных резервов, суть состоит в том, чтобы хранить их в наиболее безрисковых с точки зрения рестрикций активах [Лисицын, 2018].

Согласно официальной таможенной статистике, Российская Федерация — чистый экспортер золота [Официальный сайт Федеральной таможенной службы России (ФТС)...]. Основная доля поставок за рубеж осуществляется в виде слитков с содержанием не менее 995 частей золота на 1 тыс. частей сплава. Ключевыми импортерами российского слиткового золота являются Великобритания и Объединенные Арабские Эмираты. На долю Швейцарии за период с 2014 по 2017 гг. приходится основная масса поставок. В 2016–2017 гг. российские банки осуществили физическую продажу золота Китаю, крупнейшему в мире платежеспособному покупателю, на Шанхайской бирже в объеме 3,3 т. В конце января 2017 г. Сбербанк поставил первые партии золотых слитков в Индию (рис. 2).

Помимо золота в слитках, Россия поставляет за рубеж золото в необработанных и полупереработанных формах (прутки, полосы, пластины, проволока и пр.). Однако объем этого экспорта очень незначителен. Так, в период с 2014 по 2018 г. в неслитковой форме ушло за границу всего лишь 1,24 т драгоценного металла. Достаточно большой объем золота пересекает границы Российской Федерации в качестве ювелирных изделий. Однако за период с 2014 по 2018 г. физический объем золотых украшений, как ввозимых в страну, так и вывозимых за ее пределы, неуклонно падает, причем достаточно высокими темпами (рис. 3).

Заключение

Золотодобывающая промышленность в России независимо от санкций показывает прирост. Большинство российских золотодобытчиков увеличили производство золота, которое помимо экспорта идет еще и на увеличение внутренних резервов российской казны.

Санкции стали толчком к изучению новых рынков сбыта и привлечению новых инвесторов, к более глубокому изучению спроса новых потребителей. Россия не должна опасаться потерять европейский рынок сбыта золота и имеет самые широкие перспективы в расширении своего присутствия в азиатском экономическом пространстве. Прежде всего речь идет о Китае и Индии. При этом Китай имеет заинтересованность не только в покупке российского металла для наращивания золотых запасов, но и в развитии партнерских отношений в вопросах его добычи на территории РФ.

Литература

- Вестник золотопромышленника. 2018. 16 августа. Отраслевой портал агентства «Прайм». <http://www.gold.1prime.ru/bulletin/analytics/show.asp?id=39840> (дата обращения: 07.09.2018).
- Гацалов М. М., Каюков В. В., Лагода И. В. 2016. Размышления об экономических санкциях против России и их последствиях // Экономические науки. № 5. С. 62–73.
- Лисицын П. 2018. Центробанк приобрел рекордное количество золота. 2 ноября // Официальный сайт агентства РИА Новости. <https://ria.ru/economy/20181102/1531985361.html>. (дата обращения: 26.10.2018).
- Официальный сайт Всемирного совета по золоту. World Gold Council Gold Demand Trends Q3 2018. <https://www.gold.org/> (дата обращения: 01.11.2018).
- Официальный сайт компании ПАО «Петропавловск». Годовой отчет компании ПАО «Петропавловск» за 2017 год. <http://www.petropavlovsk.net/wp-content/uploads/2018/05/POG-Report-and-Accounts-2017.pdf> (дата обращения: 05.08.2018).
- Официальный сайт Министерства финансов России. https://www.minfin.ru/ru/infomat/press-center/?id_4=34900. (дата обращения: 29.07.2018).
- Официальный сайт компании «Полиметалл» (Polymetal International plc). Отчет о финансовых результатах компании «Полиметалл» за 1-е полугодие 2018 года. <http://www.polymetalinternational.com/ru/investors-and-media/reports-and-results/result-centre/>
- Официальный сайт компании ПАО «Полюс». Отчет о финансовых результатах компании ПАО «Полюс» за 2-й квартал 2018 года. <http://polyus.com/ru/media/press-releases/finansovye-rezultaty-za-2-kvartal-2018-goda/> (дата обращения: 09.09.2018).

- Официальный сайт компании Kinross Gold. Отчет о финансовых результатах компании Kinross Gold за 2-ой квартал 2018 года. http://s2.q4cdn.com/496390694/files/doc_news/2018/08/KGC-Q2-results-2018-news-release-FINAL.pdf. (дата обращения: 14.09.2018).
- Официальный сайт компании Nord Gold SE. Отчет о финансовых результатах компании Nord Gold SE за 2-ой квартал 2018 года и 1-ую половину 2018 года. <http://www.nordgold.com/ru/investors-and-media/news/operatsionnye-i-finansovye-rezultaty-nordgold-za-ii-kvartal-i-i-polugodie-2018/> (дата обращения: 15.09.2018).
- Официальный сайт Федеральной таможенной службы России (ФТС). Статистика внешней торговли России золотом. <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:3:42562797835162::NO> (дата обращения: 12.07.2018).
- Официальный сайт Центрального Банка России. Структура международных резервов отдельных стран. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics_%2Fres_str.htm (дата обращения: 26.08.2018).

References

- Gacalov M. M., Kayukov V. V., Lagoda I. V. 2016. Razmyshleniia ob ekonomicheskikh sankciiah protiv Rossii i ih posledstviiah. *Ekonomicheskie nauki*, no. 5, pp. 62–73.
- Lisicyn P. 2018. *Centrobank priobrel rekordnoe kolichestvo zolota. 2 noiabria*. Oficial'nyi sait agentstva RIA Novosti. <https://ria.ru/economy/20181102/1531985361.html> (accessed 26.10.2018).
- Oficial'nyi sait Central'nogo Banka Rossii. Struktura mezhdunarodnyh rezervov otdel'nyh stran. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics%2Fres_str.htm (accessed 26.08.2018).
- Oficial'nyi sait Federal'noi tamozhennoi sluzhby Rossii (FTS). Statistika vneshnei trgovli Rossii zolotom. <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:3:42562797835162::NO> (accessed 12.07.2018).
- Oficial'nyi sait kompanii Kinross Gold. Otchet o finansovyh rezul'tatah kompanii Kinross Gold za 2-i kvartal 2018 goda. http://s2.q4cdn.com/496390694/files/doc_news/2018/08/KGC-Q2-results-2018-news-release-FINAL.pdf (accessed 14.09.2018).
- Oficial'nyi sait kompanii Nord Gold SE. Otchet o finansovyh rezul'tatah kompanii Nord Gold SE za 2-i kvartal 2018 goda i 1-iu polovinu 2018 goda. <http://www.nordgold.com/ru/investors-and-media/news/operatsionnye-i-finansovye-rezultaty-nordgold-za-ii-kvartal-i-i-polugodie-2018/> (accessed 15.09.2018).
- Oficial'nyi sait kompanii PAO "Petropavlovsk". Godovoi otchet kompanii PAO "Petropavlovsk" za 2017 god. <http://www.petropavlovsk.net/wp-content/uploads/2018/05/POG-Report-and-Accounts-2017.pdf> (accessed 05.08.2018).
- Oficial'nyi sait kompanii "Polimetall" (Polymetal International plc). Otchet o finansovyh rezul'tatah kompanii "Polimetall" za 1-e polugodie 2018 goda. <http://www.polymetalinternational.com/ru/investors-and-media/reports-and-results/result-centre/> (accessed 09.09.2018).
- Oficial'nyi sait kompanii PAO "Polyus". Otchet o finansovyh rezul'tatah kompanii PAO "Polyus" za 2-i kvartal 2018 goda. <http://polyus.com/ru/media/press-releases/finansovye-rezultaty-za-2-kvartal-2018-goda/> (accessed 09.09.2018).
- Oficial'nyi sait Ministerstva finansov Rossii. https://www.minfin.ru/ru/infomat/press-center/?id_4=34900 (accessed 29.07.2018).
- Oficial'nyi sait Vsemirnogo soveta po zolotu. World Gold Council Gold Demand Trends Q3 2018. <https://www.gold.org/> (accessed 01.11.2018).
- Vestnik zolotopromyshlennika. 2018. 16 avgusta. Otravlevoi portal agentstva «Praim». <http://www.gold.1prime.ru/bulletin/analytics/show.asp?id=39840> (accessed 07.09.2018).

Полюга М. С.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В САНКЦИОННЫЙ ПЕРИОД

Аннотация:

В статье анализируется внешнеторговая деятельность Санкт-Петербурга в санкционный период. Выявлены тенденции развития в региональной и товарной структуре торговых отношений Санкт-Петербурга за последние годы. Проведена попытка оценки эффекта влияния санкций на внешнеторговую деятельность Санкт-Петербурга в настоящее время.

Ключевые слова:

внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговая деятельность, Санкт-Петербург, санкционный период.

Poliuga Mariia S.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

FOREIGN TRADE OF SAINT PETERSBURG IN SANCTIONS PERIOD

Abstract:

The article analyzes the foreign trade activity of St. Petersburg during the sanctions period. Tendencies of development in regional and commodity structure of trade relations of St. Petersburg in recent years are revealed. An attempt to assess the effect of sanctions on the foreign trade activities of St. Petersburg at the present time.

Keywords:

foreign economic activity, foreign trade activity, St. Petersburg, sanctions period.

Введение

Вопросы внешнеэкономической деятельности регионов Российской Федерации в современных условиях развития мировой экономики крайне актуальны. Федеральное законодательство ставит конкретные программные задачи по расширению внешнеэкономических возможностей регионов, их эффективной практической реализации.

Современная концепция внешнеэкономической деятельности не сводится только к международной торговле товарами и услугами, она предопределяет необходимость взаимодействия национальных фирм с глобальными компаниями по ряду направлений, в первую очередь производственному, научно-техническому и инновационному.

Санкт-Петербург — это один из важнейших транспортных узлов Российской Федерации. Выгодное экономико-географическое положение делает Санкт-Петербург одним из крупнейших логистических центров на пересечении торговых потоков как в России, так и за ее пределами.

В настоящее время основной центр международной торговли смещается все больше в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона. Но, несмотря на это и на сложившуюся экономическую и политическую ситуацию в мире, Европа останется постоянным торговым партнером России. При этом Санкт-Петербург по ряду перечисленных выше причин будет занимать важное место в международной торговле.

Целью научного исследования является попытка оценить эффект влияния санкций на внешнеторговую деятельность Санкт-Петербурга в настоящее время.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Проанализировать экспорт и импорт Санкт-Петербурга за 2013–2017 гг.
2. Проанализировать структуру экспорта и импорта за 2013–2017 гг.
3. Сравнить структуру экспорта и импорта в постсанкционный и досанкционный период по торговым партнерам и основным товарным группам.
4. Выявить тенденции развития внешнеторговой деятельности Санкт-Петербурга в постсанкционный период.

Основные результаты

Согласно данным таможенной статистики [ФТС, 2018], роль Санкт-Петербурга в экспорте страны увеличилась за 2017 г. Так, в 2017 г. она составила 6,1 % всего экспорта субъектов Российской Федерации (для сравнения: в 2013–2014 гг. — около 4,5 %). При этом роль города в формировании экспорта Северо-Западного федерального округа велика. Доля экспортных поставок из Санкт-Петербурга составила более 50 % в 2017 г., а в 2013–2014 гг. на них приходилось около 40 % экспорта Северо-Западного федерального округа.

Стоит отметить, что за два последних года санкционного периода (2016–2017 гг.) наблюдается положительная динамика экспорта Санкт-Петербурга. Однако стоимостные показатели экспорта за 2017 г. еще не достигли досанкционного уровня (рис. 1). Рассмотрим подробнее, с чем связана такая динамика.

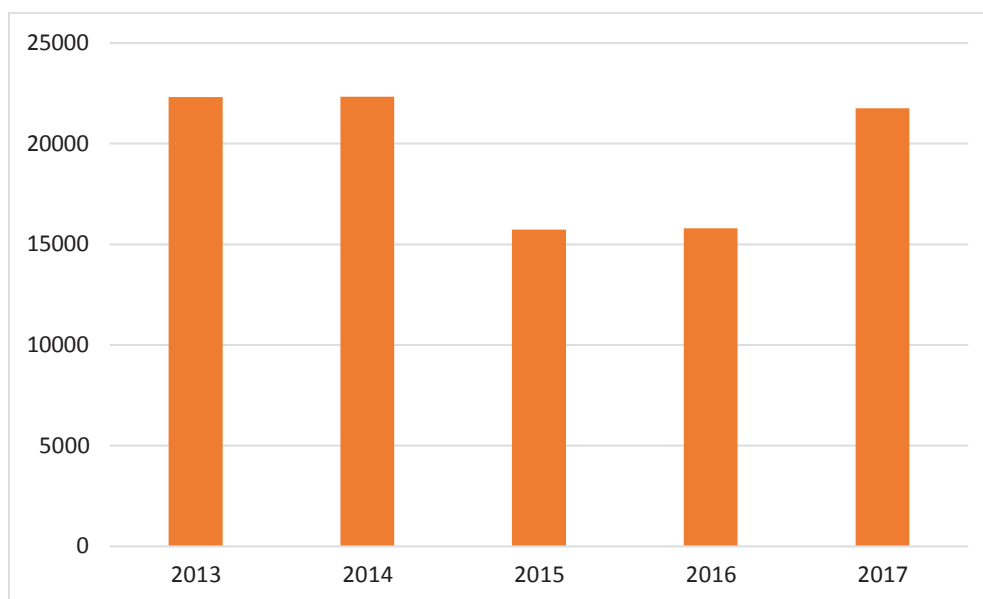


Рис. 1. Динамика экспорта товаров Санкт-Петербурга за 2013–2017 гг., млн долл. США

Диаграмма построена по данным ФТС.

Очевидно, что положительные тенденции в экспорте Санкт-Петербурга связаны с его выходом на новые рынки. Основных торговых партнеров Федеральная таможенная служба делит на две группы: страны дальнего зарубежья и страны СНГ. В экспорте Санкт-Петербурга в страны дальнего зарубежья сравнительно высокий рост наблюдался в 2017 г. (рис. 2).

Основными торговыми партнерами Санкт-Петербурга по экспорту в 2017 г. были: Нидерланды, их доля в структуре экспорта составила 24 %, Германия, ее доля равнялась 8 %, на долю США приходилось 5,5 %. Китай занимал в экспорте Санкт-Петербурга всего 5 %, несмотря на рост объемов торговли между Россией и Китаем. Стоит отметить, что в 2013 г. основными

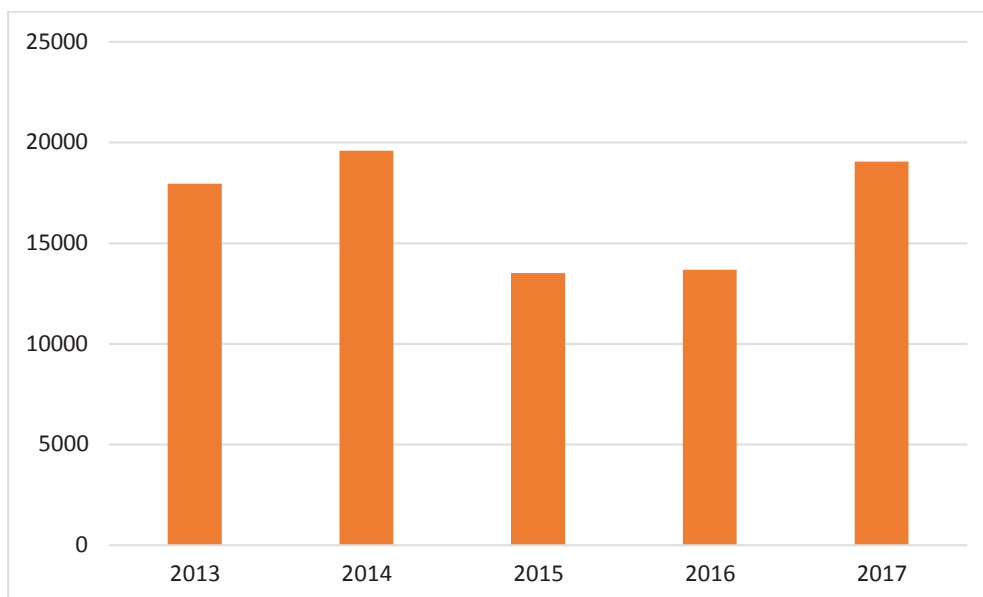


Рис. 2. Динамика экспорта товаров Санкт-Петербурга в страны дальнего зарубежья за 2013-2017 гг., млн долл. США

Диаграмма построена по данным ФТС.

партнерами по экспорту были Нидерланды (10,6 %), Финляндия (9,2 %), Чехия (7,6 %), Германия (7,4 %) и Эстония (7,3 %). В 2014 г. увеличилась доля экспорта в Германию (13,6 %), Нидерланды (12,4 %) и Эстонию (8,1 %), однако доля экспорта в Финляндию составила 6,0 %, Чехию — 3,3 %.

Значительный рост доли Нидерландов в структуре экспорта Санкт-Петербурга за рассматриваемый период связан с масштабными поставками нефти и нефтепродуктов. Страны ЕС являются мировыми импортерами минерального сырья ввиду своего географического положения. Нидерланды, имея крупнейший порт Европы Амстердам, — основной потребитель экспорта Российской Федерации. Общая емкость нефтехранилищ — 27 млн т. Масштабность морских нефтяных терминалов позволяет хранить значительные объемы нефти и нефтепродуктов — в целом около 3,6 млн куб. м. Часть нефти и нефтепродуктов по трубопроводам направляют в Кельн и Франкфурт-на-Майне и в другие европейские города, а также водным путем по Рейну, Шельде, Маасу. Рост экспорта минеральных продуктов в Нидерланды говорит о высокой значимости Санкт-Петербурга в торговых отношениях между странами ЕС и России. Поставки минеральных продуктов из Санкт-Петербурга — выгодный проект как для Нидерландов, так и других стран ЕС с целью не допустить повторения «голландской болезни». Отметим, что Нидерланды не только крупнейший нефтеперевалочный пункт в другие страны ЕС, в 2018 г. власти этой страны приняли решение значительно сократить добычу газа из-за повторяющихся землетрясений, а в дальнейшем закрыть крупнейшее месторождение Европы. В настоящее время действует договор с ПАО «Газпром», который предполагает сотрудничество между Россией и Нидерландами по поставкам газа до 2020 г. через Санкт-Петербург. За Нидерландами по стоимостным объемам экспортных поставок российского минерального сырья следуют Германия, Италия, Польша. Большой объем экспортных поставок нефтяных продуктов в Нидерланды проходит через Большой порт Санкт-Петербурга [Оболенский, 2018].

В экспорте Санкт-Петербурга в страны СНГ также наблюдается рост за 2017 г. (рис.3). Здесь основными партнерами Санкт-Петербурга в 2017 г. среди стран СНГ стали Беларусь (6,2 %) и Казахстан (3,6 %). При этом в 2013 г. основными экспортными направлениями среди стран СНГ были Украина (3,5 %) и Узбекистан (0,9 %), а в 2014 г. — Украина (1,1 %) и Азербайджан (0,7 %) [ФТС, 2018]. Изменения в структуре партнеров связаны с ухудшением политических отношений между Украиной и Россией, а также развитием торговых отношений со странами ЕАЭС, а именно ростом поставок минеральных продуктов.

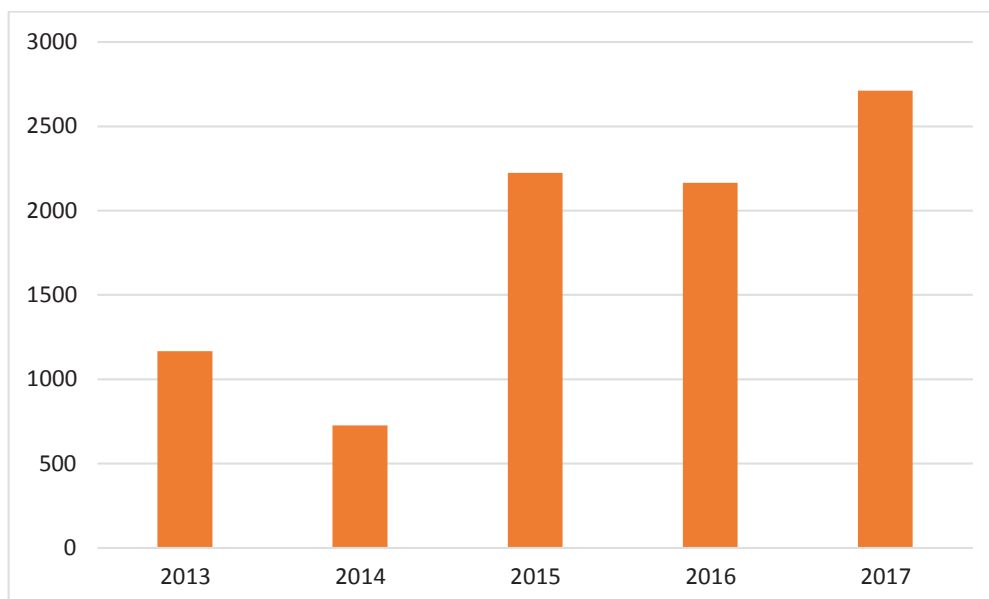


Рис. 3. Динамика экспорта товаров Санкт-Петербурга в страны СНГ за 2013–2017 гг., в млн долл. США
 Диаграмма построена по данным ФТС.

В импорте Санкт-Петербурга наблюдается схожая с динамикой экспорта ситуация: рост показателя в 2017 г., однако этот рост незначителен (рис. 4). Причинами, помимо санкций, являются девальвация рубля и снижение доходов граждан. Следует отметить, что на Санкт-Петербург приходится 10,1 % (2017 г.) всего объема импорта страны, при этом в структуре Северо-Западного федерального округа его доля составляет более 60 % [ФТС, 2018].

Рассмотрим изменения в импорте Санкт-Петербурга из стран дальнего зарубежья. Основными источниками импорта в этой группе стран в 2017 г. были Китай (20,5 %), Германия (8,9 %), Республика Корея (6,0 %), Япония (5,6 %) и Финляндия (5,4 %). Стоит отметить, что в целом структура стран, основных источников импорта, не изменилась. Так, в 2013 г. основные поставки по импорту были из таких стран, как Китай (20,7 %), Германия (8,8 %), Республика Корея (6,2 %), Япония (5,6 %) и Финляндия (5,2 %); в 2014 г. доля импорта из Китая составила 21,2 %, Германии — 9,1 %, Республики Кореи — 6,3 %, Великобритании — 4,9 %, США — 4,8 % [ФТС, 2018].

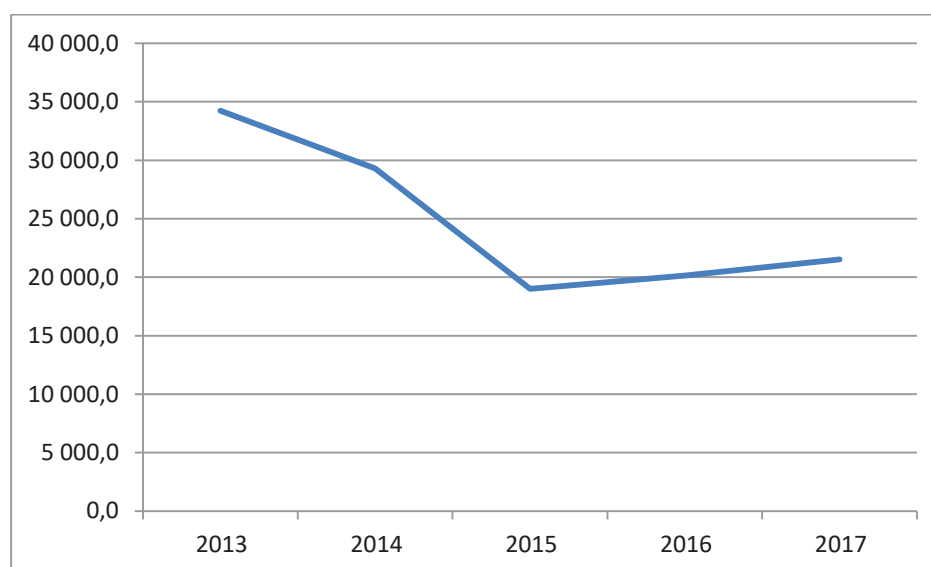


Рис. 4. Динамика импорта Санкт-Петербурга со странами дальнего зарубежья за 2013–2017 гг., в млн долл. США
 Кривая построена по данным ФТС.

В импорте из стран СНГ наблюдается аналогичная ситуация: резкий спад в 2014 г. и рост стоимостных показателей в 2017 г. (см. рис. 5). Основными партнерами по импорту в Санкт-Петербург в 2017 г. среди стран СНГ являлись Беларусь (4,6 %) и Украина (0,9 %), причем основным партнером по данному показателю в 2013–2014 гг. была Украина (1,5 %) [ФТС, 2018].

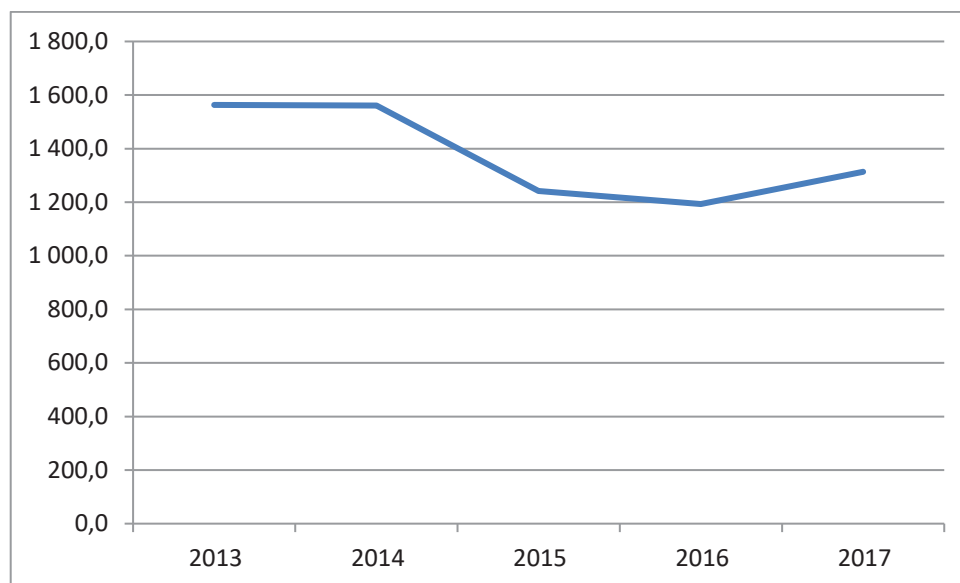


Рис. 5. Динамика импорта Санкт-Петербурга со странами СНГ за 2013–2017 гг., в млн долл. США
Кривая построена по данным ФТС.

Стоит отметить, что наблюдаемая ситуация в последние годы стала следствием изменения в структуре торговых партнеров Санкт-Петербурга за 2013–2017 гг. Таким образом, на протяжении рассматриваемого периода можно выделить десятку его основных торговых партнеров (см. табл. 1).

Таблица 1

Основные торговые партнеры Санкт-Петербурга за 2013–2017 гг.

Страна-партнер	Стоимостные показатели по годам, в млн долл. США				
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Китай	7663,4	7004	5303,5	5241,4	5857,5
Нидерланды	2785,7	3275,8	2816,8	3876,8	5503,5
Германия	4476,3	5497,7	3643,4	3235,3	3703,1
США	1983,5	1873,6	1592,6	2929,2	2128,3
Республика Корея	2470	2334	1157,3	1794,8	1761,3
Финляндия	3566,4	2489,1	1139,3	938,7	1589,8
Япония	2673,5	2168,7	1254,7	1025,3	1494,2
Италия	2089,4	1904,1	1352,1	1298,4	1446
Соединенное Королевство	2439,8	2174,6	939,9	1160	1344,2
Франция	1729,2	1535,8	919,7	1105,6	1285,2

Составлена по: [ФТС, 2018].

Как видим, в санкционный период заметно уменьшение торгового оборота Санкт-Петербурга с основными странами-партнерами. Однако в 2017 г. наблюдался рост товарооборота с Китаем, Японией и Республикой Корея. Это объясняется проведением активной торго-

вой политики со странами Азии. Географическое положение Санкт-Петербурга, несмотря на санкции, способствовало дальнейшему укреплению и стабилизации торгового оборота с Нидерландами, Германией и Финляндией [Спартак, 2017]. Стоит отметить, что при этом изменилась и товарная структура импорта и экспорта Санкт-Петербурга (см. на рис. 6).



Рис. 6. Товарная структура экспорта и импорта Санкт-Петербурга в 2017 г., %
 Диаграмма построена по данным ФТС.

Как следует из диаграммы, представленной на рис. 6, ведущей статьёй экспорта Санкт-Петербурга выступают минеральные продукты (более 60 % общего объема поставок). Это обусловлено тем, что через Большой порт Санкт-Петербурга осуществляется экспорт минеральных продуктов с Киришского нефтеперерабатывающего завода, которые поступают, в основном, по нефтепроводу, а мазут — по железной дороге. На территории порта также располагается ЗАО «Петербургский нефтяной терминал». Стоит отметить, что через Кириши проходит крупнейший нефтепровод «БТС 1». Компанией ЗАО «Интехпорт» осуществляется перевалка наливных грузов. В Санкт-Петербурге находятся также дочерние компании ПАО «Газпромнефть», которые проводят эксплуатацию бункерной нефтебазы города. Нельзя не отметить тот факт, что некоторые компании, расположенные в портах Ленинградской области, имеют юридический адрес города Санкт-Петербурга, соответственно экономические и финансовые показатели таких компаний будут учитываться во внешнеэкономической деятельности Санкт-Петербурга (к примеру, ООО «Киришнефтеоргсинтез», ООО «Транснефть-Балтика»). Помимо нефтяных продуктов, дочерние компании ПАО «Газпром», к примеру, ПАО «Газпром СПГ Санкт-Петербург», осуществляют масштабные поставки газа через Ленинградскую область в Европу на специализированных судах или по газопроводу «Северный поток» [Спартак, 2017].

Экспорт машин, оборудования и транспортных средств составляет более 10 %, на продовольственные товары, черные и цветные металлы и изделия из них приходится около 5 %, меньшая доля у экспорта кожевенного сырья, мехов и изделий из них — немногим более 0 %, чуть лучше обстоит дело с текстилем и текстильными изделиями, обувью, их доля в экспорте составляет около 1 %. При этом в товарной структуре экспорта 2013–2014 гг. минеральные продукты занимали около 65 %, машины, оборудование и транспортные средства — 12 %, черные и цветные металлы, изделия из них — 8 %, продовольственные товары, сырье для их производства, продукция химического производства — 2 %.

В импорте Санкт-Петербурга главной статьёй выступают машины и оборудование — около 50 %, продовольственные товары — чуть более 20 %, продукция химического производства — 15 %. В 2013–2014 гг. в структуре импорта преобладали машины, оборудование, транспортные средства, они составили 45 %, продовольственные товары, сырье для их производства, отходы производства пищевых продуктов — 22 %, продукция химического производства — 11 %. [ФТС, 2018].

Таким образом, очевидно, что показатели экспорта не вернулись к досанкционному уровню, наблюдается сокращение экспорта по товарным позициям «минеральные продукты», «машины, оборудование и транспортные средства», «черные и цветные металлы, изделия из них». При этом отмечается рост импорта по таким товарным позициям, как «машины, оборудование и изделия из них», «продукция химического производства» и сокращение импортных поставок по товарным группам «продовольственные товары», «кожевенное сырье, меха и изделия из них» и «минеральные продукты».

Санкт-Петербург имеет отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, однако в последние годы заметно его сокращение из-за роста экспорта по сравнению с 2015–2016 гг. Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что сложившаяся экономическая и политическая ситуация незначительно повлияла на внешнеторговую оборот Санкт-Петербурга. В целом по Северо-Западному федеральному округу и стране наблюдается положительное сальдо внешнеторгового баланса, т. е. показатели Санкт-Петербурга несущественно повлияли на общую картину в России.

Заключение

Проводя оценку эффекта влияния геополитических событий и экономической ситуации на структуру внешнеэкономических связей Санкт-Петербурга следует сказать, что период с 2014 по 2016 г. несомненно отрицательно сказался на его экономике и внешней торговле. Однако, несмотря на это, за последние годы произошло развитие отношений с Нидерландами и укрепление сотрудничества с Китаем, со странами ЕАЭС, подписан целый ряд соглашений о сотрудничестве в различных отраслях. Отношения с соседними странами ЕС не такие, как прежде, но их местоположение рядом с Санкт-Петербургом подразумевает историческое сотрудничество. В целом влияние санкций отразилось сильнее на экспорте, чем на импорте товаров. Несмотря на это, в настоящее время можно наблюдать рост как экспорта, так и импорта товаров из Санкт-Петербурга. Прежде всего это связано с усилением торговых отношений с Нидерландами, Китаем, Белоруссией и Казахстаном.

Вектор развития внешнеторговых отношений региона соответствует общероссийскому тренду: развиваются отношения с Китаем, причем, исходя из географического положения Санкт-Петербурга, сохраняется сотрудничество с ближайшими приграничными странами или странами, которые имеют морское сообщение с регионом. В анализируемый период незначительные изменения произошли в товарной структуре импорта. Положительная динамика наблюдается по товарным позициям: «машины, оборудование и изделия из них», «продукция химического производства» и сокращение импортных поставок по товарным группам «продовольственные товары», «кожевенное сырье, меха и изделия из них» и «минеральные продукты», что связано с активной политикой импортозамещения. Среди положительных тенденций стоит отметить сокращение импортной зависимости Санкт-Петербурга по таким товарным группам, как «продовольственные товары», «кожевенное сырье, меха и изделия из них» и «минеральные продукты».

Подводя итог, следует подчеркнуть: нельзя однозначно оценить эффект влияния санкций на внешнеторговые связи Санкт-Петербурга. Шаги к тому, чтобы использовать введение санкций для развития внешнеторговой деятельности, уже сделаны. Но потребуются еще достаточно времени, чтобы устранить тот экономический «вакуум», который образовался при воздействии геополитических и экономических событий как на Россию в целом, так и на отдельные ее регионы.

Литература

- Замахина Т. 2018. Россия и Финляндия: добрые соседи или скрытые враги? // Политическая Россия. <http://politrussia.com/world/rossiya-i-finlyandiya-894/> (дата обращения: 11.09.2018).
- Николаев С. С. 2018. Санкт-Петербург развивает сотрудничество с Китаем. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/c_industrial/news/92350/ (дата обращения: 11.09.2018).
- Оболенский В. П. 2018. Внешнеторговая политика в процессе открытия экономики // Российский внешнеэкономический вестник. № 1. С. 78–90.
- Оболенский В. П. 2016. Внешнеэкономические связи России: современные вызовы и возможные ответы. М.: Институт экономики РАН.
- Спартак А. Н. 2017. Возможности российской экспортной экспансии и ее государственная поддержка // Российский внешнеэкономический вестник. № 5. С. 3–18.
- ФТС. 2018. Внешняя торговля субъектов СЗФО. Статистика Федеральной таможенной службы Российской Федерации. <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 11.09.2018).

References

- FTS. 2018. Vneshniaia trgovlia sub'ektov SZFO. Statistika Federal'noi tamozhennoi sluzhby Rossiiskoi Federacii. <http://www.customs.ru/> (accessed 11.09.2018).
- Nikolaev S. S. 2018. Sankt-Peterburg razvivaet sotrudnichestvo s Kitaem. *Oficial'nyi sait Administracii Sankt-Peterburga*. https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/c_industrial/news/92350/ (accessed 11.09.2018).
- Obolenskii V. P. 2016. *Vneshneekonomicheskie svyazi Rossii: sovremennye vyzovy i vozmozhnye otvety*. М., Institut ekonomiki RAN.
- Obolenskii V. P. 2018. Vneshnetorgovaia politika v processe otkrytiia ekonomiki. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik*, no. 1, pp. 78–90.
- Spartak A. N. 2017. Vozmozhnosti rossiiskoi eksportnoi ekspansii i ee gosudarstvennaia podderzhka. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik*, no. 5, pp. 3–18.
- Zamahina T. 2018. Rossiia i Finliandiia: dobreye sosedi ili skrytye vragi? *Politicheskaiia Rossiia*. <http://politrussia.com/world/rossiya-i-finlyandiya-894/> (accessed 11.09.2018).

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Мальцева В. А.

*Уральский государственный экономический университет,
Российская Федерация, 620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта, д. 62*

Чупина Д. А.

*Уральский государственный экономический университет,
Российская Федерация, 620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта, д. 62*

ТОРГОВЫЙ АГРОПРОТЕКЦИОНИЗМ МЕЖДУ США И ЕС: ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНЫХ ПОЗИЦИЙ АГРАРНОЙ ПОВЕСТКИ ТТИП

Аннотация:

В случае подписания Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП) может стать прорывом в вопросах регулирования торговли сельскохозяйственной продукцией между ЕС и США, а также существенно изменить глобальные правила торговли на аграрном рынке. Для этого сторонам необходимо согласовать широкий спектр вопросов тарифной и нетарифной либерализации, особенно в отношении молочной и мясной продукции, продуктов с географическим указанием и пр. Невысокий средний уровень тарифной защиты аграрного сектора в США и ЕС маскирует тарифные пики, отсутствие или крайне малое количество беспошлинных тарифных линий, обилие неадекватных ставок. Нетарифные меры (представленные в основном СФС и ТБТ) используются сторонами преимущественно для регулирования торговли необработанной сельскохозяйственной продукцией, при этом эффект НТМ варьируется от запретительного по мясу до классического «песка в колесах» для овощей и фруктов. Основными препятствиями для выработки компромисса являются принципиальные расхождения в американском и европейском подходах к контролю безопасности продукции, а также общее ухудшение двусторонних отношений.

Ключевые слова:

нетарифные барьеры, тарифные барьеры, торговля сельскохозяйственной продукцией, торговые барьеры, Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП).

Maltseva Vera A.

*Ural State University of Economics,
62, ul. 8 Marta, Yekaterinburg, 620144, Russian Federation*

Chupina Darya A.

*Ural State University of Economics,
62, ul. 8 Marta, Yekaterinburg, 620144, Russian Federation*

THE EU-US AGRICULTURAL TRADE PROTECTIONISM: SENSITIVE ISSUES OF THE TTIP AGRICULTURAL AGENDA

Abstract:

The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) potentially is a major driver for regulatory shift both in EU-US and global agri-food trade. The EU-US bilateral trade is impeded with numerous tariff and non-tariff barriers. Tariff barriers on agricultural transatlantic trade are relatively low at first sight, but these averages hide significant tariff peaks in sensitive products, various non-ad valorem duties, and limited number of duty-free tariff lines. NTMs are the key barriers to transatlantic trade. NTMs mainly cover agricultural raw materials which distortive impact ranges from totally restrictive in case of meat products to “sand-to-wheel” effect in fruit and vegetable tariff lines. Non-tariff regulation in the EU and the US is dominated by SPS and TBT measures, which mainly arise from significant divergence of market regulation practices in both parties.

Keywords:

non-tariff barriers, tariff barriers, trade barriers, Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP).

Введение

С момента инициации Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП) в феврале 2013 г. лидерами ЕС и США была обозначена амбициозная цель идти дальше стандартной либерализации тарифов и бороться с наиболее сложными вопросами — нетарифными барьерами и рассогласованием процедур обеих сторон, что особенно актуально в торговле агропродовольственной продукцией. Несмотря на заметную пробуксовку переговорного процесса по ТТИП, у возможного торгового соглашения есть шансы по решению наиболее острых вопросов в сфере аграрной политики и регулирования рынка продовольствия. Согласование позиций двух аграрных гигантов потенциально представляет собой рамку будущих решений на многостороннем уровне и станет важнейшим фактором в развитии международной торговли агропродовольственной продукцией.

Важно отметить, что повестка ТТИП скорее является фоновым вопросом, инициация соглашения стало триггером обсуждения агропротекционизма между двумя важнейшими участниками мирового рынка агропродовольственной продукции, которые представляют собой принципиально разную систему регулирования. Этот вопрос более подробно рассмотрен в работе «Барьеры в торговле сельскохозяйственной продукцией ЕС и США в рамках ТТИП» [Мальцева, Чупина, 2019]. В этой же статье авторы концентрируются на выявлении наиболее существенных ограничений в сельскохозяйственной торговле ЕС–США, как в тарифной, так и нетарифной защите, учитывая рамку амбициозной аграрной повестки ТТИП.

Среди корпуса работ по ТТИП можно выделить многочисленные общеполитические осмысления документации переговорного процесса с общей экспертной (неколичественной) оценкой возможной реализации соглашения (см., напр.: [Кондратьева, 2017а; Полуэктов, 2016; Портанский, 2016; Alemanno, 2016]) и единичные масштабные исследования с количественной оценкой возможных эффектов от реализации соглашения по разным сценариям, кото-

The research is supported by RFBR (project no.17-37-01004).

рые представлены в докладах аналитических структур Европейской комиссии и Европарламента в рамках европейско-американского проекта “ТТИП in the Balance” (см., напр.: [Puccio, 2015, Berden et al., 2015]), а также французского Центра исследования мировой экономики (СЕРИ) [Fontagné et al., 2013]. Единственное полное исследование аграрной повестки ТТИП и, что более важно, рассматривающее ее сразу с обеих заинтересованных сторон, представлено в докладе агроэкономистов Т. Джослинга и С. Тангерманна [Josling et al., 2014]. В результате исследования авторы предложили возможные стыковки интересов для обеих сторон по самым сложным пунктам аграрной повестки ТТИП — главным действующим ограничениям в двусторонней торговле США — ЕС. Количественные оценки возможных последствий ТТИП на торговлю агропродовольственной продукцией представлены в материалах профильных ведомств США и ЕС: так, для ЕС — в исследовании Комиссии по сельскому хозяйству и сельскому развитию Европарламента [Bureau et al., 2014], для США — в исследовании аналитической службы Министерства сельского хозяйства США [Beckman et al., 2015].

Основные результаты

Трансатлантическая торговля сельскохозяйственной продукцией на протяжении 2000–2010-х годов росла умеренными темпами в стоимостном выражении (кроме кризисных 2007–2008 гг.), при этом драйвером роста выступили поставки переработанной продукции из Европейского союза. При сохранении положительной динамики двусторонней торговли агропродовольственной продукцией между ЕС и США, достигшей 38,1 млрд долл. в 2017 г., значимость партнеров на протяжении рассматриваемого периода снижалась. В первую очередь это связано с вытеснением новыми крупными партнерами (Китай, Бразилия, Аргентина), причем в ряде случаев новые игроки потеснили “мэтров” даже по исконным позициям [Bureau et al., 2014]. Несмотря на изменение товаропотоков ЕС и США остаются важными партнерами в торговле сельскохозяйственной продукцией. Так, США являются главным внешним рынком сбыта сельскохозяйственной продукции ЕС (15,8 %, без учета торговли внутри Европейского союза), однако, если учитывать внутрирегиональную торговлю Союза, доля США сокращается до 4,7 % [Deardorff, Stern, 1997]. Роль ЕС в торговле США сокращалась в период 2000–2010-х годов, но европейская продукция в импорте США все еще составляет весомые 19,5 % (2017 г.).

Другой причиной слабой интенсивности торговли сельскохозяйственной продукцией между ЕС и США в литературе признается высокий уровень тарифной защиты и особенно нетарифных барьеров [Bureau et al., 2014], причем протекционистский эффект значительно выше у последних. Установлено, что в сфере применения нетарифных мер (НТМ) первенство держат США, тогда как ЕС в большей степени использует тарифные барьеры (табл. 1). К старту переговоров по ТТИП в начале 2010-х годов средний адвалорный эквивалент НТМ, применяемых в США в отношении сельскохозяйственной продукции из ЕС, составлял более 50 % [Bureau et al., 2014], в том числе по фруктам и овощам до 77,8 %, молочной продукции до 92,2 %, мясу до 102,7 % [Josling et al., 2015].

Однако тарифную защиту не стоит недооценивать, так как средневзвешенная ставка по всему спектру тарифных линий сельскохозяйственной продукции маскирует протекционизм на уровне отдельных товарных позиций (табл. 2). Оценка тарифной защиты в торговле агропродовольственной продукцией между США и ЕС позволила установить, что под данный тип протекционистской защиты попадает прежде всего сырьевая продукция (HS 01–14). На основе оценки тарифной защиты аграрного рынка США и ЕС выявлены три наиболее чувствительные товарные группы (группы HS 02, 04 и 08). На данных объектах удалось зафиксировать следующие форматы тарифного агропротекционизма: во-первых, тарифные пики (ставка более 15 %) в качестве средневзвешенной ставки тарифа (в США по “мясным” кодам 0201 и 0202), во-вторых, отсутствие или крайне малое количество беспошлинных тарифных линий (полное отсутствие в США по “мясным кодам” 0201 и 0202, в ЕС — по сыру и творогу), в-третьих, обилие неадвалорных ставок (0406 в ЕС — ни одной адвалорной ставки), средневзвешенный адвалорный эквивалент которых может достигать 30–50 % [Aksoy et al., 2005].

Тарифная и нетарифная защита сельскохозяйственного рынка США и ЕС в 2016 г., %

Показатель	Европейский Союз	США
Средневзвешенная ставка тарифа (РНБ)	14,0	6,7
Максимальная ставка тарифа	170	350
Беспошлинный с.-х. импорт:		
• доля беспошлинных тарифных линий	14,2	23,3
• доля беспошлинного импорта	43,4	45,6
Адвалорный эквивалент НТМ:		
• оценка ECORUS (2009 г.)	48,2	51,3
• оценка Fontagné et al (2013 г.)	56,8	73,3

Составлена по: [Josling et al., 2014; ECORUS, 2009; World Tariff Profiles].

Тарифные ограничения в США и ЕС по наиболее чувствительным позициям сельскохозяйственной продукции в 2017 г.

Группа HS	Средневзвешенная ставка тарифа	Максимальная ставка тарифа	Доля беспошлинных тарифных линий	Количество неадвалорных ставок
Действующие в США				
04. Молочная продукция	12,3	25,0	0,2	113
02. Мясо и мясные субпродукты	4,5	26,4	25,0	49
0201. Мясо КРС свежее и охлажденное	17,8	26,4	0,0	3
0202. Мясо КРС замороженное	17,8	26,4	0,0	3
08. Фрукты и орехи	3,4	29,8	30,1	71
Действующие в ЕС				
02. Мясо и мясные субпродукты	5,1	15,4	19,1	186
0210. Мясо и мясные субпродукты соленые, копченые	14,5	15,4	1,0	26
04. Молочная продукция	5,3	17,3	5,7	162
0406. Сыры и творог	–	–	0,0	43
08. Фрукты и орехи	8,9	20,8	19,8	24

Составлена по: [WTO Tariff Download Facility].

Таким образом, даже на уровне тарифной защиты выявлены многочисленные проблемные зоны, которые могут стать предметом обсуждения в рамках ТТИП. В свою очередь, нетарифное регулирование представляет собой не менее обширное поле для переговоров и либерализации. К концу 2017 г. (накопительным итогом после 1995 г., с начала ведения базы WTO I-TIP) со стороны США в отношении европейских агропродовольственных поставок было инициировано и введено в действие 3714 нетарифных мер, в то время как со стороны Евросоюза в отношении американского сельскохозяйственного импорта — 1390 (рис. 1). В итоге США действительно оказались наиболее активными в применении НТМ (в 2,7 раза больше ограничений).

Выяснилось, что обе стороны больше используют нетарифный инструментарий для регулирования торговли необработанной сельскохозяйственной продукцией (57 % всех НТМ в США и 67 % в ЕС) (рис. 4). При этом в США товарный профиль нетарифных мер полностью

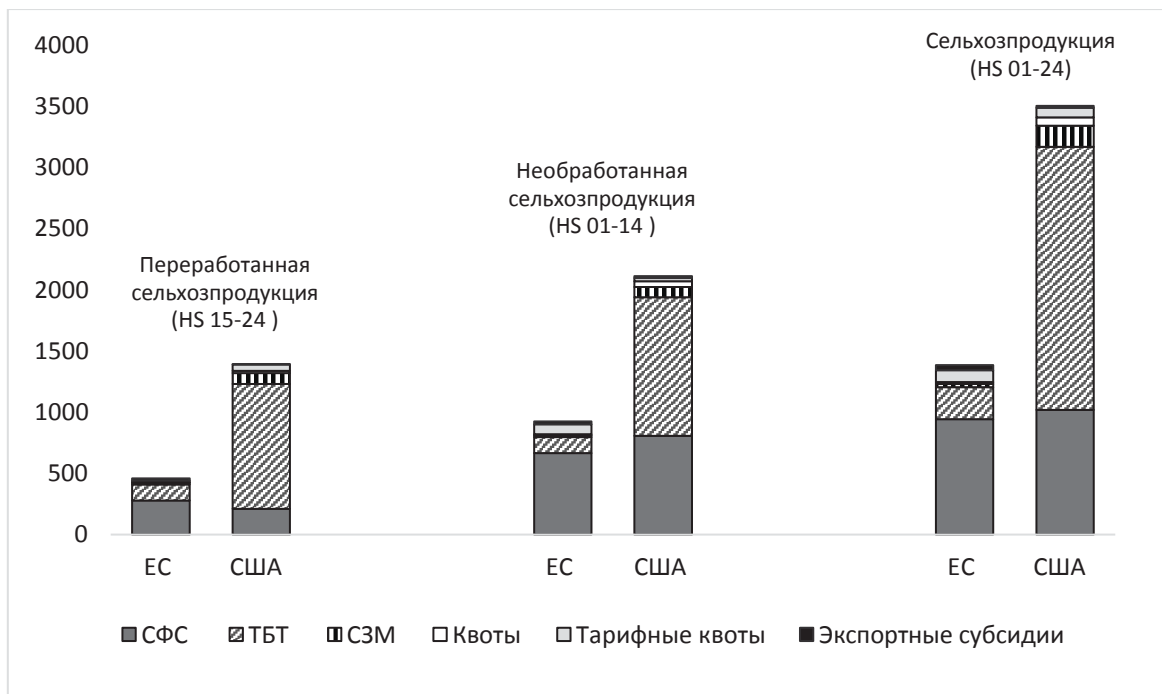


Рис. 1. Нетарифные меры, инициированные и введенные США и ЕС, которые были распространены на двусторонний импорт сельскохозяйственной продукции разной степени переработки (накопленный итог на 31.12.2017), шт.

Диаграмма построена по данным WTO I-TIP Goods.

совпадает с тарифными ограничениями и в первую очередь затрагивает поставки мяса, фруктов и орехов, молочной продукции (45 % всех НТМ в отношении необработанной сельскохозяйственной продукции). В ЕС фиксируется “созвучие” тарифных и нетарифных барьеров в отношении мясной и молочной продукции (34 % НТМ в отношении товарных групп HS 01–14). Это подтверждает гипотезу о наиболее чувствительных товарных позициях в торговле США — ЕС, среди которых превалирует преимущественно сырьевая сельскохозяйственная продукция, в первую очередь молочная и мясная. Инструментальный срез применяемых НТМ показал общую приверженность стран санитарно-фитосанитарным (СФС) и техническим барьерам (ТБТ) при доминировании СФС в Евросоюзе (68 % НТМ) и технических барьеров в США (58 %) [Market Access Database. European Commission].

Для оценки чувствительности нетарифных ограничений по выявленным товарным позициям выбран ключевой, по мнению Европейской комиссии [Josling, Tangermann, 2015], барьер из широкого спектра применяемых США НТМ, это ограничения на ввоз КРС и мяса, мясной продукции (СФС меры). Инструментами оценки выступили частотные индексы: индекс частоты применения (доля шестизначных тарифных линий, на которые распространяется конкретный НТМ, в числе всех тарифных линий группы) и индекс покрытия торгового оборота (доля импорта товаров, в отношении которых применяется НТМ, в общей стоимости импорта товарной группы) [Deardorff et al., 1997; Мальцева, 2017].

Расчет индекса частоты применения НТМ по коду 0102 КРС показал, что барьер распространялся на 14,3 % тарифных линий (на 2016 г.), однако создавая нулевой индекс покрытия, из чего следует, что данные ограничения на ввоз КРС, действующие в США в отношении ЕС, носят запретительный характер (табл. 3). Ограничениям на ввоз мяса и мясной продукции (коды 0201, 0202, 0206) подвержены 20 % тарифных линий, что вылилось в почти запретительный индекс покрытия — менее 5 % (в 2009–2016 гг. индекс колебался между 1.36 и 4.87). Если рассмотреть СФС, распространяющиеся на другие чувствительные товарные позиции — молочную продукцию, фрукты и овощи, которые в сумме составляют до 29 % импорта всей сельхозпродукции из ЕС в США, ситуация выглядит иначе. Хотя и данные СФС распространяются на 100 % тарифных линий HS04 и HS08 и индекс покрытия показывает 100 %, данные ограни-

Индексы частоты применения и покрытия Соединенными Штатами в 2016 г. импорта по ключевому НТМ в отношении сельскохозяйственной продукции из ЕС

Сфера НТМ	Тип НТМ	Товарная группа	Индекс частоты применения НТМ, %	Индекс покрытия импорта НТМ, %
Мясо КРС	СФС	HS 0102	14,3	0
		HS 0201, 0202,0206	20,0	4,87
		0201	4,0	0,29
		0202	4,0	2,50
		0206	12,0	2,08
Фрукты и овощи	СФС	HS 07	100	100
		HS 08	100	100
Молочная продукция	СФС	HS 04	100	100

Составлена по: [International Trade Center (ITC) Trade Map; WTO I-TIP Goods].

чения не создают запретительной ситуации, так как представляют собой бюрократические проволочки (типичный «песок в колесах» [ЦИИ ЕАБР, 2015]) и увеличивают потери ЕС от данных нетарифных ограничений. Природа возникновения данных СФС-барьеров преимущественно связана с различиями в американских и европейских подходах к оценке безопасности сельскохозяйственных товаров, в итоге классический технический барьер часто скрывается под «маской» СФС.

Следует отметить, что расхождения в подходах к обеспечению безопасности и качества продукции вскрывают глубинные институциональные отличия США и ЕС. Американская модель регулирования торговли (в том числе в вопросах качества продукции) является конкурентной. На рынке могут использоваться и бороться между собой любые стандарты (утвержденные, отраслевые, отдельных компаний), при этом потребитель защищен судебной практикой. В противовес американскому либеральному подходу в ЕС стандарты утверждаются специализированными органами. При этом даже эквивалентные де-факто американские и европейские стандарты зачастую не получают взаимного признания из-за отличающихся подходов к оценке соответствия. Если в ЕС такая оценка регламентирована и централизована, то в США ею занимаются частные компании без повторной проверки товаров, получивших одобрение [Кондратьева, 2017б].

Рассмотрение комбинаций интересов и целей сразу обеих сторон возможного соглашения ТТИП [Josling et al., 2014] позволяет выделить ряд ключевых проблемных областей для согласования отдельно для ЕС и США. С одной стороны, это давнее столкновение интересов по вопросу продукции с географическими указаниями, по проблеме допуска генномодифицированных культур или отдельных чувствительных СФС в отношении мясной продукции. При этом есть и зоны стыковки позиций ЕС и США: обоюдная заинтересованность в гармонизации ряда СФС и стандартов по органической продукции, а также в достижении эквивалентности регулирующей базы на основе соглашения по СФС ВТО.

Заключение

Таким образом, ТТИП потенциально несет существенное улучшение торговли агропродовольственной продукцией между ЕС и США, но при условии значительного сокращения тарифных и нетарифных ограничений. В случае продолжения противостояния двух «правовых платформ» торговая либерализация в рамках ТТИП без гармонизации НТМ может привести

лишь к усложнению конкуренции для агропроизводителей из ЕС в силу значительно бóльшей производительности и эффективности сельскохозяйственного производства в США. Однако, если стороны достигнут компромисса в области нетарифного регулирования, то, с одной стороны, это может привести к разносторонним эффектам для ЕС и США в зависимости от согласованных уступок, с другой стороны, будет создан важный прецедент для качественной трансформации глобальной системы регулирования торговли. Тем не менее к середине 2018 г. согласование позиций сторон в части НТМ просматривается слабо, ведь партнеры фактически не пошли ни на какие уступки.

Литература

- Кондратьева Н. Б. 2017а. О судьбе Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства ЕС–США // Современная Европа. Вып. 1(73). С. 138–142.
- Кондратьева Н. Б. 2017б. Трансатлантическое партнерство ЕС–США: перспективы // Мировая экономика и международные отношения. № 8(61). С. 5–13.
- Мальцева В. А. 2017. Очаговый протекционизм и миражи либерализации в международной торговле сельскохозяйственной продукцией // Известия Уральского государственного экономического университета. Вып. 4(72). С. 88–97.
- Мальцева В. А., Чупина Д. А. 2019. Барьеры в торговле сельскохозяйственной продукцией ЕС и США в рамках ТТИП // Мировая экономика и международные отношения (в печати).
- Полуэктов А. Б. 2016. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство между ЕС и США: прообраз обновленной ВТО? // Торговая политика. № 2. С. 22–40.
- Портанский А. П. 2016. Мегарегиональный вызов // Россия в глобальной политике. № 1(14). С. 126–136.
- ЦИИ ЕАБР, 2015. Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС. <https://eabr.org/analytics/integration-research/cii-reports/otsenka-ekonomicheskikh-effektov-otmeny-netarifnykh-barerov-v-eaes/> (дата обращения: 20.05.2018).
- Aksoy M. A., Beghin J. C. 2005. Global agricultural trade and developing countries. Washington (DC): World Bank.
- Alemanno A. 2016. What the TTIP Leaks Mean for the On-Going Negotiations and Future Agreement? Time to Overcome TTIP's Many Informational Asymmetries. HEC Paris. Research Paper No. LAW-2016-1158. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2796621 (accessed 20.09.2018).
- Beckman J., Arita S., Mitchell L., Burfisher M. 2015. Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures. USDA. Economic Research Report. No. 198.
- Berden K., Francois J. 2015. Quantifying Non-Tariff Measures for TTIP. CEPS. Paper No. 12 in the CEPS-CTR project 'TTIP in the Balance' and CEPS Special Report 116. [https://www.ceps.eu/system/files/SR116 %20 Berden %20and %20Francois %20NTMs.pdf](https://www.ceps.eu/system/files/SR116%20Berden%20and%20Francois%20NTMs.pdf) (accessed 20.09.2018).
- Bureau J.-C., Felbermayr G., Fouré J. 2014. Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU- US trade agreement. CEPII Research Report. European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_EN.pdf) (accessed 20.09.2018).
- Deardorff A., Stern R. 1997. Measurement of Non-Tariff Barriers. *OECD Economics Department Working Papers* 179. https://www.oecd-ilibrary.org/economics/measurement-of-non-tariff-barriers_568705648470?crawler=true (accessed 20.09.2018).
- ECORUS. 2009. *Non-Tariff Measures in EU–US Trade and Investment — An Economic Analysis*. Final Report of a study for the European Commission. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/145613.htm> (accessed 20.09.2018).
- Fontagné L., Gourdon J., Jean S. 2013. Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences? CEPII Policy Brief 1. http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf (accessed 20.09.2018).
- International Trade Center (ITC) Trade Map. <https://www.trademap.org/> (accessed 20.05.2018).

- Josling T., Tangermann S. 2014. Agriculture, Food and the TTIP: Possibilities and Pitfalls. Paper No. 1. CEPS-CTR project "TTIP in the Balance" and CEPS Special Report 99. https://www.ceps.eu/system/files/SP%20No_99%20TTIP%20and%20Agriculture%20%281%29.pdf (accessed 20.09.2018).
- Josling T., Tangermann S. 2015. *Transatlantic Food and Agricultural Trade Policy: 50 Years of Conflict and Convergence*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Market Access Database. European Commission. http://madb.europa.eu/madb/barriers_result.htm?isSps=false&countries=US§ors=20 (accessed 09.06.2018).
- Puccio L. 2015. EU-US negotiations on TTIP. A survey of current issues. European Parliamentary Research Service. http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559502/EPRS_IDA%282015%29559502_EN.pdf (accessed 20.09.2018).
- WTO I-TIP Goods. <http://i-tip.wto.org/goods/> (accessed 27.05.2018).
- WTO Tariff Download Facility. <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx> (accessed 27.09.2018).

References

- Aksoy M. A., Beghin J. C. 2005. *Global agricultural trade and developing countries*. Washington, (DC), World Bank.
- Alemanno A. 2016. *What the TTIP Leaks Mean for the On-Going Negotiations and Future Agreement? Time to Overcome TTIP's Many Informational Asymmetries*. HEC Paris. Research Paper No. LAW-2016-1158. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2796621 (accessed 20.09.2018).
- Beckman J., Arita S., Mitchell L., Burfisher M. 2015. *Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures*. USDA. Economic Research Report, no. 198.
- Berden K., Francois J. 2015. Quantifying Non-Tariff Measures for TTIP. CEPS. *Paper No. 12 in the CEPS-CTR project 'TTIP in the Balance' and CEPS Special Report 116*. <https://www.ceps.eu/system/files/SR116%20Berden%20and%20Francois%20NTMs.pdf> (accessed 20.09.2018).
- Bureau J.-C., Felbermayr G., Fouré J. 2014. Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement. *CEPII Research Report. European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development*. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_EN.pdf) (accessed 20.09.2018).
- CII EABR, 2015. *Ocenka ekonomicheskikh efektov otmeny netarifnykh bar'ërov v EAES*. <https://eabr.org/analytics/integration-research/cii-reports/otsenka-ekonomicheskikh-effektov-otmeny-netarifnykh-barerov-v-eaes/> (accessed 20.05.2018).
- Deardorff A., Stern R. 1997. Measurement of Non-Tariff Barriers. *OECD Economics Department Working Papers* 179. https://www.oecd-ilibrary.org/economics/measurement-of-non-tariff-barriers_568705648470?crawler=true (accessed 20.09.2018).
- ECORUS. 2009. *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment — An Economic Analysis*. Final Report of a study for the European Commission. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/145613.htm> (accessed 20.09.2018).
- Fontagné L., Gourdon J., Jean S. 2013. Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences? *CEPII Policy Brief* 1. http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf (accessed 20.09.2018).
- International Trade Center (ITC) Trade Map*. <https://www.trademap.org/> (accessed 20.05.2018).
- Josling T., Tangermann S. 2014. Agriculture, Food and the TTIP: Possibilities and Pitfalls. Paper No. 1. CEPS-CTR project "TTIP in the Balance" and CEPS Special Report 99. https://www.ceps.eu/system/files/SP%20No_99%20TTIP%20and%20Agriculture%20%281%29.pdf (accessed 20.09.2018).
- Josling T., Tangermann S. 2015. *Transatlantic Food and Agricultural Trade Policy: 50 Years of Conflict and Convergence*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Kondrat'eva N. B. 2017a. O sud'be Transatlanticheskogo torgovogo i investicionnogo partnerstva ES — SShA. *Sovremennaiia Evropa*, iss.1 (73), pp. 138–142.
- Kondrat'eva N. B. 2017b. Transatlanticheskoe partnerstvo ES-SShA: perspektivy. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 8 (61), pp. 5–13.

- Maļceva V.A. 2017. Ochagovyj protekcionizm i mirazhi liberalizacii v mezhdunarodnoi trgovle sel'skohozyajstvennoi produkcii. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, iss. 4(72), pp. 88–97.
- Maļceva V.A., Chupina D.A. 2019. Bar'ery v trgovle sel'skohoziastvennoi produkcii ES i SShA v ramkah TTIP. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia* (v pechati).
- Market Access Database. European Commission*. http://madb.europa.eu/madb/barriers_result.htm?isSps=false&countries=US§ors=20 (accessed 09.06.2018).
- Poluektov A. B. 2016. Transatlanticheskoe trgovoe i investicionnoe partnerstvo mezhdu ES i SShA: proobraz obnovlennoi VTO? *Torgovaia politika*, no. 2, pp. 22–40.
- Portanskii A. P. 2016. Megaregional'ny vyzov. *Rossia v global'noi politike*, no. 1(14), pp. 126–136.
- Puccio L. 2015. *EU–US negotiations on TTIP. A survey of current issues. European Parliamentary Research Service*. http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559502/EPRS_IDA%282015%29559502_EN.pdf (accessed 20.09.2018).
- WTO I-TIP Goods*. <http://i-tip.wto.org/goods/> (accessed 27.05.2018).
- WTO Tariff Download Facility*. <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx> (accessed 27.05.2018).

Леонович А. Н.

*Военная академия Республики Беларусь,
Республика Беларусь, 220057, Минск, пр. Независимости, 220*

Тихонович Н. С.

*Белорусский государственный университет,
Республика Беларусь, 220030, Минск, пр. Независимости, 4*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ИХ ОСОБЕННОСТИ В РАМКАХ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

Аннотация:

В статье рассмотрена сущность международных военно-экономических отношений, определены основные тенденции развития международной торговли вооружением и военной техникой, кооперации их производителей в мире и в рамках Союзного государства, а также особенности этого рынка в Республике Беларусь.

Ключевые слова:

международные военно-экономические отношения, военно-промышленные корпорации, торговля вооружением и военной техникой, транснационализация военной промышленности.

Leonovich Aliaksandr N.

*Military Academy of the Republic of Belarus,
220, Nezavisimosti pr., 220030, Minsk, Republic of Belarus*

Tsikhanovich Natallia S.

*Belarusian State University,
4, Nezavisimosti pr., 220030, Minsk, Republic of Belarus*

INTERNATIONAL MILITARY-ECONOMIC RELATIONS: ESSENCE, MAIN DEVELOPMENT TENDENCES AND THEIR FEATURES WITHIN THE FRAMEWORK OF THE UNION STATE

Abstract:

The article deals with the essence of international military-economic relations. It reveals the main trends in the development of international trade in arms and military equipment. The authors also consider producers' cooperation in the world and within the framework of the Union State, as well as the peculiarities of this market in the Republic of Belarus.

Keywords:

international military-economic relations, military-industrial corporations, trade of weapons and military equipment, transnationalization of the military industry.

Введение

Конец XX в. — начало XXI в. ознаменовались, с одной стороны, глубокими революционными преобразованиями в военном деле, обусловленными научно-техническим прогрессом, быстрым развитием высокотехнологичного производства, переходом к VI технологическому укладу, с другой — обострением борьбы за военно-техническое превосходство в различных регионах мира, ростом терроризма. Это вызвало необходимость коренных изменений в эко-

номическом обеспечении вооруженной борьбы, предъявило новые требования к возможностям и подготовке экономики к войне, а, следовательно, к повышению мирового спроса на вооружение и военную технику (ВВТ), услуги, объекты интеллектуальной собственности, привело к дальнейшему наращиванию военных расходов и объемов торговли.

В мировой военной экономике произошли и продолжают происходить крупномасштабные изменения. Осуществляется быстрая и эффективная перестройка военной промышленности США и Западной Европы, связанная с консолидацией, реструктуризацией, диверсификацией и модернизацией ведущих военно-промышленных компаний. Наблюдаются существенные изменения в мировой торговле ВВТ, связанные с расширением экспорта ВВТ, совместных разработок и производства вооружений. Происходит значительное увеличение мировых военных расходов. Вышеперечисленные процессы формируют новую мировую военно-экономическую систему. Они затронули и Российскую Федерацию, и Республику Беларусь, где в последние годы усиленно развивается военная промышленность, расширяются международные военно-экономические отношения (МВЭО).

В результате развития мировой военной промышленности сформировались и развились разнообразные формы МВЭО, что предопределило необходимость уточнения понятия «международные военно-экономические отношения», рассмотрения его форм и современных тенденций.

Сущность международных военно-экономических отношений

Международные военно-экономические отношения любого государства обеспечивают реализацию национальных интересов страны в политической, экономической, военной и военно-экономической сферах, способствуя усилению обороноспособности, укреплению позиции государства на международной арене, формированию партнерских отношений с зарубежными странами, выгодного регионального баланса сил, обеспечению развития экспортного потенциала, улучшению финансового положения и повышению научно-технического и технологического потенциала предприятий военного сектора экономики, получению валютных средств для нужд развития военного производства и государственных нужд.

Анализ различных источников позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует единство в определении понятия «международные военно-экономические отношения». В научной, учебной литературе, в юридических документах синонимами МВЭО считают термины «международные военно-экономические связи», «международное военно-экономическое сотрудничество», «военно-экономическое сотрудничество», «международное военно-техническое сотрудничество» и «военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами», «военно-техническое сотрудничество» (ВТС). Вместе с тем между этими понятиями существуют различия.

Международные военно-экономические отношения можно определить как подсистему международных экономических отношений, основными формами которой являются международная торговля вооружением и военной техникой, изделиями двойного назначения, комплектующими, технологиями; международная производственная кооперация и научно-техническое сотрудничество военно-промышленных компаний; международная миграция военных специалистов; миграция капиталов и инвестиций военно-промышленных ТНК; международные валютно-финансовые отношения в рамках создания, производства, реализации и утилизации ВВТ.

В Российской Федерации военно-техническое сотрудничество с иностранными государствами определяется как деятельность Российской Федерации в области международных отношений, связанная с вывозом и ввозом, в том числе с поставкой или закупкой продукции военного назначения, а также с разработкой, производством, модернизацией и утилизацией продукции военного назначения.

В Указе президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по регулированию военно-технического сотрудничества Республики Беларусь с иностранными государствами» определено, что военно-техническое сотрудничество — сфера международных экономических отношений, связанных с продукцией военного назначения, в том числе с разработкой, производством, поставками вооружения и военной техники, а также выполнением работ и оказанием услуг военно-технического назначения.

Необходимо отметить, что в вышеперечисленных определениях рассматриваются одни и те же аспекты, которые связаны с международным сотрудничеством в области разработки, производства, реализации вооружения и военной техники на рынках ВВТ. В связи с этим данные категории можно рассматривать как синонимы. Однако категория МВЭО более широкая, чем ВТС. Понятие «международные военно-экономические отношения» по многим параметрам пересекается с понятием «военно-техническое сотрудничество», и в некоторых аспектах они просто неразделимы, поскольку деятельность в этих сферах охватывает полный жизненный цикл образцов вооружения и военной техники (научно-исследовательская работа — опытно-конструкторские разработки — производство — эксплуатация — модернизация — утилизация). В то же время, например, когда речь идет о кооперации военно-промышленных компаний, взаимодействии в сфере производства вооружения и военной техники, экспорте и импорте ВВТ, такие отношения следует рассматривать только как международные военно-экономические отношения.

В данной статье считаем необходимым более подробно остановиться на двух наиболее существенных составляющих МВЭО: торговле вооружением, военной техникой и международной кооперации военного производства.

Тенденции развития мировой торговли вооружением и военной техникой

Исследование динамики мировой торговли вооружением и военной техникой в конце XX — начале XXI в. позволило выделить некоторые тенденции развития мирового рынка ВВТ.

Изменение мотива необходимости реализации ВВТ на мировых рынках ВВТ является следствием того, что в современных условиях реализация ВВТ определяется экономической целесообразностью. В период холодной войны торговля ВВТ в большей степени носила политический, а не коммерческий характер. Для расширения геополитического влияния две супердержавы — СССР и США — активно взаимодействовали с дружескими странами, в том числе и в военной области путем поставок различного вида ВВТ. Но с конца 1980-х годов руководство СССР начало сокращать объемы льготных и безвозмездных поставок вооружения иностранным государствам, размер которых был определен «всего» в 673 млн руб. (примерно 1 млрд долл.), хотя ранее (в 1982–1986 гг.) советская военная помощь только странам «третьего мира» оценивалась в 6,0–6,2 млрд долл. [Кузык и др., 2011а]. Одновременно в США были сокращены программы военной помощи. С 1950 по 1974 г. США направили за границу оружия в форме безвозмездной помощи на 22 млрд долл. и продали на 11 млрд долл., а в период с 1975 по 1983 г. такая помощь сократилась в 10 раз и составила около 2 млрд долл., а продажи остались на прежнем уровне — 11 млрд долл. [Кузык, 2006].

Неравномерность развития мировой торговли ВВТ находит выражение в колебаниях общих объемов мирового оборота ВВТ. Так, пик торговли ВВТ пришелся на 1987 г. и составил 40,6 млрд долл. Но уже с 1988 г. начался практически непрерывный спад мировых оружейных поставок [Зименков, Соколова, 2006а].

В начале XXI в. мировой рынок вооружения и военной техники стабилизировался на уровне 28–30 млрд долл. в год, а в 2004 г. достиг 37 млрд долл. Всего за пять лет (1999–2003) объем мировых поставок вооружения составил 88,2 млрд долл. [Зименков, Соколова, 2006б].

По данным Центра анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО), ежегодные объемы мирового экспорта ВВТ постоянно возрастали до 2008 г. включительно (по итогам 2008 г. экс-

порт составил 46,985 млрд долл.). В 2009 г., в период наиболее острой фазы мирового экономического кризиса, объем мирового экспорта вооружений существенно снизился относительно уровня 2008 г. и составил 44,655 млрд долл. Однако уже в 2010 г. мировой экспорт вышел на показатель в 52,987 млрд долл., а в 2011 г. — 58,761 млрд долл. В последующие два года имела место стагнация рынка (56,926 млрд долл. в 2012 г. и 55,766 млрд долл. в 2013 г.). В 2014 г. объем мирового экспорта ВВТ резко вырос — до 68,517 млрд долл., составив в 2015 г. уже 75,302 млрд долл., а в 2016 г. был зафиксирован исторический максимум — 91,791 млрд долл. Объем мирового экспорта ВВТ в 2009–2016 гг. достигал, по оценке ЦАМТО, 504,706 млрд долл. [ЦАМТО].

Появление и быстрое совершенствование новых средств вооруженной борьбы, развитие высокотехнологичного, интеллектуального, дорогостоящего и эффективного в военном отношении ВВТ (авиация, высокоточное оружие, системы управления, ПВО). Лидирующее положение на рынке ВВТ занимает авиационная техника (с 2009 по 2016 г. объем мировых поставок военной авиационной техники составил 156,956 млрд долл., или 31,1 % объема продаж всех категорий ВВТ). Последующие места занимают: вертолетная техника (80,407 млрд долл., или 15,9 %), военно-морская техника (56,610 млрд долл., или 11,2 %) и т. д.

Увеличение рынка модернизированных и бывших в употреблении ВВТ вследствие высокой стоимости новых высокотехнологичных ВВТ. Во многих странах делается акцент на оснащение находящихся в эксплуатации ВВТ новыми системами управления, повышающими точность поражения, боевые возможности и т. д. Помимо этого, некоторые страны приобретают или получают в рамках военно-технической помощи, бывшие в употреблении ВВТ. Экспорт таких ВВТ для стран-экспортеров становится хорошей альтернативой хранению и утилизации ВВТ, а также возможностью замены их современными образцами.

Формирование 10 региональных рынков в мировой торговле ВВТ, выделенных с учетом долевого распределения стран — поставщиков ВВТ и емкости региональных рынков по показателю «объем экспорта ВВТ». За период 2006–2016 гг. ведущие позиции, по данным ЦАМТО, занимали рынки Азиатско-Тихоокеанского региона (170, 225 млрд долл., или 33,7 %), Ближнего Востока (151, 144 млрд долл., или 29,9 %), Западной Европы (60, 446 млрд долл., или 11,9 %).

Изменение структуры самого рынка ВВТ происходит вследствие концентрации всей торговли ВВТ и формирования стран — лидеров мировой торговли ВВТ. Основные участники мирового рынка ВВТ — это США, Великобритания, Франция, Германия, Израиль, Италия, Россия.

Расчеты по статистическим данным [ЦАМТО] показали, что лидером в торговле ВВТ являются США, которые в 2009–2016 гг. продали вооружения и военной техники на сумму в 203,301 млрд долл., что составляет 40,28 % всего мирового экспорта ВВТ за тот же период. В 2016 г. экспорт составил 42, 449 млрд долл. Россия прочно удерживает второе место: ее продажи исчисляются 79,989 млрд долл. (15,85 % рынка) за период 2009–2016 гг., в том числе в 2016 г. было продано вооружений на 11, 295 млрд долл. Франция, занимавшая в 2009–2016 гг. третье место, поставила ВВТ на сумму 38,638 млрд долл. (7,65 % рынка). В 2016 г. военный экспорт Франции был максимальным за весь 8-летний период, его общая сумма составила почти 7 млрд долл. В 2016 г. на пять крупнейших поставщиков ВВТ (США, Россия, Франция, Великобритания, Германия) пришлось 77,9 % всех поставок ВВТ на сумму 71,545 млрд долл., на десять поставщиков ВВТ — 90,9 % (83, 491 млрд долл.).

Характерная особенность мирового импорта вооружений — гораздо большее количество участников этого рынка по сравнению с количеством экспортеров военной техники. В целом в 2009–2016 гг. импорт вооружений осуществили 156 стран (в 2016 г. — 119). Общий стоимостный объем мирового импорта вооружений в 2009–2016 гг. составил 504,706 млрд долл. [ЦАМТО].

Лидерами мирового импорта ВВТ являются Саудовская Аравия, которая за 2009–2016 гг. приобрела ВВТ на сумму 42,996 млрд долл., второе место занимает Индия (41,676 млрд долл.). Замыкают тройку лидеров ОАЭ (30,236 млрд долл.). В 2016 г. по объему импорта первые три места заняли: Саудовская Аравия (12,121 млрд долл.), ОАЭ (8,894 млрд долл.), Алжир (4,339 млрд долл.). На пять крупнейших получателей ВВТ (Саудовская Аравия, ОАЭ, Алжир, Катар, Ин-

дия) пришлось 36,8 % всех приобретений ВВТ на сумму 33,822 млрд долл., на десять поставщиков ВВТ — 54,7 % (50,246 млрд долл.) (рассчитано по: [ЦАМТО]).

Появление новых экспортеров ВВТ. К новым экспортерам ВВТ относятся бывшие страны СССР, которые составили конкуренцию Российской Федерации, реализуя ВВТ, бывшие в употреблении, и ВВТ, произведенные национальными ВПК. Наиболее активным участником рынка ВВТ стала Украина.

Увеличение экспорта в странах, имеющих военное производство, происходит благодаря возросшему экономическому потенциалу, достижению высокого уровня гражданских и военных технологий, развитию военной промышленности, а также в результате кооперационных сделок. Наиболее ярким примером такой страны является Китай.

Направления развития международной кооперации производителей вооружения и военной техники

Развитие международной кооперации происходит в соответствии с процессами, определяющими функционирование глобальной экономики. Среди основных тенденций развития международной кооперации правомерно выделить следующие:

- централизация капитала и военного производства посредством слияний и поглощений внутри наиболее крупных стран производителей ВВТ или объединение внутри стран Европейского союза, диверсификации и реструктуризации;
- транснационализация военного производства.

Централизация капитала и военного производства посредством слияний и поглощений внутри наиболее крупных стран. Современные преобразования организационных форм предприятий позволили корпорациям расширять номенклатуру выпускаемой продукции и объемы торговли, повышать конкурентоспособность продукции, формировать модели монополистической и олигополистической конкуренции на мировом рынке ВВТ. С этой целью корпорации США и ЕС реализуют следующие стратегии:

1. Слияние и поглощение крупных корпораций через покупку акций других фирм при одновременной продаже подконтрольных дочерних компаний. Например, в США в конце 1994 г. посредством акций была проведена операция по слиянию компаний Мартин — Мариетта и Локхид, при этом между ними перераспределялся пакет акций на сумму в 10 млрд долл. [Корнеева, Терехов, 1998а]. В Великобритании в январе 1999 г. компания Дженерал электрик компани продала свое военное подразделение Маркони электрик системс корпорации Бритиш аэроспейс. Новая компания получила название БАЕ системс [Фарамазян, Борисов, 2001].
2. Диверсификация производства посредством покупки фирмами-производителями ВВТ военного производства других компаний. Так, одна из ведущих американских корпораций Нортроп — Грумман, которая образовалась в результате слияния компаний Нортроп и Грумман, после приобретения ряда корпораций получила возможность расширить ассортимент и производить средства ведения информационной войны, боевые корабли и другие ВВТ.
3. Покупка корпорациями, специализирующимися на производстве товаров гражданского назначения, акций производителей ВВТ для расширения номенклатуры предлагаемых товаров и выхода на рынки ВВТ. Так, корпорация Боинг в 1996 г. приобрела отделения компании Рокуэлл интернэшнл, специализирующиеся на выполнении заказов Министерства обороны США, в 1997 г. провела сделку по слиянию с компанией Макдоннел — Дуглас, которая являлась одной из крупнейших компаний американской военной промышленности. Слияние обошлось компании Боинг в 13,3 млрд долл. [Корнеева, Терехов, 1998б].

4. Проведение внутрикорпоративной реструктуризации. Отличительной особенностью стратегий европейских компаний выступает региональная кооперация по производству ВВТ с образованием многонациональных консорциумов, примером которой может служить подписанный 21 марта 2005 г. министрами обороны Испании, Германии, Великобритании и Италии договор о дальнейшем финансировании программы по производству перспективного тактического истребителя «Тайфун», разработанного в рамках EF-2000 Еврофайтер [НАТО, 2005]. В этот же период происходят изменения в военной промышленности Российской Федерации (подробнее см.: [Леонович, 2014]).

Транснационализация военной промышленности. В конце XX — начале XXI в. возникла объективная необходимость объединения военной промышленности на межгосударственном уровне через слияния и поглощения в военной промышленности США и Европы, что обусловлено ростом стоимости перспективных военных НИОКР и издержек на производство ВВТ. Рост издержек был связан с внедрением ИКТ и выпуском высокоточного ВВТ, на производство которого необходимы были дорогостоящие материалы и высококвалифицированные трудовые ресурсы, что нашло отражение в возрастании цен на ВВТ. Однако емкость внутренних рынков ВВТ отдельных стран (особенно европейских) была явно недостаточна для рентабельного существования национальных военных производств.

Наибольших успехов в транснационализации достигли военно-промышленные корпорации США. Основными факторами, определяющими форму американского участия в европейских проектах, являются: финансово-экономические интересы, законодательство страны, в которой располагается европейский партнер американской компании.

В свою очередь корпорации европейских стран посредством различных форм кооперации с американскими контрагентами пытаются оказаться в числе основных подрядчиков Министерства обороны США. Наибольших успехов в приобретении активов американского ВПК и получении заказов МО США достигли корпорации Великобритании. Так, компания БАЕ системс в 2000 г. купила крупные американские компании Локхид — Мартин Контрол Системс» и Локхид — Мартин Аэроспейс Электроникс, а в 2005 г. — компанию Юнайтед дефенс индастрис. Стоимость сделки, включая выплату долгов на сумму в 217,7 млн долл., составила 4,2 млрд долл. [Шлыков, 2005а]. Корпорация Роллс-Ройс владеет в США и Канаде 66 предприятиями и сервисными центрами, объединенными под эгидой Роллс — Ройс Норт Америка [Терехов, 2005]. В целом компании английского ВПК БАЕ системс и Роллс — Ройс фактически превратились в смешанные американо-британские объединения.

Европейская корпорация ЕАДС имеет свои филиалы в США (в Техасе, Алабаме и Миссисипи), а также в Великобритании, Швеции, Германии и Эстонии [Иванов, 2006]. В последние годы наиболее крупным приобретением европейских компаний стало поглощение в 2008 г. итальянской компанией Финмекканика американской компании DRS Technology (США) за 5,2 млрд долл. [Ежегодник СИПРИ..., 2010].

Правомерно также утверждать, что в межгосударственное сотрудничество на протяжении последних трех десятилетий наряду с корпорациями США и ЕС вовлекаются компании других регионов мира. Так, с начала 70-х годов XX в. страны Европы и США активно развивают кооперационные связи в области создания ВВТ со странами Азии, Латинской Америки и Африки. В 1978 г. Франция подписала соглашение об организации в Египте сначала сборки, а потом и производства истребителя-штурмовика «Альфа-Джет». В 1982 г. Италия и Бразилия договорились о совместной разработке учебно-боевого самолета АМХ. Бразилия и Южная Корея начали строить подводные лодки по германской лицензии. Египет выпускает английские, а Индия — французские противотанковые управляемые ракеты. Индонезия освоила выпуск французских вертолетов [Шлыков, 2005б]. С началом перестройки происходит развитие кооперационных связей компаний США и ЕС с компаниями Российской Федерации. Россия осуществляет совместное производство ВВТ с Китаем и Индией.

В конце XX в. широкое распространение получила кооперация нескольких производителей ВВТ в рамках создания нового образца ВВТ. Особого внимания заслуживает программа при-

обретения истребителей F-35 «Лайтнинг-2». Основным подрядчиком проекта является компания Локхид — Мартин, которая реализует его совместно с компаниями Нортроп — Грумман и БAE системс. Партнеры США в работах по программе F-35 на этапе разработки и демонстрации системы — восемь стран: Великобритания, Нидерланды, Италия, Турция, Канада, Дания, Норвегия и Австралия [Григорьев, 2012].

Военно-техническое сотрудничество Республики Беларусь и Российской Федерации

Военно-техническое сотрудничество (ВТС) Республики Беларусь и Российской Федерации началось с момента распада Советского Союза. Это нашло отражение в следующих мероприятиях: 29 октября 1993 г. в Москве было подписано соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Республики Беларусь о военно-техническом сотрудничестве, а 20 мая 1994 г. — соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Республики Беларусь о производственной и научно-технической кооперации предприятий оборонных отраслей промышленности.

Кроме того, с момента образования независимых государств между Российской Федерацией и Республикой Беларусь были подписаны следующие документы: договор о военном сотрудничестве, соглашение о едином порядке экспортного контроля; договор о порядке взаимодействия при осуществлении экспорта продукции военного назначения в третьи страны; соглашение о сохранении специализации предприятий и организаций, участвующих в производстве продукции военного назначения; договор о взаимной охране прав на результаты интеллектуальной деятельности, используемые и полученные в ходе двустороннего военно-технического сотрудничества; договор о развитии военно-технического сотрудничества.

25 декабря 2013 г. было подписано соглашение между правительством Республики Беларусь и правительством Российской Федерации о реализации программы военно-технического сотрудничества между Республикой Беларусь и Российской Федерацией до 2020 г. Соглашение направлено на выполнение программы военно-технического сотрудничества, включающей мероприятия по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, поставкам, ремонту и модернизации продукции военного назначения в интересах силовых структур сторон, расширению связей между предприятиями и организациями ОПК Республики Беларусь и Российской Федерации, их взаимодействию и интеграции.

Российский оборонный комплекс сотрудничает со 120 белорусскими производственными предприятиями и КБ по 1,6 тыс. видов спецпродукции [Годин, 2007]. В то же время у 940 российских предприятий главными потребителями являются около 70 предприятий в Беларуси. Они поставляют около 4 тыс. наименований продукции [Гурулев, 2015]. Развитие военно-технического сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь реализуется через:

1. Создание межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ). Наиболее ярким примером служит МФПГ «Оборонительные системы», созданная в соответствии с соглашениями между правительствами России и Беларуси 11 февраля 2000 г. В ее состав входят: УП «Минский завод колесных тягачей», РУП «Завод по ремонту радиоэлектронного вооружения» (г. Борисов), спецпроизводство ПО «МТЗ», НПРУП «Алевкурп». Управляющей компанией МФПГ является ОАО «Оборонительные системы» [Алесин, 2004]. Также созданы такие МФПГ, как «Точность», «Электронные технологии».
2. Создание совместных предприятий. В настоящее время эффективно работают СП с участием ОАО «Пеленг», белорусско-российско-французское СП ООО «Санозэк», российско-белорусские СП «Визир», «Соэлис» [Азаматов, 2005], «РЭБ Технолоджи».
3. Взаимодействие в области реализации рекламно-выставочной деятельности. В настоящее время налажено тесное сотрудничество при проведении международных выставок как в Республике Беларусь (МИЛЕКС), так и в Российской Федерации.

4. Реализация вооружения и военной техники, оказания услуг по ремонту и модернизации, поставки комплектующих для производства ВВТ.

В значительной степени расширению и углублению военно-технического сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь способствовало создание Союзного государства, что открыло новые возможности для развития военной промышленности. Этому способствовало принятие программы Союзного государства практически по всем направлениям перспективного развития военно-промышленного сектора республики. Особое значение в развитии интеграционных процессов между Беларусью и Россией имеют научно-технические программы Союзного государства, в том числе в области обороны и безопасности. Ежегодно из бюджета Союзного государства финансируются научно-технические программы, реализуемые предприятиями ОПК Беларуси и России.

Финансирование военно-технического сотрудничества из бюджета Союзного государства выглядит следующим образом. В 2015 г. на военно-техническое сотрудничество было выделено 28500,0 тыс. руб. (здесь и далее — российских рублей). Кроме того, на программу «Разработка современной и перспективной технологии создания в государствах — участниках Союзного государства тепловизионной техники специального и двойного назначения на базе фотоприемных устройств инфракрасного диапазона третьего поколения» — 94200,0 тыс. руб. на военно-техническое сотрудничество в 2016 г. было выделено 13 600,0 тыс. руб. Кроме того, на программу «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» — 628 тыс. руб.

Заключение

Изменения, произошедшие в мировой военной промышленности, привели к увеличению торговли вооружениями и военной техникой и укрупнению военно-промышленных компаний, развитию процессов международного кооперирования и транснационализации военного производства. В последние годы активно развивается военно-техническое сотрудничество Российской Федерации и Республики Беларусь.

Литература

- Азаматов Н. И. 2005. Преимущество оборонной промышленности Беларуси — в широте диапазона военных технологий // *Новости науки и технологий*. № 2. С. 3–6.
- Алесин А. 2004. Не производим, но продаем (Будущее белорусского ВПК зависит от состояния российской «оборонки») // *Белорусский рынок*. № 13. С. 22.
- Годин Ю. 2007. Почему России выгоден союз с Республикой Беларусь? // *Мировая экономика и международные отношения*. № 11. С. 85–91.
- Григорьев С. 2012. Авиационная промышленность США // *Зарубежное военное обозрение*. № 11. С. 56–64.
- Гурулев С. П. ВПК Беларуси сосредоточен на прорывных проектах. Официальный сайт Государственного военно-промышленного комитета Республики Беларусь. <http://www.vpk.gov.by/news/publications/3849/>. (дата обращения: 28.11.2015).
- Ежегодник СИПРИ — 2009: вооружения, разоружение и международная безопасность. 2010. М.: ИМЭМО РАН. С. 1998–2009.
- Зименков Р. И., Соколова Е. Н. 2006. США на мировом рынке вооружений // *США — Канада: экономика, политика, культура*. Вып. 6. С. 37–52.
- Иванов И. 2006. Военно-промышленный комплекс Европейского союза // *Современная Европа*. Вып. 1. С. 31–48.
- Корнеева М. А., Терехов В. Ф. 1998. Реорганизация военно-промышленных комплексов // *США: экономика, политика, идеология*. Вып. 7. С. 43–54.

- Кузык Б. (ред). 2001. Россия на мировом рынке оружия. М.: Воен. парад.
- Кузык Б. Н. 2006. Экономика военной сферы. М.: МГФ «Знание».
- Леонович А. Н. 2014. Военная промышленность Российской Федерации в конце XX — начале XXI века. // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. Экология. № 5. С. 90–98.
- НАТО. 2005. // Зарубежное военное обозрение. № 4. С. 75–76.
- Терехов В. 2005. Европейские компании на американском рынке вооружений // Экспорт вооружения. Вып. 6. С. 36–41.
- Фарамазян Р. А., Борисов В. В. 2001. Военная экономика: этапы развития и контуры будущего // Мировая экономика и международные отношения. № 9. С. 44–51.
- ЦАМТО. Центр анализа мировой торговли оружием. <http://armstrade.org/> (дата обращения: 15.09.2018)
- Шлык В. 2005. Глобализация военной промышленности — императив XXI века // Отечественные записки. № 5. С. 98–115.

References

- Alesin A. 2004. Ne proizvodim, no prodajem (Budushchee belorusskogo VPK zavisit ot sostoianiia rossiiskoi “oboronki”). *Belorusskii rynek*, no. 13, p. 22.
- Azamatov N. I. 2005. Preimushchestvo oboronnoi promyshlennosti Belarusi — v shirote diapazona voennykh tekhnologii. *Novosti nauki i tekhnologii*, no. 2, pp. 3–6.
- САМТО. Centr analiza mirovoi trgovli oruzhiem. <http://armstrade.org/> (accessed 15.09.2018).
- Ezhegodnik SIPRI — 2009: vooruzheniia, razoruzhenie i mezhdunarodnaia bezopasnost’* 2010. М.: IMEMO RAN, pp. 1998–2009.
- Faramazian R. A., Borisov V. V. 2001. Voennaia ekonomika: etapy razvitiia i kontury budushchego. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 9, pp. 44–51.
- Godin Yu. 2007. Pochemu Rossii vygoden soiuz s Respublikoi Belarus’? *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 11, pp. 85–91.
- Grigor’ev S. 2012. Aviacionnaia promyshlennost’ SShA. *Zarubezhnoe voennoe obozrenie*, no. 1, pp. 56–64.
- Gurulev S. P. *VPK Belarusi sosredotochen na proryvnykh proektakh*. Oficial’nyi sait Gosudarstvennogo voennopromyshlennogo komiteta Respubliki Belarus’. <http://www.vpk.gov.by/news/publications/3849/>. (accessed 28.11.2015).
- Ivanov I. 2006. Voенно-promyshlennyi kompleks Evropeiskogo soiuzа. *Sovremennaia Evropa*, iss. 1, pp. 31–48.
- Korneeva M. A., Terekhov V. F. 1998. Reorganizatsiia voенно-promyshlennykh kompleksov. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya*, iss. 7, pp. 43–54.
- Kuzyk B. N. 2006. *Ekonomika voенnoi sfery*. М., МГФ “Знание”.
- Kuzyk B. (red). 2001. *Rossia na mirovom rynke oruzhiia*. М., Voен. parad.
- Leonovich A. N. 2014. Voennaia promyshlennost’ Rossiiskoi Federatsii v konce XX — nachale XXI veka. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta*. Ekonomika. Ekologiya, no. 5, pp. 90–98.
- НАТО. 2005. *Zarubezhnoe voennoe obozrenie*, no. 4, pp. 75–76.
- Shlykov V. 2005. Globalizatsiia voенnoi promyshlennosti — imperativ XXI veka. *Otechestvennye zapiski*, no. 5, pp. 98–115.
- Terekhov V. 2005. Evropeiskie kompanii na amerikanskom rynke vooruzhenii. *Ekспорт vooruzheniia*, iss. 6, pp. 36–41.
- Zimenkov R. I., Sokolova E. N. 2006. SShA na mirovom rynke vooruzhenij. *SShA — Kanada: ekonomika, politika, kul’tura*, iss. 6, pp. 37–52.

Белов А. В.

*Университет префектуры Фукуи,
4-1-1 Kenjojima, Matsuoka, Eiheiji-cho, Yoshida-gun, Fukui 910-1195, Japan;
Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7-9*

ИНИЦИАТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РОССИИ

Аннотация:

В динамике связей стран Восточной Азии за пределами региона традиционно преобладал тихоокеанский вектор, пока ряд неудач не привел к сдвигу баланса в другом направлении. Важнейшей вехой на этом пути стало выдвижение Китаем комплекса инициатив Шелкового пути (Belt and Road Initiative, BRI). Проведенный анализ релевантной литературы показывает, что BRI в целом положительно воспринимается в международном академическом сообществе. Причина, вероятнее всего, состоит в позитивном балансе открывающихся возможностей и проблем, встающих на пути реализации инициатив. Наиболее оптимистично оценивают перспективы BRI китайские ученые, в то время как исследователи из других стран чаще всего пытаются дать комплексную оценку положительных и отрицательных факторов. Экономические последствия, как правило, оцениваются положительно, а экологические, географические, этнографические и т. п. вызывают определенное беспокойство. Все это позволяет выделить следующие перспективные направления научной работы на тему участия России в процессах евразийской и восточноазиатской интеграции: во-первых, развитие транспортной, энергетической и информационной инфраструктуры в условиях одновременной реализации нескольких конкурирующих инициатив; во-вторых, снижение барьеров на товарных, капитальных и трудовых рынках; в-третьих, возможности многостороннего и двустороннего взаимодействия в широких рамках указанного региона.

Ключевые слова:

Инициативы Шелкового пути, экономическая интеграция, Евразия, Восточная Азия, Россия.

Belov Andrey V.

*Fukui Prefectural University,
4-1-1 Kenjojima, Matsuoka, Eiheiji-cho, Yoshida-gun, Fukui 910-1195, Japan;
St. Petersburg State University,
7-9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

EURASIAN ECONOMIC INTEGRATION AND RELATED SCIENTIFIC LITERATURE: A RUSSIAN PERSPECTIVE ON FUTURE RESEARCH DIRECTIONS

Abstract:

Scientific literature review shows that the issues relating to Eurasian economic integration are attracting growing attention in academia. This is especially true of the Belt and Road Initiative (BRI) announced by China in 2013. An analysis of the relevant researches shows that BRI is generally positively perceived in the international academic community. The reason for this is considered to be that an appropriate balance of opportunities and risks is emerging in the method of implementing the initiated projects. Chinese scientists are mostly optimistic about BRI's prospects, while researchers from other countries tend to give a comprehensive assessment of both positive and negative factors. The analysis allows promising areas for future research on Russia's participation in Asian integration to be defined. Such areas include political collaboration with regional organizations (EAEU, SCO, ASEAN among others), infrastructure provision in the framework of major development initiatives (BRI, as well as national projects by Russia, Kazakhstan, Turkey, financed by EADB, ADB, ABII and other international institutions) and the factors relating to mobility in the vast Eurasian economic space (trade, financial, labour, information and technological integration).

Keywords:

Belt and Road Initiative, economic integration; Eurasia, East Asia, Russia.

Введение

Кризис Европейского союза и автаркизм в экономической политике США превращают Восточную Азию (ВА) в регион, привлекающий внимание всего мира устойчивой динамикой интеграционных процессов. В расширении связей стран ВА за пределами региона долгое время преобладал тихоокеанский вектор, пока неудачи с АТЭС и ТТП не привели к сдвигу баланса в западном и южном направлениях. В этих условиях особое значение приобрели последовательно объявленные Китаем в 2013 г. инициативы создания экономического Пояса шелкового пути и Морского шелкового пути XXI в. (Belt and Road Initiative, BRI). Гигантские масштабы и государственная поддержка, организационное оформление механизмов финансирования, быстрая реализация ряда проектов — все это превратило BRI в одну из главных перспектив развития интеграционных процессов восточноазиатских стран. Расширение круга участников, реальные возможности улучшения инфраструктуры и усиление позиций Китая на региональных рынках можно считать первыми количественными итогами BRI. Еще более важными представляются происходящие качественные изменения. За строительством китайских дорог и портов следуют грузы, компании и возможности производственного участия. Дело в том, что экономический рост Китая сопровождается расширением нового типа международного разделения труда, основанного на осуществлении в разных странах не отдельных стадий создания продукта, а технологических фрагментов процесса производства. Соответственно изменяются и производственные цепочки, и внешнеторговые потоки, и издержки включения в них новых стран. В определенном смысле появляется основа для экспорта данной модели промышленного развития и международной интеграции.

С точки зрения России важность китайских инициатив усиливается существованием Евразийского экономического союза (ЕАЭС), как единственного успешного интеграционного образования на постсоветском пространстве, созданного с российской поддержкой. Очевидно, что BRI несет для ЕАЭС как новые возможности (инфраструктура, расширение международных связей), так и сложные вызовы (усиление конкуренции, рост зависимости от Китая). Однако наиболее важным представляется другое. На территории ЕАЭС и прилегающих стран Центральной Азии разворачивается конкуренция нескольких интеграционных группировок и инициатив. Наиболее заинтересованными и активными участниками являются ЕАЭС, ЕС и Китай, которые представляют три модели интеграции (постсоветскую, европейскую и восточноазиатскую с Китаем в центре). Интересы Китая очень многоплановы, но в качестве одного из главных элементов в них можно выделить создание путей для транзита в Европу. В этом случае встает вопрос о том, какой может быть оптимальная стратегия транзитных и промежуточных стран, включая Россию. Данный вопрос требует глубокого изучения, первым этапом которого является анализ научной литературы и определение плана дальнейших научных исследований.

Цель статьи состоит в том, чтобы изучить имеющиеся публикации по тематике BRI и попытаться определить перспективные направления научной работы, касающейся участия России в процессах евразийской и восточноазиатской интеграции. После введения следует обзор ситуации по публикациям о BRI, а далее — мета-анализ соответствующих статей, содержащихся в базах данных Econlit и Web of Science. Завершает статью раздел с обсуждением результатов мета-анализа и заключение в виде плана будущих исследований.

Мета-анализ: публикации о BRI в базах Econlit и WoS

За несколько лет после объявления BRI в научных базах данных Econlit и WoS было зарегистрировано 506 соответствующих документов (дата исследования: 16 августа 2018 г.; ключевые слова: OBOR, belt+road+initiative; Econlit: 61 документ, из них 51 журнальная статья; WoS: 465 документов, из них 264 журнальных статьи). Более 95 % опубликовано на английском языке в 2016–2018 гг. В Econlit содержатся документы по экономической тематике, а WoS включает

источники различных научных направлений с долей экономики, бизнеса и менеджмента примерно в 30 %. Из этого массива для мета-анализа было отобрано 48 статей из 318 зарегистрированных по тематике BRI. Именно столько удалось загрузить из баз данных на основе удаленного доступа, не прибегая к процедурам дополнительной оплаты и регистрации в других электронных хранилищах и исследовательских социальных сетях (Research Gate, IDEAS/RePEc и др.). С учетом этого сравнительно низкую долю (около 15 % от общего числа) проанализированных статей удалось компенсировать их доступностью, а значит, возможностью проверить и повторить результаты анализа.

Тексты отобранных статей были проанализированы и разделены на три группы, а именно: 1) преимущественно посвященные новым возможностям, открывающимся в связи с реализацией BRI; 2) преимущественно ориентированные на освещение встающих проблем и рисков; 3) комплексные статьи, освещающие оба указанных аспекта с классификацией на подгруппы «скорее возможности», «скорее проблемы» и «неопределенный баланс». Классификация текстов проводилась путем экспертной (авторской) оценки. Кроме того, по каждой статье были зарегистрированы данные об аффилиации первого из авторов, методах анализа, странах-объектах и предметных областях исследования. Результаты анализа приведены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты исследования 48 статей по проблематике BRI

Общая характеристика статей	1. Возможности	2. Проблемы	3. Возможности и проблемы		
			Скорее возможности	Скорее проблемы	Неопределенный баланс
<i>Автор, страна</i>					
Китай	14		4		3
США/ЕС*	5	2	6	2	3
Россия	1	1			1
Восточная Азия**			1		1
Другие	2			1	1
ИТОГО	22	3	11	3	9
<i>Анализ</i>					
Качественный	13	1	8	3	9
Количественный	4	1	1		
Математический	5	1	2		
<i>Страна — предмет анализа:</i>					
Китай	8	1	5		1
Восточная Азия**	2		1		1
Центральная Азия***	1		2	2	
Россия	1				1
Европа****	4	1			2
Другие	6	1	3	1	4
<i>Аспект анализа</i>					
Политика	3		1		
Экономика	18	2	2	1	
Другое	1	1	8	2	9

* США, ЕС, Англия, Канада, Австралия, Новая Зеландия; ** АСЕАН+3; *** 5 стран постсоветской Средней Азии; **** ЕС-28.

Перечислим основные результаты проведенного исследования.

Во-первых, в целом, перспективы BRI позитивно воспринимаются в международной научной литературе. О новых возможностях в связи с осуществлением выдвинутых инициатив говорится в 33 из 48 (69 %) проанализированных статей. На неопределенный баланс плюсов и минусов указывают 9 (19 %), а явно сфокусированы на проблемах лишь 6 (13 %) исследований. Среди возможностей, открываемых BRI, называют самые разные явления: от мировых геополитических и геоэкономических до региональных и внутрикитайских. Наиболее характерны указания на появление новой модели международного сотрудничества и глобального управления с широким представительством развивающихся стран [Zhang, 2015], стимулирование мирового экономического развития через инфраструктурные инвестиции [Chi, 2015], развитие региональной интеграции [Chen, Jimenez-Tovar, 2017] и т. п. Среди часто упоминаемых проблем можно назвать опасения доминирования Китая и появления имперских черт в его внешней политике [Cha, 2017], сложность осуществления в условиях лидерства прозападных институтов развития [Kaplan, 2017], экономические риски в области бизнеса [Ferdinand, 2016] и многое другое. Несмотря на присутствие отрицательных черт, общая оценка BRI однозначно положительна, а позитивные эффекты явно преобладают. Именно поэтому BRI не вызывает таких ожесточенных споров, как ТТП, ТАИП, Брекзит или другие глобальные инициативы [Li, Scherer, 2017].

Во-вторых, китайские ученые чаще других концентрируются на возможностях (18 из 21 статьи, или 86 %) и значительно реже — на проблемах BRI. В частности, в группах однозначно пессимистических статей авторов из Китая нет совсем, и лишь в трех написанных ими работах (14 %) содержатся указания на неопределенный баланс положительных и отрицательных моментов. Напротив, среди представителей других стран присутствуют оба типа оценок, хотя позитивные, как правило, количественно преобладают. Среди причин оптимизма китайских авторов относительно BRI можно отметить их заинтересованность экономическими аспектами: торговлей, инвестициями, инфраструктурным строительством и т. п. По-видимому, именно в данных сферах перспективы BRI выглядят наиболее привлекательно. По крайней мере 18 из 22 (82 %) статей, безусловно поддерживающих BRI, посвящены исследованию экономических вопросов.

Европейские и американские авторы чаще пишут на политические, экологические, культурные и другие темы, не связанные с экономикой. В данных областях международное сотрудничество участников BRI только начинается. Неудивительно, что исследования часто приводят к заключениям о сложном балансе плюсов и минусов: из 15 «негативных» и «неопределенных» статей 12 (80 %) относятся к неэкономической тематике. Большое (но не преобладающее) число негативных оценок американских и европейских авторов может быть связано также и с тем, что многие из них анализируют не собственно BRI, а китайскую политику в целом [Ma, 2017]. В этом смысле различие в подходах к оценке одного и того же явления связано с асимметричностью информации и требует систематических усилий по ее ликвидации.

В-третьих, наиболее пессимистично по отношению к BRI настроены российские исследователи, хотя данный вывод может быть связан с эффектом малой выборки и незначительным числом публикаций на английском языке. Из трех проанализированных статей в первой сделан упор на новых возможностях BRI для транспортной системы российского Дальнего Востока [Bardal, 2017], вторая указывает на негативные экологические последствия инфраструктурного строительства в Средней Азии [Tracy et al., 2017] и третья (из группы с неопределенным балансом) говорит об условиях заинтересованности России в китайских проектах, таких как развитие интеграции ЕАЭС и появление выгодных транспортных маршрутов [Timofeev et al., 2017]. Интуитивно такая позиция российских авторов вполне понятна. Очевидно, что Россия имеет национальные интересы в континентальной зоне BRI, лидирует в успешно работающей экономической группировке постсоветских стран (ЕАЭС) и развивает инфраструктуру на основе собственных приоритетов. Неудивительно, что «сопряжение» с BRI выглядит реальным и выгодным только в определенных рамках, которые пока определены лишь в самом общем

виде. Именно поэтому возможность столкновения интересов России и Китая выделяется как одна из сложных проблем реализации BRI [Ferdinand, 2016].

Заключение

Проведенный анализ дает материал для выделения перспективных направлений участия России в евразийской интеграции для будущей научной работы на заявленную тему. К ним относятся, во-первых, поиск оптимальной стратегии развития транспортной, энергетической и информационной инфраструктуры для транзитной страны с ресурсно-ориентированной экономикой в условиях одновременной реализации нескольких конкурирующих инициатив (многочисленные проекты Китая, России, ЕС, США, Турции в рамках BRI и ЕАЭС при содействии ЕАБР, АБР, ЕБРР и других финансовых институтов); во-вторых, исследования снижения барьеров на товарных, капитальных и трудовых рынках (анализ торговли, инвестиций и миграции в евразийской зоне); в-третьих, изучение перспектив многостороннего и двустороннего взаимодействия в широких рамках указанного региона (в рамках ЕАЭС, а также с отдельными, важными для России странами-партнерами).

Литература

- Bardal' A. 2017. New Silk Road Opportunities and Threats for the Transport System of Russia's Far East // *Problems of Economic Transition*. Vol. 60, iss. 1–3. P. 65–76.
- Cha C. 2017. China's Westward March: Strategic Views of One Belt, One Road // *The Korean Journal of International Studies*. Vol. 15, no. 3. P. 483–500.
- Chen J., Jimenez-Tovar S. 2017. China in Central Asia Local Perceptions from Future Elites // *China Quarterly of International Strategic Studies*. Vol. 3, no. 3. P. 429–445.
- Chi L. 2015. China's Silk Road Strategy // *The International Economy*. Vol. 29, no. 4. P. 54–75.
- Ferdinand P. 2016. Westward ho-the China dream and 'one belt, one road': Chinese foreign policy under Xi Jinping // *International Affairs*. Vol. 92, iss. 4. P. 941–957.
- Kaplan Y. 2017. China's OBOR as a Geo-Functional Institutional Project // *Baltic Journal of European Studies*. Vol. 7, iss. 1. P. 7–23.
- Li Y., Schmerer H. 2017. Trade and the New Silk Road: opportunities, challenges, and solutions // *Journal of Chinese Economic and Business Studies*. Vol. 15, no. 3. P. 205–213.
- Ma J. 2017. The Challenge of Different Perceptions on the Belt and Road Initiative // *Croatian International Relations Review*. Vol. 23, no. 78. P. 149–168.
- Timofeev I., Lissovlik Y., Filippova L. 2017. Russia's Vision of the Belt and Road Initiative: From the Rivalry of the Great Powers to Forging a New Cooperation Model in Eurasia // *China & World Economy*. Vol. 25, no. 5. P. 62–77.
- Tracy E., Shvarts E., Simonov E., Babenko M. 2017. China's new Eurasian ambitions: the environmental risks of the Silk Road Economic Belt // *Eurasian Geography and Economics*. Vol. 58, no. 1. P. 56–88.
- Zhang F. 2015. China as a Global Force. *Asia & the Pacific Policy Studies*. Vol. 3, iss. 1. P. 120–128.

References

- Bardal' A. 2017. New Silk Road Opportunities and Threats for the Transport System of Russia's Far East. *Problems of Economic Transition*, vol. 60, iss. 1–3, pp. 65–76.
- Cha C. 2017. China's Westward March: Strategic Views of One Belt, One Road. *The Korean Journal of International Studies*, vol. 15, no. 3, pp. 483–500.
- Chen J., Jimenez-Tovar S. 2017. China in Central Asia Local Perceptions from Future Elites. *China Quarterly of International Strategic Studies*, vol. 3, no. 3, pp. 429–445.

- Chi L. 2015. China's Silk Road Strategy. *The International Economy*, vol. 29, no. 4, pp. 54–75.
- Ferdinand P. 2016. Westward ho-the China dream and 'one belt, one road': Chinese foreign policy under Xi Jinping. *International Affairs*, vol. 92, iss. 4, pp. 941–957.
- Kaplan Y. 2017. China's OBOR as a Geo-Functional Institutional Project. *Baltic Journal of European Studies*, vol. 7, iss. 1, pp. 7–23.
- Li Y., Schmerer H. 2017. Trade and the New Silk Road: opportunities, challenges, and solutions, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, vol. 15, no. 3, pp. 205–213.
- Ma J. 2017. The Challenge of Different Perceptions on the Belt and Road Initiative. *Croatian International Relations Review*, vol. 23, no. 78, pp. 149–168.
- Timofeev I., Lissovlik Y., Filippova L. 2017. Russia's Vision of the Belt and Road Initiative: From the Rivalry of the Great Powers to Forging a New Cooperation Model in Eurasia. *China & World Econom*, vol. 25, no. 5, pp. 62–77.
- Tracy E., Shvarts E., Simonov E., Babenko M. 2017. China's new Eurasian ambitions: the environmental risks of the Silk Road Economic Belt. *Eurasian Geography and Economics*, vol. 58, no. 1, pp. 56–88.
- Zhang F. 2015. China as a Global Force. *Asia & the Pacific Policy Studies*, vol. 3, iss. 1, pp. 120–128.

Защитина Е. К.

*Южный федеральный университет,
Российская Федерация, 347900, Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д.105/42*

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация:

Переход мировой экономики на инновационный путь развития способствует созданию новых форм международных экономических отношений и позволяет рассматривать образовательную услугу не только с точки зрения общественного и частного блага, но и как торгуемую услугу, являющуюся источником несырьевого экспорта. Помимо этого, продолжает расти рынок услуг высшего образования в части иностранных студентов, которых к 2025 г. по прогнозам ЮНЕСКО и ОЭСР должно стать более 8 млн человек. В связи с этим не только образовательные учреждения, но и страны в целом начинают включаться в конкурентную борьбу по привлечению иностранных студентов. Таким образом, необходимо проведение государственной политики в сфере экспорта, направленной на разработку и реализацию стратегии экспорта образовательных услуг, которая включала бы в себя мероприятия, охватывающие все уровни системы образования и все программы обучения.

Ключевые слова:

высшее образование, интернационализация, международная экономическая интеграция, мировая экономика, экспорт услуг высшего образования.

Zashchitina Elena K.

*Southern Federal University,
105/42, Bolshaya Sadovaya, Rostov-on-Don, 347900, Russian Federation*

DEVELOPMENT OF EXPORT OF HIGHER EDUCATION SERVICES AS A FACTOR OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Abstract:

The transition of the world economy to the innovative way of development contributes to the creation of new forms of international economic relations and allows to consider the education service not only from the point of view of public and private goods, but also as a traded service that is a source of non-primary exports. In addition, the market for higher education services continues to grow in the part of international students, which by 2025 are projected by UNESCO and OECD to be more than 8 million people. In this regard, not only educational institutions, but also countries in general, are starting to compete in attracting foreign students. Thus, it is necessary to implement a state policy in the field of the education services export aimed at developing and implementing an education services export strategy, which includes activities covering all levels of the education system and all training programs.

Keywords:

export of higher education services, higher education, internationalization, international economic integration; world economy.

Введение

В настоящее время интернационализация высшего образования становится показателем конкурентоспособности национальной системы образования в условиях борьбы за таланты, позволяя странам получать «пропуск в клуб образовательных супердержав».

Государственная политика в сфере экспорта образовательных услуг реализуется для повышения качества образования и конкурентоспособности системы образования (в том числе образовательной системы) и направлена на разработку и реализацию эффективной стратегии экспорта образовательных услуг, включающей в себя мероприятия, которые охватывают все уровни системы образования и все программы обучения. Это позволяет рассматривать образовательную услугу не только с точки зрения общественного и частного блага, но и как торгуемую услугу (т. е. участвующую в международном обмене), являющуюся источником несырьевого экспорта.

Основные результаты

Международный рынок образовательных услуг представляет собой совокупность отношений между обучающимися и университетами разных стран в сфере обмена научными знаниями, навыками, методами и способами получения.

В классификации Всемирной торговой организации услуги в области образования (включающие в себя услуги в области начального образования; услуги в области среднего образования (включая профессионально-техническое и прочие специальные школы); услуги в области высшего образования (включая высшее, профессионально-техническое и специальное); услуги в области образования для взрослых, не включенные в другие категории; прочие образовательные услуги) выделены в отдельный раздел, а под торговлей образовательными услугами понимается производство, распределение, маркетинг, продажа и доставка услуги. При этом наиболее востребованными в плане экспорта являются услуги высшего образования.

Согласно ГАТС для всех торгуемых услуг существует четыре способа поставки: поставка через границу, потребление за границей, коммерческое присутствие, присутствие физических лиц. Определение барьеров в торговле услугами высшего образования является основополагающим, поскольку именно устранение этих барьеров — смысл существования ГАТС. Среди барьеров, применимых ко всем секторам, можно выделить: непрозрачность государственных регуляторов, политических рамок и схем финансирования, а также подходов, применяемых к выделению субсидий; несправедливость и необоснованность внутреннего законодательства и нормативно-правовых актов; длительную процедуру государственного утверждения; дискриминирующий иностранных участников налоговый режим; менее благоприятное отношение к иностранным участникам по сравнению с национальными. Существуют и барьеры, характерные исключительно для сектора образовательных услуг (табл. 1).

Некоторые из выявленных выше барьеров влияют на инициативы по интернационализации, другими словами, те виды деятельности, которые не имеют экономического или коммерческого мотива. Например, мобильность студентов и преподавателей для академического обмена или исследовательских целей зависит от многих барьеров, отмеченных для режимов поставок, особенно для потребления за границей и перемещения физических лиц, предоставляющих услугу на территории другого государства.

Наконец, следует отметить, что страны, которые не принимали никаких официальных обязательств по торговле услугами в области высшего образования, в настоящее время активно этим занимаются. Хорошим примером является число стран, которые меняют требования к визе и занятости, чтобы привлечь больше международных студентов для обучения в своей стране. Это во многом обусловлено тем, что по прогнозам ЮНЕСКО и ОЭСР общая численность студентов, обучающихся за пределами своей страны, к 2025 г. превысит 8 млн человек, что в 2 раза больше, чем было в 2010 г. Тем самым объемы мирового рынка образовательных услуг начинают исчисляться в миллиардах долларов, что повышает конкуренцию в стремлении получить иностранных студентов не только среди вузов, но и среди стран, заставляя их разрабатывать собственные механизмы и искать новые пути развития в плане интернационализации.

Способы поставки образовательных услуг согласно ГАТС и характеристика барьеров

Способ поставки	Характеристика	Пример в сфере высшего образования	Размер и потенциал рынка
Поставка через границу	предоставление услуги при условии пересечения ею границы (не требуется физического перемещения потребителя)	<ul style="list-style-type: none"> дистанционное образование, технологии электронного обучения, виртуальные университеты 	<ul style="list-style-type: none"> в настоящее время размер рынка небольшой, увеличение размера рынка возможно за счет потенциала использования новых ИКТ, в том числе сети Интернет
Барьеры	<ul style="list-style-type: none"> неуместные ограничения на электронную передачу материалов курса, критерии экономических потребностей поставщиков услуг, необходимость использовать национальных партнеров, отсутствие возможности пройти квалификацию в качестве организации, присуждающей степени на национальном уровне, отказ в разрешении на добровольное создание или выход из совместных предприятий, организованных с национальными или иностранными членами, чрезмерные сборы / налоги, необходимые при лицензировании, появление новых электронных или правовых барьеров при использовании Интернета для предоставления образовательных услуг, ограничение на использование или импорт учебных материалов 		
Потребление за границей	предоставление услуги при условии физического перемещения потребителя в страну поставщика услуги	обучение иностранных студентов	в настоящее время занимает самую большую долю мирового рынка образовательных услуг
Барьеры	<ul style="list-style-type: none"> визовые требования и расходы, признание документа об образовании из других стран, квоты на количество международных студентов как по стране, так и по конкретному учреждению, ограничения на работу во время обучения, признание новой квалификации другими странами 		
Коммерческое присутствие	поставщик услуги предоставляет ее в стране потребителя услуги	<ul style="list-style-type: none"> филиалы или отделения университета, двойные партнерства 	<ul style="list-style-type: none"> растущий интерес и сильный потенциал для будущего роста, наиболее спорный из-за необходимости учета международных правил к иностранным инвестициям
Барьеры	<ul style="list-style-type: none"> невозможность получения национальных лицензий для получения квалификации, лимит прямых инвестиций со стороны поставщиков образовательных услуг, требования гражданства, ограничения на прием иностранных граждан, монополия государства, высокое субсидирование местных учреждений, трудности на получение разрешения для создания учреждений, проверка экономических потребностей поставщиков образовательных услуг, запрет на высшее образование, образование взрослых и услуги по обучению, предлагаемые иностранными организациями, меры, требующие взаимодействия с национальным партнером, отказ в разрешении на добровольное создание или выход из совместных предприятий, организованных с национальными или иностранными членами, правила для двусторонних соглашений в сфере образования 		

Способ поставки	Характеристика	Пример в сфере высшего образования	Размер и потенциал рынка
Перемещение физических лиц,	для оказания услуги в другую страну выезжают на временной основе представители поставщика услуги	профессора, учителя и исследователи, работающие за рубежом	потенциально сильный рынок при условии высокой мобильности физических лиц
Барьеры	<ul style="list-style-type: none"> • необходимость оценки, • признание квалификации, • высокие требования при найме иностранных граждан, • трудности с получением разрешения на въезд и выезд из страны, • квоты на количество визит-профессоров, • требования, предъявляемые к работе, для иностранных граждан, • ограничения на использование / импорт учебных материалов, которые будут использоваться иностранным преподавателем / ученым 		

Источник: [Knight, 2002].

Для получения конкурентных преимуществ, способствующих выходу страны в лидеры по уровню интернационализации и занимаемым объемам международного рынка образования, а также достижению целевых показателей, поставленных в государственных приоритетных программах, на государственном уровне необходимо внедрение сразу нескольких форм интернационализации (внутренняя интернационализация; интернационализация на основе совместных образовательных программ и программ двойных дипломов; интернационализация на основе открытия филиалов за рубежом и работы в рамках сетевых университетов; интернационализация на основе развития онлайн-обучения) и использование соответствующих инструментов и механизмов на макроуровне — со стороны государства и на микроуровне — со стороны высшего учебного заведения.

Подходом, позволяющим достичь наилучших значений в аспекте интернационализации высшего образования, является глонакальный подход, в котором интернационализация понимается как результат диалектического, сложного взаимодействия участников рынка образовательных услуг (в том числе государства, вузов) на глобальном, национальном и локальном (местном) уровнях, а также между этими уровнями, основанного на принципах использования процессов переговоров, взаимосвязанности и синтеза интересов различных сторон и на различных уровнях [Marginson et al., 2002]. Использование глонакального подхода позволяет осуществлять интернационализацию при помощи преломления внешних и внутренних факторов и воздействий через призму глобальных, национальных и локальных возможностей и интересов акторов [Сарафанова, 2015].

В связи с этим для повышения экспорта образовательных услуг на глобальном уровне в первую очередь необходимо продвижение бренда российского образования, включающего в себя создание интегрированной системы привлечения иностранных студентов (специальные миграционные условия, единый портал с навигацией по всем образовательным программам очного и дистанционного формата и возможностью регистрации, интегрированная программа маркетинга и продвижения), в реализации которой помимо министерства, непосредственно отвечающего за науку и образование, будет одновременно задействован ряд «сопутствующих» министерств и ведомств. Наилучший синергетический эффект может быть достигнут только за счет комплиментарности ресурсов, основанной на объединении усилий по продвижению внутренних и транснациональных образовательных услуг на мировом рынке, способствующем повышению степени интернационализации не только самих вузов, но и всей образовательной системы в целом.

Зарубежный и российский опыт показывает, что наиболее совершенной модификацией адаптивных структур управления сложными социально-экономическими системами является организация интеграционных процессов в рамках сетевых структур, которые позволяют по-

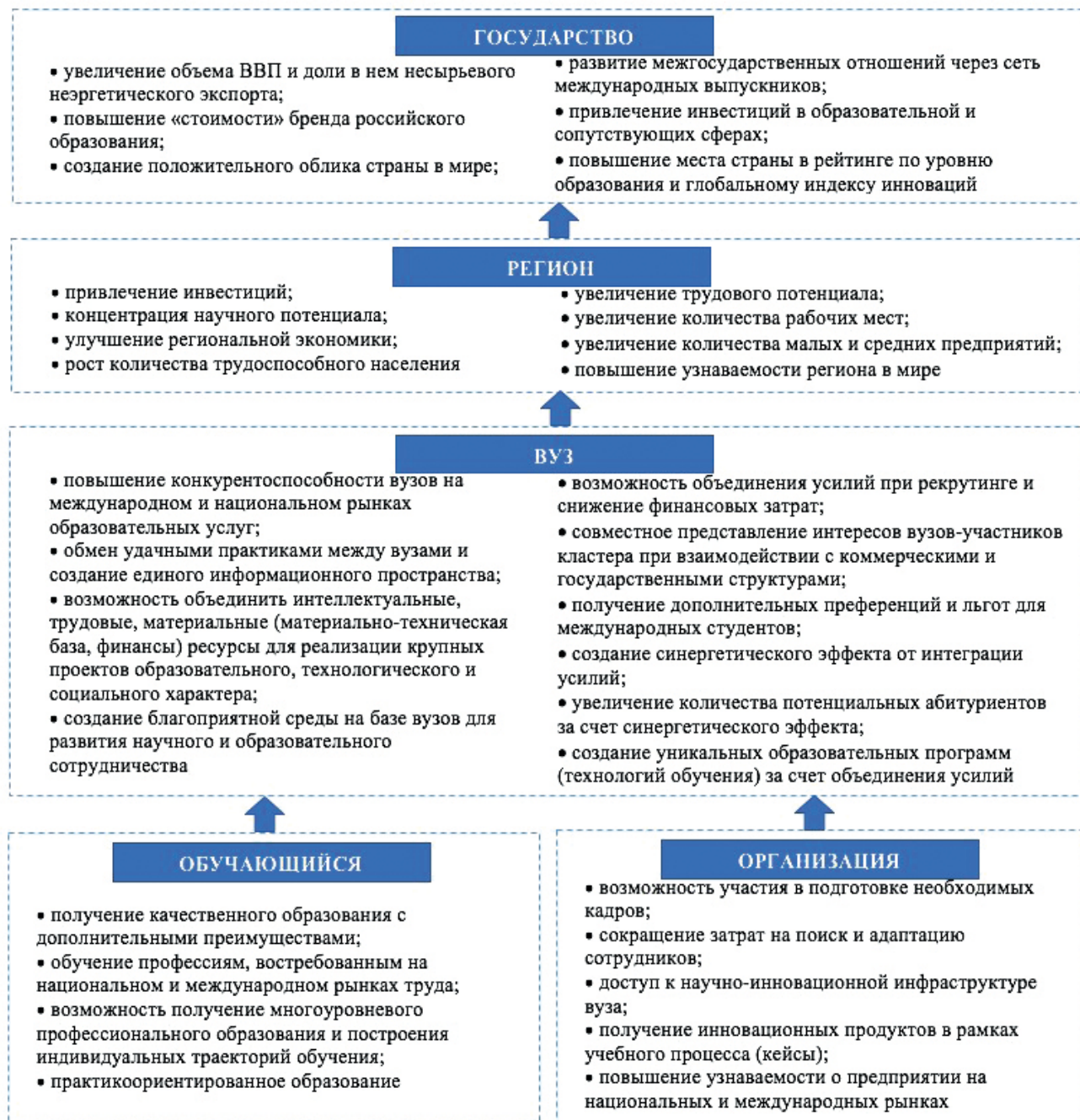


Рис. 1. Преимущества, получаемые от функционирования образовательного кластера

высить адаптивность к изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры, более полно раскрыть имеющийся потенциал (ключевые компетенции, уникальные процессы) участников сети, снизить издержки за счет создания их более рациональной структуры, исключения дублирования при совместном выполнении проектов, создать эффективный механизм обмена информацией и тиражирования наиболее успешного опыта.

Таким образом, в преломлении к рынку образовательных услуг сетевой выступает та структура, которая объединяет два или более учреждения высшего образования, преследующих общие цели и занимающихся решением общих долгосрочных проблем на основе совместного использования финансовых, материально-технических, интеллектуальных и иных ресурсов, оставаясь при этом независимыми хозяйствующими субъектами.

В сфере высшего образования одной из разновидностей крупных сетей предпринимательского типа, охватывающих широкий спектр социально-экономических аспектов, являются образовательные кластеры [Асаул, 2009]. В связи с тем, что кластеры отражают региональные, национальные и межнациональные процессы и способствуют отраслевой агрегации участни-

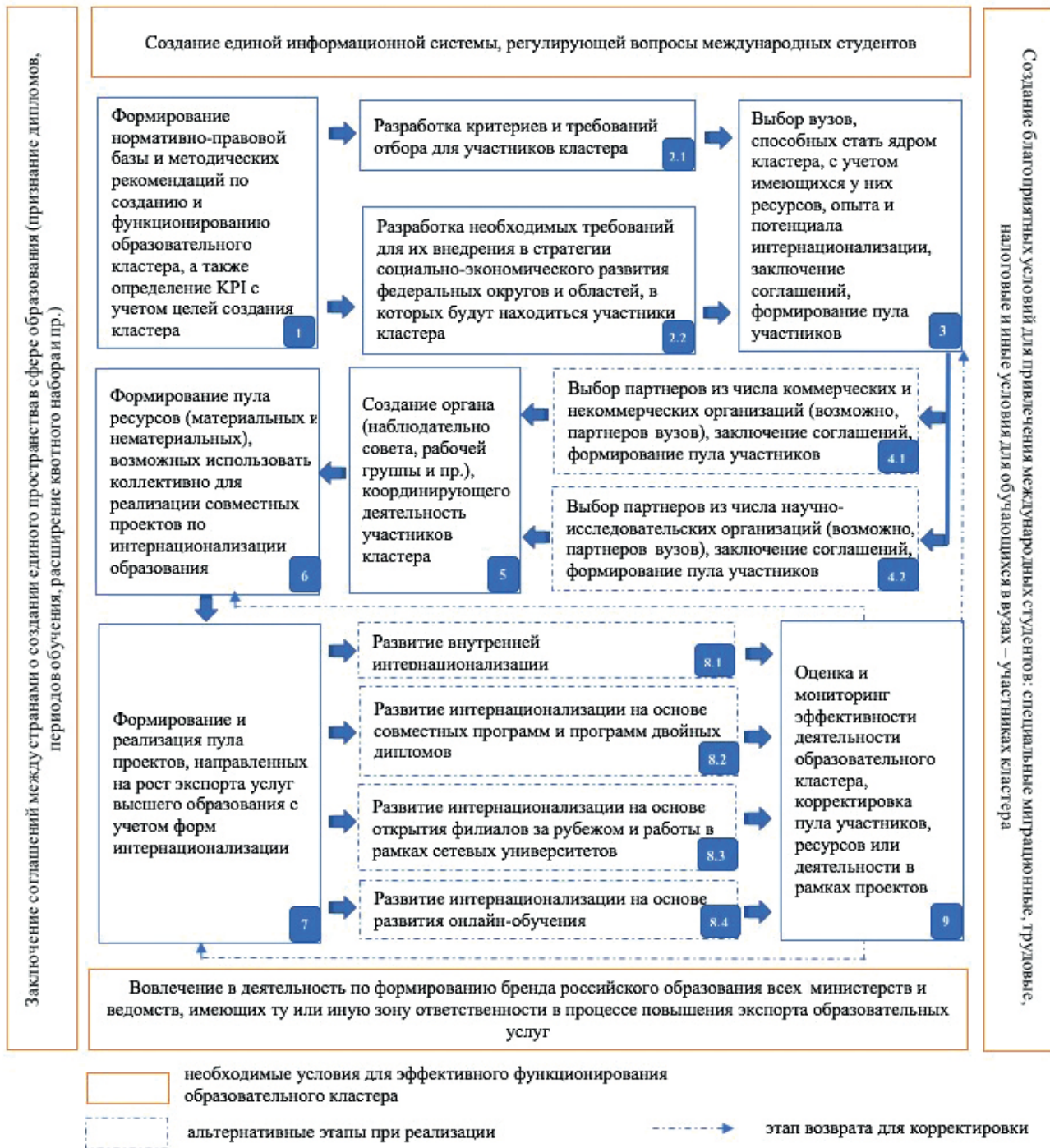


Рис. 2. Алгоритм создания образовательного кластера федерального значения

ков, основанной на вертикальных взаимоотношениях между ними и на взаимодействии их инновационных процессов по принципу распределения производственных сил и ресурсов, с позиции глонакального подхода они могут стать действенным элементом институциональной среды, способствующим росту интернационализации высшего образования в целом и отдельных университетов, в частности, позволяя увеличить их видимость на мировой арене за счет объединения ресурсов, общего маркетинга и единого позиционирования на рынке (рис. 1).

Среди главных отличий образовательного кластера от других кластеров (как производственных, так и непроизводственных) — главенствующая роль вуза, даже если в состав кластера входят другие участники (органы государственной власти, коммерческие и некоммерческие организации, научные структуры), а также специфический продукт деятельности кластера — образовательная услуга, способствующая оценке роли образовательного кластера через оценку роли конкретных вузов в общем объеме оказанных услуг высшего образования [Соколова, 2014].

Применительно к образовательному кластеру, рассматриваемому в данном исследовании, возможно адаптировать определение кластера, данное основоположником кластерной концепции М. Портера [Porter, 1990], согласно которому образовательный кластер представляет собой форму сетевой организации учреждений высшего образования, позволяющую адаптировать их внутреннюю структуру и внешние взаимосвязи к быстроизменяющейся внешней среде за счет создания эффективной кооперации, оптимизации усилий и ресурсов, повышения гибкости и мобильности вузов, создания системы управления знаниями, а также выстраивания диалога между другими образовательными организациями (различных ступеней образования), органами государственной власти, коммерческими и некоммерческими организациями, научными структурами, позволяющего развивать конкурентные преимущества как внутри страны, так и за ее пределами.

Согласно М. Портеру у учреждений высшего образования, участвующих в кластере, существует три варианта увеличения конкурентоспособности:

- повышение производительности за счет использования преимуществ организаций, находящихся на одной географической территории;
- направление усилий на развитие крупных инновационных проектов, для повышения экономического роста по сравнению с конкурентами;
- создание новых организаций, которые в последующем становятся участниками кластера.

Для формирования благоприятных условий развития образовательного кластера (см. рис. 2) необходимо, помимо совершенствования механизмов финансового регулирования деятельности кластера и обеспечения предоставления методической, информационной и образовательной поддержки, повышение эффективности системы профессионального и непрерывного образования (например, повышения квалификации для преподавателей вузов по новым образовательным технологиям и повышению уровня владения иностранными языками); создания реестра инфраструктурных объектов и имеющихся ресурсов, которые возможно использовать для реализации совместных проектов; вложение целевых инвестиций в развитие инфраструктурных объектов участников кластера; разработка специализированного налогового, миграционного и трудового регулирования, а также снижение административных барьеров [Смирнов, 2010].

Заключение

В ходе проведенного исследования было выявлено, что для повышения экспорта услуг высшего образования необходимо развивать сразу несколько форм интернационализации, тем самым формируя бренд российского образования и повышая конкурентоспособность российских высших учебных заведений на международном образовательном рынке. При этом государству необходимо применять ряд нормативно-правовых, административных, организационных и экономических мер. Одной из этих мер может стать формирование образовательных кластеров, интегрированных по принципам особой экономической зоны, как нового элемента институциональной среды, объединяющего усилия участников, находящихся от макро- до микроуровня. Таким образом, сетевая форма взаимодействия является наиболее эффективной при реализации проектов, требующих межвузовского участия, а также привлечения сторонних партнеров, кроме того, она стимулирует возникновение новых научно-технических направлений и инновационных продуктов, повышает стоимость их коммерциализации.

Литература

- Асаул А. Н. 2009. Организация предпринимательской деятельности. СПб: Изд-во АНО ИПЭВ.
- Сарафанова П. М. 2015. Новый подход к управлению интернационализацией высшего образования // Государственное управление. Электронный вестник. № 51. С. 104–120.

- Смирнов А. В. 2010. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе. Казань: Изд-во РИЦ «Школа».
- Соколова Е. И. 2014. Термин «образовательный кластер» в понятийном поле современной педагогики // Непрерывное образование: XXI век. Вып. 2 (6). file:///D:/Users/st007385/Downloads/2371.pdf (дата обращения: 26.09.2018).
- Knight J. 2002. Trade in Higher Education Services: The Implications of GATS. http://www.unesco.org/education/studyingabroad/highlights/global_forum/gats_he/jk_trade_he_gats_implications.pdf (accessed 20.09.2018).
- Marginson S., Rhoades G. 2002. Beyond National States, Markets and Systems of Higher Education: A Glonacal Agency Heuristic. *Higher Education*. Vol. 43, iss. 3. P. 281–309.
- Porter M. E. 1990. The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf (accessed 20.09.2018).

References

- Asaul A. N. 2009. *Organizaciia predprinimatel'skoi deiatel'nosti*. SPb., Izd-vo ANO IPEV.
- Knight J. 2002. *Trade in Higher Education Services: The Implications of GATS*. http://www.unesco.org/education/studyingabroad/highlights/global_forum/gats_he/jk_trade_he_gats_implications.pdf (accessed 20.09.2018).
- Marginson S., Rhoades G. 2002. Beyond National States, Markets and Systems of Higher Education: A Glonacal Agency Heuristic. *Higher Education*, vol. 43, iss. 3, pp. 281–309.
- Porter M. E. 1990. The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf (accessed 20.09.2018).
- Sarafanova P. M. 2015. Novyi podhod k upravleniiu internacionalizacii vysshego obrazovaniia. Gosudarstvennoe upravlenie. *Elektronnyi vestnik*, no. 51, pp. 104–120.
- Smirnov A. V. 2010. *Obrazovatel'nye klasteri i innovacionnoe obuchenie v vuze*. Kazan, Izd-vo RIC "Shkola".
- Sokolova E. I. 2014. Термин «образовательный кластер» в понятийном поле современной педагогики. *Непрерывное образование: XXI век*, iss. 2 (6). file:///D:/Users/st007385/Downloads/2371.pdf (accessed 26.09.2018).

Кольцов Е. О.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ МОРСКИХ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК ЕС

Аннотация:

В статье отражены ключевые тенденции, характерные для морских грузоперевозок Европейского союза (ЕС). Определены ключевые направления морских грузовых перевозок ЕС. Рассмотрена связь между ВВП Европейского союза и объемом отгруженных морем товаров. Проведенный анализ структуры экспорта и импорта, расчет темпов роста морских грузоперевозок позволяют выделить особенности и оценить возможности отрасли в будущем.

Ключевые слова:

ЕС, морской транспорт, морские грузоперевозки, торговля.

Koltsov Evgenii O.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF EU SEA FREIGHT

Abstract:

The article deals with the key trends typical for the EU sea freight. The relationship between the GDP of the European Union and the volume of goods shipped by sea is considered. The exports and imports structure analysis, the calculation of growth sea freight rates allow to identify features and evaluate the opportunities of the industry in the future.

Keywords:

EU, maritime transport, sea freight, trade.

Введение

Морские грузовые перевозки являются краеугольным камнем всей мировой торговли. Соответственно существует потребность как в изучении проблемы, связанной с выделением ключевых особенностей, тенденций морских грузовых перевозок Европейского союза (ЕС) в настоящее время, так и в экстраполировании установленных тенденций для дальнейшего развития отрасли.

Цель исследования — выявление тенденций в области морских грузовых перевозок ЕС. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- определить ключевые направления морских грузовых перевозок ЕС;
- сопоставить динамику ввезенных и вывезенных грузов ЕС;
- произвести оценку темпов роста морских грузовых перевозок ЕС.

Объект исследования — морские грузовые перевозки как часть общеевропейской торговой системы. Предметом исследования является совокупность отношений, образующихся в результате взаимодействия морских грузовых перевозок ЕС с международным рынком товаров и услуг, определяющих направления их развития.

Методика исследования базируется на применении первичных исследовательских методов (сбор информации) и вторичных исследовательских методов (статистическое сравнение, анализ показателей и т. д.). Хронологические рамки исследования — 2006–2016 гг.

Особенности географии морских грузоперевозок ЕС

Необходимо отчетливо понимать вектор развития отрасли исходя из географического фактора, безусловно влияющего на общую оценку ее состояния в перспективе. Определим направления поставок грузов с территории ЕС морским транспортом (рис. 1).

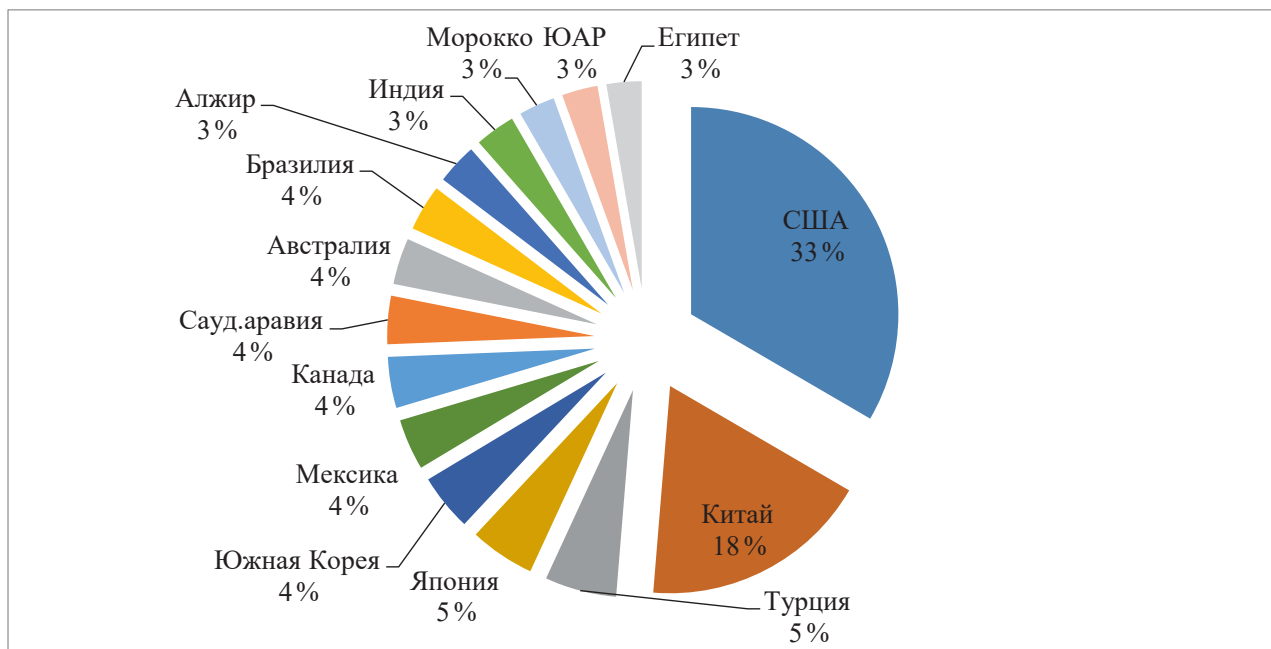


Рис.1. Направления отгрузки грузов с территории Европейского союза

Источник: [Eurostat].

Если говорить о структуре морских грузоперевозок с точки зрения отгруженных товаров, то здесь США и Китай занимают лидирующие позиции, их совокупная доля в ней составляет 51 %. Это происходит вследствие того, что европейские суда доставляют в США достаточно большое количество продукции химической промышленности, машин и оборудования. Китай, в свою очередь, охотно ввозит на свою территорию продукцию европейского машиностроения, различные виды электрооборудования, продукцию пищевой и химической промышленности. Морские суда из Европы заходят также на побережье Северной Африки, связи со странами которой сохранились еще с колониальных времен. Морские грузоперевозки в данном направлении могли бы возрасти, так как власти ЕС желают заключить двусторонние соглашения со странами данного региона. Однако это длительный процесс, который к тому же имеет активных противников в лице европейских фермеров [Analysis: EU sets sights on deeper North Africa trade]. В целом во многих из указанных стран огромным спросом пользуются различные виды европейского наземного транспорта. Колебания мирового рынка влияют на суммарный экспортный объем, но возможность прогнозирования объемов экспорта морем остается довольно реальной, учитывая качество товаров ЕС и преобладающий выбор их транспортировки морским путем. Значения объемов вывезенных из Европейского союза грузов могут в динамике изменяться, но целостность транспортировки будет оставаться на определенном уровне, что говорит о некоем консерватизме общей торговой политики ЕС, с которым должны соотноситься и европейские морские грузоперевозчики. На рис. 2 представлены государства, из которых товары прибывают на территорию ЕС.

Структура импорта морем в некотором роде похожа с точки зрения представленных товаров на номенклатуру по экспорту, но с небольшими отличиями. Европейский союз больше ввозит морскими путями оборудования и машин, а также топлива, что вполне объяснимо, учитывая потребность ЕС в минеральном сырье. ЕС также ввозит на свою территорию продукцию автомобильной промышленности, различные электроприборы. Присутствие на рын-

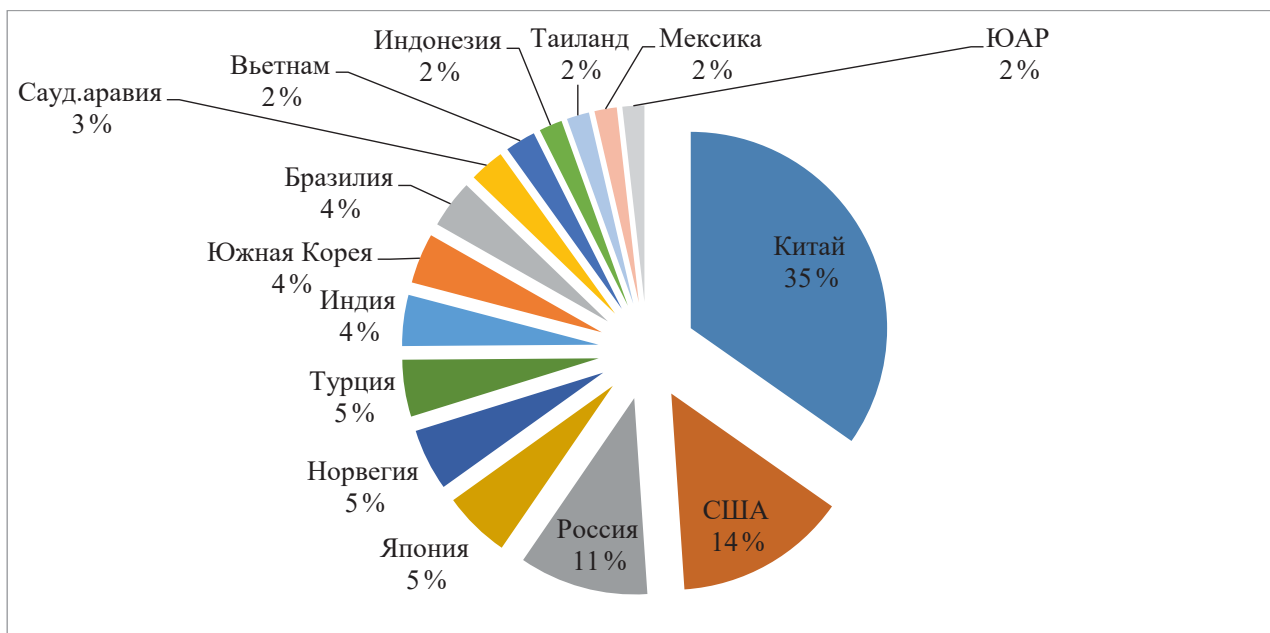


Рис. 2. Направления выгрузки грузов на территорию Европейского союза

Источник: [Eurostat].

ке стран азиатского региона (Вьетнам, Таиланд, Индонезия) объясняется необходимостью обеспечения населения продукцией легкой промышленности. В целом пальма первенства по морскому импорту принадлежит Китаю. Если говорить о Китае как импортере, то одним из главных ввозимых морем в ЕС грузов является дешевая сталь, из-за чего на территории ЕС постоянно разгораются споры о необходимости поддержки европейской сталелитейной отрасли. Также нельзя не отметить, что в рамках китайской инициативы «One Belt One Road» происходит инвестирование в европейские порты и терминалы (Пирей, Валенсия, Клайпеда), что в итоге должно положительно сказаться на объеме перевозимых морем грузов для обеих сторон [China's conquest of European box ports]. Американские суда доставляют в ЕС минеральное сырье. Большую часть высокотехнологичного оборудования доставляется морским транспортом из США, Японии, Южной Кореи. Также данные государства поставляют на территорию ЕС продукцию автомобильной промышленности. Выделяется Россия (11%), которая использует нефтеналивные танкеры для доставки соответствующего сырья в ЕС.

Проведенные изыскания позволяют констатировать, что морские перевозки являются тем экономическим инструментом, в действии которого в немалой степени отражаются настроения, преобладающие в европейской торговле и политике. Европейские страны-лидеры охотно сотрудничают с давними деловыми партнерами, что, бесспорно, находит свое отражение и в направлениях европейского морского грузопотока. При этом сама отрасль достаточно живо реагирует на различные конъюнктурные колебания, она не статична, поэтому возникает необходимость ее более глубокого изучения как экономического явления, характеризующегося развитием во времени.

Динамика экспортно-импортных операций морских грузоперевозок ЕС

Анализ динамики морских грузовых перевозок ЕС не просто позволяет выделить ключевые моменты, так или иначе повлиявшие на отрасль морских грузоперевозок ЕС, он дает возможность провести обоснованную оценку развития отрасли во временном интервале. Количественные значения динамики перевозок грузов за пределы Европейского союза, а также показатели ввоза грузов морским транспортом представлены на рис. 3.

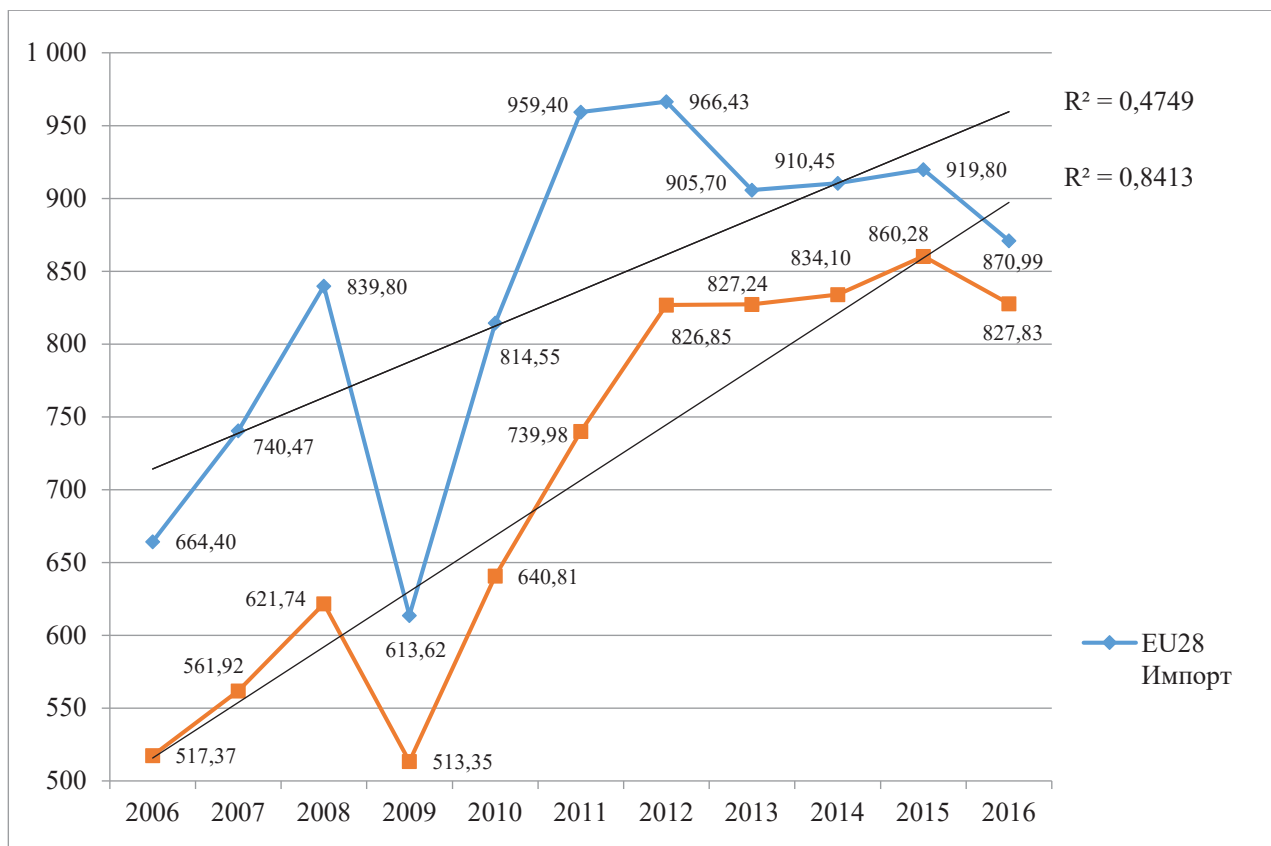


Рис. 3. Объем экспортно-импортных операций, совершаемых морским транспортом, в млрд евро
 Источник: [Eurostat].

Рассмотрим подробнее, как изменялись объемы морских грузовых перевозок в ЕС и факторы, оказавшие на них влияние. *Во-первых*, необходимо отметить, что проблемы с судоходными перевозками Европейского союза появились в начале кризиса 2008 г., тогда возникли первые трудности и нужно было адаптироваться к совершенно новой ситуации, когда торговля товарами не успевала за темпами роста ВВП. *Во-вторых*, серьезный спад произошел в 2009 г., глобально обусловленный негативными воздействиями мирового финансового кризиса и локально — неблагоприятной ситуацией с контрактными вопросами у морских перевозчиков, когда серьезные проблемы с поставками товаров возникли у собственников, имеющих на балансе сухогрузы и судна для перемещения обычных видов товаров. Так, почти 4,5 % сухогрузов простаивали, а демонтаж судов увеличился примерно в 10 раз по сравнению с докризисным периодом [Rосуса, Zanne, 2009]. *В-третьих*, четко прослеживается рост транспортировок товаров морскими путями, который достиг своего пика к концу 2012 г. Здесь происходило постепенное общее выздоровление рынка морских грузоперевозок, что незамедлительно сказалось на ситуации в ЕС. *В-четвертых*, последовавшее ухудшение положения перевозчиков на мировых рынках не позволило наращивать объемы морских грузоперевозок в тех темпах, которые просматривались ранее. К тому же бурное развитие контейнерного производства привело к перенасыщению рынка. В частности, Ларс Дженсен, один из ведущих аналитиков в области контейнерных перевозок, указывает на сохраняющийся дисбаланс между спросом на перемещение грузов и предложением судов [Wright, 2017]. *В-пятых*, в 2016 г. произошел спад, что в итоге привело к общему снижению показателей и закреплению значений по экспорту на отметке в 827,83 млрд евро и импорту на отметке 870,99 млрд евро соответственно. При этом европейский рынок морских грузоперевозок лихорадило ввиду колеблющихся цен на фрахт, которые достигли рекордных минимумов во втором квартале 2016 г., что привело к рекордному убытку крупнейшей европейской компании по перевозке морских грузов Maersk — в размере 1,9 млрд долл. [Milne, 2017].

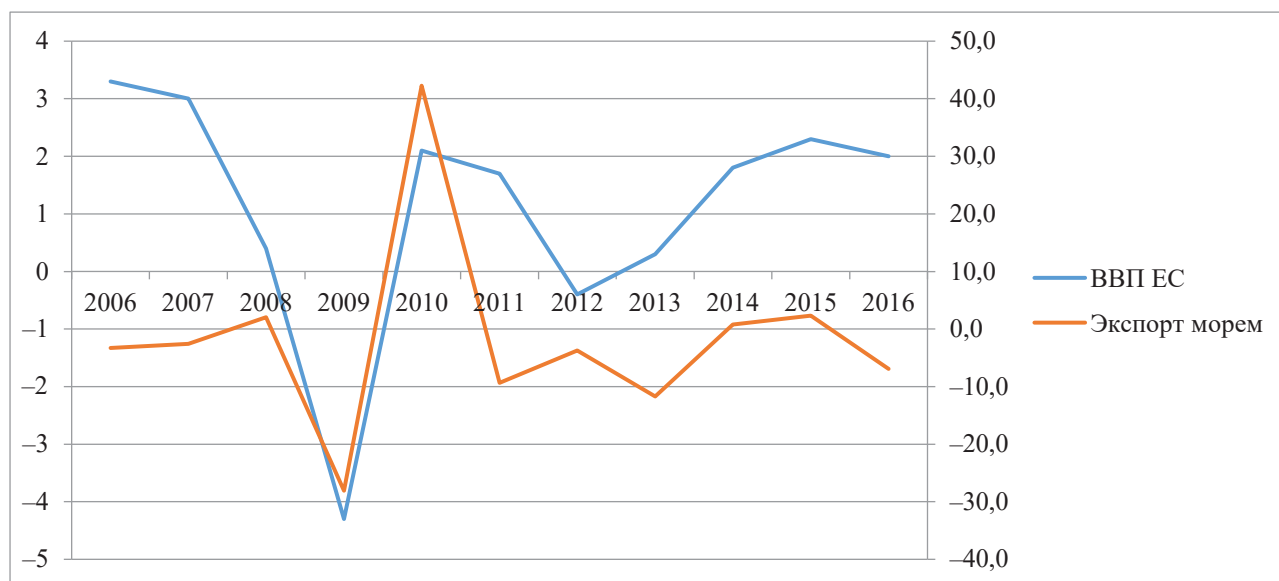


Рис. 4. Динамика темпов роста объемов отгруженных товаров морем и ВВП ЕС, %
 Источник: [Eurostat].

Снижение показателей в 2016 г. следует отнести, по большей части, к набирающему обороты процессу консолидации и оптимизации имеющихся у европейских перевозчиков мощностей. В частности, в конце 2017 г. Maersk купила компанию Hamburg süd [Hand, 2017], являющуюся одним из флагманов морских контейнерных перевозок. Сюда следует добавить и естественное желание несколько сократить операционные расходы и расходы на персонал, что в сумме приводит к изменениям в динамике развития отрасли. Говорить о данном процессе как о перманентном явлении пока достаточно трудно, однако в будущем он может повлечь за собой некоторые перемены, связанные с взаимоотношениями судовладельцев и грузоотправителей. Также можно отметить, что укрупнение компаний приводит к изменениям их позиций с точки зрения возможности конкурирования друг с другом.

На рис.3 важно обратить внимание на линии тренда с соответствующими значениями показателя аппроксимации. По импорту линейная функция имеет значение, равное 0,4749, что позволяет говорить о невозможности определения достоверного значения линии тренда и будущих значений. При величине показателя аппроксимации по экспорту 0,8413 можно считать, что сглаживание практически достоверно и имеется возможность составления прогнозных значений данной величины. Также это дает возможность предположить, что движение товаров по экспортному направлению непосредственно влияет на экономические показатели деятельности ЕС, что можно проверить, рассмотрев зависимость между темпами роста объемов отгруженных морем товаров и ВВП Европейского союза (рис. 4).

На рис. 4 отчетливо прослеживается схожесть кривых, что указывает на взаимосвязь между двумя показателями. Это особенно заметно в 2009 г., когда вслед за обвалом на рынке морских грузоперевозок произошло падение темпов роста ВВП. Стоит отметить тот факт, что на рубеже 2011–2012 гг., несмотря на падение морского экспорта ЕС, ВВП объединения не отреагировал так остро, как прежде. Это указывает на то, что ЕС сумел найти дополнительные возможности для снижения негативных последствий от продолжающегося финансового кризиса. При этом дальнейшие годы показывают, что увеличение темпов роста положительно влияет на динамику ВВП, и наоборот.

Анализ темпов роста грузопотока морским транспортом

Отмечая изменения динамики экспорта и импорта морских грузоперевозок, исследуя различные направления грузопотоков, идущих из ЕС морским путем, можно прийти к выводу, что

в развитии европейских морских грузовых перевозок имеют место некие глобальные закономерности. Они взаимосвязаны с рассмотренными ранее тенденциями, но имеют под собой общеэкономическое обоснование и наглядно их присутствие можно проиллюстрировать, рассмотрев динамику темпов роста морского грузопотока ЕС.

Проследим изменение торгового оборота Европейского союза, величина которого напрямую относится к перевозкам морским транспортом (табл. 1).

Таблица 1

Динамика торгового оборота Европейского союза (морской транспорт), в млрд евро

Год	Торговый баланс (морской транспорт)	Абсолютный прирост		Темп роста				Значение 1 % прироста
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	
2006	1 181,77							
2007	1 302,40	120,63	120,63	110,21 %	110,21 %	10,21 %	10,21 %	11,8177
2008	1 461,53	159,14	279,77	112,22 %	123,67 %	12,22 %	23,67 %	13,0240
2009	1 126,97	-334,56	-54,80	77,11 %	95,36 %	-22,89 %	-4,64 %	14,6153
2010	1 455,36	328,39	273,59	129,14 %	123,15 %	29,14 %	23,15 %	11,2697
2011	1 699,38	244,03	517,62	116,77 %	143,80 %	16,77 %	43,80 %	14,5536
2012	1 793,27	93,89	611,51	105,52 %	151,75 %	5,52 %	51,75 %	16,9938
2013	1 732,94	-60,34	551,17	96,64 %	146,64 %	-3,36 %	46,64 %	17,9327
2014	1 744,55	11,61	562,79	100,67 %	147,62 %	0,67 %	47,62 %	17,3294
2015	1 780,09	35,54	598,32	102,04 %	150,63 %	2,04 %	50,63 %	17,4455
2016	1 698,82	-81,26	517,06	95,43 %	143,75 %	-4,57 %	43,75 %	17,8009

Источник: [Eurostat].

Анализируя данные табл. 1 можно констатировать следующее.

1. В абсолютном выражении прирост торгового оборота за счет морской торговли за 10 лет составил 517,06 млрд евро, или 43,75 %. Это говорит о том, что, несмотря на различные трудности экономического, технического характера, объем ввозимых и вывозимых товаров за рассматриваемый период вырос. При этом базисные показатели прироста также говорят о том, что пик для отрасли морских грузовых перевозок был пройден в 2012 г. (611,51 млрд евро), и по сути с того момента объем перевозимых грузов идет на спад. Однако общемировое потребление товаров по-прежнему велико, и морские грузоперевозки остаются важным инструментом европейской торговли, а также выступают инструментом для более активного налаживания торговых отношений с другими странами.
2. В интенсивности изменении торгового баланса можно уловить определенную закономерность, которая заключается в снижении темпов роста каждые два-три года. Причиной данной тенденции видится как общее ухудшение экономической обстановки в мире, так и некоторые пертурбации, происходящие в самой системе европейских грузоперевозок, будь то колебания транспортной составляющей или недостаточная загруженность морского транспорта ЕС в целом.
3. Рассчитав значения 1 % прироста можно отметить, что в последние пять лет изменение этого показателя незначительно, что, с одной стороны, говорит о некой стабилизации ситуации на рынке грузовых перевозок морским транспортом в ЕС. С другой стороны, возможно, сама отрасль достигла критического рубежа, который ей пока не перешагнуть, а это является тревожным знаком для всех заинтересованных в ее развитии сторон.

Заключение

В результате исследования были выявлены следующие тенденции в развитии морских грузовых перевозок ЕС:

- В условиях увеличивающегося потребительского спроса и населения ЕС импортное направление морского грузопотока будет оставаться доминантным. Европейский рынок по-прежнему остается привлекательным местом для сбыта товаров, что не в последнюю очередь связано с покупательной способностью граждан ЕС. При этом у ЕС есть возможности по увеличению объемов морского экспорта товаров, в частности в азиатский регион, где имеется большое количество потенциальных потребителей. Что касается других регионов (например, Южная Америка, Африка), то здесь ситуация во многом зависит от платежеспособности контрагентов из данных регионов и общеполитической ситуации.
- Основными морскими торговыми партнерами в обоих направлениях грузопотока для ЕС являются США и Китай. Рассматривая в дальнейшем развитие ситуации необходимо иметь в виду несколько моментов. Трансатлантическое сотрудничество между США и ЕС провалилось, поэтому если раньше можно было предсказывать увеличение грузопотока, то сейчас контрольные значения за 2016 г. (импорт в США — 33 %; экспорт из США — 14 %) близки к оптимальным, когда не стоит ожидать серьезного увеличения доли американской стороны в морских грузоперевозках с ЕС. Непростые торговые отношения между США и Китаем могут позволить ЕС отвоевать несколько позиций у Китая как главного торгового партнера США. Также ЕС может попытаться увеличить долю морского экспорта в Китай. Так или иначе европейские морские грузоперевозчики могут воспользоваться ситуацией и попытаться увеличить свое присутствие на обоих рынках.
- Несмотря на негативные моменты, имеющие место в мировой финансовой системе, европейские морские грузоперевозчики должны чувствовать себя достаточно комфортно и в будущем (доля морского транспорта в объеме ввезенных грузов в 2016 году — 50,83 %, вывезенных — 47,42 %). В исследовании отмечен некоторый циклический характер развития отрасли, когда на каждые два–три года спада неизменно приходит на смену фаза подъема. Соответственно, нет никаких оснований не утверждать, что объемы морских грузовых перевозок не вырастут в ближайшие годы. Скорее всего, резкий скачок, как в 2011 г., не произойдет, но наращивание показателей в будущем должно иметь место.
- В целом, на основе анализа показателей темпов роста можно отметить, что абсолютный прирост торгового оборота составил 517,06 млрд евро, или 43,75 %. Это на 94,45 млрд евро меньше аналогичного показателя в 2012 г. В последние пять лет можно наблюдать определенную стагнацию в значениях показателей морского грузопотока. Данная ситуация свидетельствует о перенасыщении отрасли морских грузоперевозок ЕС судами, судовладельцами, количеством предложений на рынке, что не лучшим образом влияет на ставку фрахта. Поэтому отрасли придется перестраиваться, а участникам вносить определенные коррективы.
- Одно из таких рестроений — то, что грузоперевозчиков ЕС неминуемо ждут структурные изменения, связанные с преобразованиями внутри отрасли, которые касаются в основном процедур слияния и поглощения предприятий. Данные изменения назрели, учитывая большое количество малых предприятий по доставке грузов морем в ЕС и желание крупных фирм охватить наибольшее количество маршрутов доставки, тем самым заняв большую часть отрасли.

Литература

- Analysis: EU sets sights on deeper North Africa trade. <https://www.reuters.com/article/us-trade-eu-northafrica/analysis-eu-sets-sights-on-deeper-north-africa-trade-idUSTRE72A4NJ20110311> (accessed 20.06.2018).
- China's conquest of European box ports. http://www.containerStcom/news/view,chinas-conquest-of-europe-an-box-ports_49967.htm (accessed 20.06.2018).
- Eurostat. <http://ec.europa.eu> (accessed 20.06.2018).
- Hand M. 2017. Maersk Line closes acquisition of Hamburg Süd to give it 19.3 % market share // *Seatrade Maritime News*, December 1. <http://www.seatrade-maritime.com/news/europe/maersk-line-closes-acquisition-of-hamburg-sued-to-give-it-19-3-market-share.html> (accessed 20.06.2018).
- Milne K. 2017. Maersk slumps to only its second annual loss in seven decades // *Financial Times*, February 8. <https://www.ft.com/content/34d9e7e0-ed4-11e6-930f-061b01e23655> (accessed 20.06.2018).
- Pocuca M., Zanne M. 2009. The impact of global economic crisis on the dry bulk shipping industry // *Pomorstvo, Scientific Journal of Maritime Research* (University of Ljubljana). G. 23, br. 2. P. 477–493.
- Wright R. 2017. Container shipping faces critical moment after years of losses. Container shipping faces critical moment after years of losses // *Financial Times*, February 22. <https://www.ft.com/content/8b633cfa-e7f0-11e6-967b-c88452263daf>. (accessed 20.06.2018).

References

- Analysis: EU sets sights on deeper North Africa trade. <https://www.reuters.com/article/us-trade-eu-northafrica/analysis-eu-sets-sights-on-deeper-north-africa-trade-idUSTRE72A4NJ20110311> (accessed 20.06.2018).
- China's conquest of European box ports. http://www.containerStcom/news/view,chinas-conquest-of-europe-an-box-ports_49967.htm (accessed 20.06.2018).
- Eurostat. <http://ec.europa.eu>. (accessed 20.06.2018).
- Hand M. 2017. Maersk Line closes acquisition of Hamburg Süd to give it 19.3 % market share. *Seatrade Maritime News*, December 1. <http://www.seatrade-maritime.com/news/europe/maersk-line-closes-acquisition-of-hamburg-sued-to-give-it-19-3-market-share.html> (accessed 20.06.2018).
- Milne K. 2017. Maersk slumps to only its second annual loss in seven decades. *Financial Times*, February 8. <https://www.ft.com/content/34d9e7e0-ed4-11e6-930f-061b01e23655> (accessed 20.06.2018).
- Pocuca M., Zanne M. 2009. The impact of global economic crisis on the dry bulk shipping industry. *Pomorstvo, Scientific Journal of Maritime Research* (University of Ljubljana), g. 23, br. 2, pp. 477–493.
- Wright R. 2017. Container shipping faces critical moment after years of losses. Container shipping faces critical moment after years of losses. *Financial Times*, February 22. <https://www.ft.com/content/8b633cfa-e7f0-11e6-967b-c88452263daf>. (accessed 20.06.2018).

Раздел 4

ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ

Song Lifang

*Renmin University of China,
59, Zhongguancun Street, Haidian District Beijing, 100872, Beijing, P. R. China*

CHINA'S FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN RUSSIA UNDER THE "BELT AND ROAD" INITIATIVE

Abstract:

Since China put forward the "Belt and Road" initiative in 2013, with the rapid development of China's foreign direct investment, China's FDI in Russia has also increased rapidly, which is embodied in two aspects of scale and structure of China's FDI in Russia. But meanwhile, China's FDI in Russia also faces problems: the Russian legal system is not sound enough, and the investment policy lacks long-term stability; China's FDI in Russia is small in terms of scale, and is mainly concentrated in resource-intensive industries; the mode of Chinese Firms' FDI in Russian is single; and China's FDI in Russia has occasional environmental problems. To further expand China's FDI in Russia, the following policy recommendations are put forward: strive to eliminate Russia's doubts about the expansion of China's investment cooperation with Russia, strengthen Sino-Russian investment cooperation in the high-tech industry, improve FDI mode of Chinese enterprises in Russia, handle properly the relationship between China's FDI in Russia and its environmental protection.

Keywords:

China, Russia, Belt and Road Initiative, FDI, Flow, Stock.

Introduction

In 2013, China proposed a major initiative to jointly build the "Silk Road Economic Belt" and the "21st Century Maritime Silk Road" ("Belt and Road", or "B&R"), which attracted the attention of the international community, including Russia, and the positive response of the countries concerned. Correspondingly, China's foreign direct investment (FDI) in Russia has been developing rapidly. But at the same time, China's FDI in Russia is also facing some problems. Therefore, both China and Russia should actively coordinate and take corresponding measures to further expand China's FDI in Russia so as to achieve mutual benefit and win-win development.

In the study of China's FDI in Russia, the existing literature mainly concentrates on two aspects: the first one is to study the special issues on China's FDI in Russia. Gao Xin examined the industrial choice of Chinese enterprises' FDI in Russia from the perspective of industry, and put forward the corresponding benchmark of industrial choice [Gao Xin, 2012]; Li Chuanxun analyzed the problems and reasons for Chinese investment in the Russian Far East [Li Chuanxun, 2013]. The second aspect

is the research on the new characteristics of China's investment in Russia under the "Belt and Road" initiative. Li Jing studied the promotion strategy of China's investment in Russia under the background of the "Belt and Road" [Li Jing, 2015]; Yin Min analyzed the legal risks and countermeasures for China's investment in Russia from the perspective of law [Yin Min, 2018].

Based on the data of FDI from the World Investment Report by UNCTAD, the Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment by China's Ministry of Commerce, National Bureau of Statistics and the State Administration of Foreign Exchange, this paper examines the current situation of China's FDI in Russia during the period of 2003–2016, analyzes the characteristics and problems of China's FDI in Russia under the "Belt and Road" initiative, and explores the countermeasures that both China and Russia should take to further expand China's FDI in Russia.

1. China's OFDI under the "Belt and Road" Initiative

1. The position of China's OFDI in global FDI

Since China carried out the "going global" strategy in 2000, China's outward foreign direct investment (OFDI) has been growing very rapidly. In 2016, China's OFDI flows had reached \$196.15 billion, and become the second largest OFDI country over the world. In the same year, China attracted \$134 billion of FDI (foreign capital actually utilized), ranking the top three in the world for five consecutive years. In that year, China's OFDI flows ranked second in the world by country (region), accounting for 13.5 % of the global FDI flows of \$1.45 trillion.

By the end of 2016, China's 24,400 domestic investors had set up 37,200 FDI enterprises in 190 countries (regions), with a total assets of \$5 trillion at the end of the year. In 2016, China's OFDI stocks was \$1357.4 billion, ranking sixth in the world, accounting for 5.2 % of the world's total FDI stocks of \$26.16 trillion (table 1).

Table 1

Ten Largest OFDI Countries (Regions) in 2016

Countries (Regions)	Flows (US\$ Billion)	As Percentage of Global Flows (%)	Countries (Regions)	Stocks (US\$ Billion)	As Percentage of Global Stocks (%)
US	299.0	20.6	US	6383.8	24.4
China	196.15	13.5	Hongkong, China	1527.9	5.8
Netherlands	173.66	12	UK	1443.9	5.5
Japan	145.24	10	Japan	1400.7	5.4
Canada	66.4	4.6	Germany	1365.4	5.2
Hongkong, China	62.46	4.3	China	1357.4	5.2
France	57.33	4	France	1259.4	4.8
Ireland	44.55	3.1	Netherlands	1256.0	4.8
Spain	41.79	2.9	Canada	1220.0	4.7
Germany	34.56	2.4	Switzerland	1130.9	4.3
World	1.45 (US\$ Trillion)		World	26.16 (US\$ Trillion)	70.1 %

Sources: [UNCTAD, World Investment Report 2017].

2. China's scale of FDI in the Belt and Road countries

There are 64 countries and regions along the Belt and Road, including 10 ASEAN countries, 16 West Asia countries, 7 South Asia countries, 5 Central Asia countries, 7 CIS nations, 16 Central and Eastern Europe countries, and Mongolia, East Timor and China. The B&R countries have increasingly become the important destinations for China's OFDI.

In terms of flows, in 2016, China's FDI flows to 63 countries along the B&R amounted to \$15.34 billion, accounting for 11.1 % of China's total FDI flows in 2014, and 7.8 % in 2016, which was higher than the growth rate of investment in other regions during the same period, especially evident after the financial crisis in 2008. It can be seen that the B&R countries are increasingly becoming the main destinations of China's OFDI, and their importance is increasingly rising. From the stock perspective, at the end of 2016, China's FDI stocks in 63 B&R countries was \$129.41 billion, accounting for 9.5 % of China's total FDI stocks (table 2).

Table 2

Stocks of China's FDI in the Belt and Road Countries in 2007–2016

Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Belt and Road Countries, US\$ Billion	9.73	14.98	20.26	29.25	41.68	56.76	72.02	92.46	115.68	129.41
World, US\$ Billion	117.91	183.97	245.75	317.21	424.78	531.94	660.48	882.64	1097.86	1357.39
As Percentage of the World Stocks	8.3	8.1	8.2	9.2	9.8	10.7	10.9	10.5	10.5	9.5

Sources: [China Ministry of Commerce; National Bureau of Statistics and the State Administration of Foreign Exchange; Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment].

3. The country distribution of China's FDI in the Belt and Road countries

From the view of the country distribution, the top 10 destinations of China's FDI stocks in the B&R countries were: Singapore, Russia, Indonesia, Laos, Kazakhstan, Vietnam, the United Arab Emirates, Pakistan, Myanmar and Thailand. From 2008 onwards, Singapore became the country with the largest flows and stocks of China's FDI in the B&R countries. In 2016, China's FDI flows and stocks in Singapore amounted to \$3.172 billion and \$33.4446 billion, respectively, far exceeding the size of China's FDI in other countries (table 3). This not only matters with Singapore's industrial and financial center, political stability, and transparent investment environment, but also closely related to similar Chinese culture. Meanwhile, Russia is the fourth major destination of China's FDI flows to the B&R countries (table 3), and the second major destination of China's FDI stocks to the B&R countries (table 4).

Table 3

Ten Major Destination Countries of China's FDI Flows in the Belt and Road Countries in 2016 (US\$ billion)

Country	Flows	Country	Flows
Singapore	3.172	Thailand	1.122
Malaysia	1.830	Pakistan	0.633
Indonesia	1.461	Cambodia	0.626
Russia	1.293	Kazakhstan	0.488
Vietnam	1.279	Iran	0.390

**Ten Major Destination Countries of China's FDI Stocks in the Belt and Road Countries in 2016
(US\$ billion)**

Country	Stocks	Country	Stocks
Singapore	33.446	Vietnam	4.984
Russia	12.980	The United Arab Emirates	4.888
Indonesia	9.546	Pakistan	4.759
Laos	5.500	Myanmar	4.620
Kazakhstan	5.432	Thailand	4.533

II. Present Situation of China's FDI in Russia under the "Belt and Road" Initiative

1. The scale of China's FDI in Russia

Generally, China's FDI in Russia has shown an upward trend. China's FDI flows has expanded nearly 42 times within 14 years from \$31 million in 2003 to \$1.293 billion in 2016. China's FDI flows into Russia have grown rapidly since 2011, which is related to the fact that the economies of both countries are gradually getting rid of the financial crisis and the relationship between the two countries is getting closer. In 2015, China's FDI flows to Russia reached the highest \$2.961 billion. In 2016, China's FDI flows to Russia accounted for 0.7 % of China's total FDI flows, and ranked 15th among countries that China invested in the same year (table 5). From the perspective of stocks, China's FDI stocks in Russia increased from \$62 million in 2003 to \$12.98 billion in 2016, and it reached the highest level in 2015 with \$14.20 billion. In 2016, China's FDI stocks in Russia was \$12.98 billion, accounting for 1.0 % of China's total FDI stocks and ranking 9th among the 190 host countries and regions that China invested (table 6). At present, there are 293 Chinese enterprises registered with the Chinese Embassy in Russia [China Ministry of Commerce. National Bureau of Statistics...].

2. The industry distribution of China's FDI in Russia

In 2016, China's FDI flows to Russia was \$1.293 billion, accounting for 0.7 % of China's total FDI flows and 12.1 % of China's FDI flows to Europe. In terms of industry distribution, the FDI is mainly concentrated in the mining (41.9 %), agriculture, forestry, animal husbandry and fishery (33.5 %), manufacturing (17.2 %), wholesale and retail trade (4 %), leasing and business services (2.9 %), financial intermediation (2.8 %), scientific research and technical services (1.6 %).

At the end of 2016, China's FDI stocks in Russia was \$12.98 billion, accounting for 1 % of China's total FDI stocks and 14.9 % of China's FDI stocks in Europe. China had established more than 1,100 foreign companies in Russia and employed 22,000 foreign employees. Regarding to the industry that the FDI stocks involved in, the mining is \$6.18 billion, accounting for 47.6 %, agriculture, forestry, animal husbandry and fishery is \$3.01 billion, taking 23.2 %, manufacturing is \$1.16 billion, making up 8.9 %, leasing and business services is \$1.12 billion, accounting for 8.6 %, wholesale and retail trade is \$410 million, accounting for 3.1 %, real estate is \$370 million, taking 2.9 %, financial intermediation is \$310 million, constituting 2.4 % and construction is \$240 million, accounting for 1.8 %.

Table 5

Flows of China's FDI in Russia in 2003–2016 (US\$ 100 million)

Year	Russia	World	As Percentage of World	Year	Russia	World	As Percentage of World
2003	0.31	28.55	1.1	2010	5.68	688.11	0.8
2004	0.77	54.98	1.4	2011	7.16	746.54	1.0
2005	2.03	122.61	1.7	2012	7.85	878.04	0.9
2006	4.52	176.34	2.6	2013	10.22	1078.44	0.9
2007	4.78	265.06	1.8	2014	6.34	1231.20	0.5
2008	3.95	559.07	0.7	2015	29.61	1456.67	2.0
2009	3.48	565.29	0.6	2016	12.93	1961.49	0.7

Note: The stocks in 2003–2006 is non-financial FDI stocks.

Table 6

Stocks of China's FDI in Russia in 2003–2016 (US\$ 100 million)

Year	Russia	World	As Percentage of World	Year	Russia	World	As Percentage of World
2003	0.62	332.22	0.2	2010	27.88	3172.11	0.9
2004	1.23	447.77	0.3	2011	37.64	4247.81	0.9
2005	4.66	572.06	0.8	2012	48.88	5319.41	0.9
2006	9.30	750.26	1.2	2013	75.82	6604.78	1.1
2007	14.22	1179.11	1.2	2014	86.95	8826.42	1.0
2008	18.38	1839.71	1.0	2015	140.20	10978.65	1.3
2009	22.20	2457.55	0.9	2016	129.80	13573.90	1.0

Note: The stocks in 2003–2006 is non-financial FDI stocks.

Table 7

Major Sectors of China's FDI in Russia in 2016 (US\$ 100 million)

Sector	Flows	Percentage (%)	Stocks	Percentage (%)
Mining	5.42	41.9	61.82	47.6
Agriculture, Forestry, Animal Husbandry and Fishery	4.33	33.5	30.07	23.2
Manufacturing	2.23	17.2	11.57	8.9
Leasing and Business Services	0.37	2.9	11.16	8.6
Wholesale and Retail Trades	0.52	4.0	0.41	3.1
Real Estate	0.00	0.0	0.37	2.9
Financial Intermediation	0.36	2.8	0.31	2.4
Construction	-0.03	-0.2	0.24	1.8
Services to Households, Repair and other Services	-0.57	-4.4	0.07	0.5
Scientific Research and Technical Service	0.21	1.6	0.05	0.4
Transport, Storage and Post	0.01	0.1	0.03	0.3
Information Transmission, Software and Information Technology Services	0.00	0.0	0.02	0.1
Other Sectors	0.07	0.6	0.02	0.2
Total	12.93	100.0	129.7951	100.0

Sources: China Ministry of Commerce, National Bureau of Statistics and the State Administration of Foreign Exchange, 2016 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.

III. The Problems Facing China's FDI in Russia under the "Belt and Road" Initiative

1. The Russian legal system is not sound enough, and the investment policy lacks long-term stability

Russia's legal system has not been perfect in investment procedures, labor certification, land transfer, and taxation system, resulting in a sharp increase in transaction costs in the investment process which exceed the expected investment returns. What is more, the legal systems between the various federal republics and states of Russia are also different. Chinese companies in Russia do not know enough about business laws, labor laws and fiscal and taxation policies, and they lack experience in tax avoidance, local labor management, and administrative punishment, which leads to high operating costs and low efficiency. There is no effective response to legal disputes, especially labor disputes for Chinese companies and they are relatively passive. It takes plenty of energy for them to deal with such matters. Meanwhile, Russia's investment policy has changed frequently, and the policy has often been unilaterally revised, resulting in Chinese companies in Russia unable to grasp the direction of policy changes and suffer economic losses. Russia's investment policy has always been heavily influenced by political factors. Political instability is regarded by foreign investors as the biggest source of risk for investment in Russia. The situation in Ukraine, the changes in Russia's relations with Europe and the United States may affect the changes in Russia's economic situation, which in turn will generate large fluctuations in investment benefits.

2. China's FDI in Russia is small in terms of scale, and is mainly concentrated in resource-intensive industries

Although China's FDI flows and stocks in Russia have grown rapidly, reaching at \$1.293 billion and \$12.980 billion in 2016 respectively, compared with Russia's main source countries and regions, China's FDI in Russia is still limited, which is not commensurate with the scale of the two major economies of China and Russia. In 2016, the top ten source countries and the amount of their FDI stocks in Russia were: Cyprus with \$144.021 billion, Netherlands with \$46.442 billion, Luxembourg with \$44.634 billion, Bahamas with \$33.519 billion, Ireland with \$29.965 billion, Bermuda with \$22.22 billion, Germany with \$16.908 billion, the British Virgin Islands with \$15.198 billion, Singapore with \$14.698 billion and France with \$14.466 billion. Obviously, in 2016, China's FDI stocks in Russia has not yet entered Russia's top ten sources of FDI, and it was only 9 % of Cyprus', 28 % of Netherlands' and 29 % of Luxembourg's, which shows that there is still huge room for the development of China's FDI in Russia. Meanwhile, China's FDI in Russia has been dominated by resource-intensive, quick-impact and low-tech investments, while the proportion of investment in technology-intensive industries is relatively low. In 2016, in both flows and stocks, the top three industries of China's FDI in Russia are mining, agriculture, forestry, animal husbandry and fishery and manufacturing. Apparently, the industry of China's FDI in Russia is unevenly distributed and the structure is unreasonable, which makes the investment and trade between China and Russia less profitable, hinders the upgrading of China-Russia economic cooperation strategy, and also shows the structure of China's FDI in Russia needs to be optimized.

3. The mode of Chinese Firms' FDI in Russian is single

FDI can be divided into two forms, greenfield investment and cross-border mergers and acquisitions. Greenfield investment is creating a new business, which means that investors set up branches, affiliates, subsidiaries or joint ventures with the host country. Cross-border merger and acquisition (M&A) refers to cross-border acquisitions and mergers of existing companies in host countries. The experience of China's FDI is short, which means that it lacks of international experience, and it has a rather single investment mode, which greatly hinders its development. Chinese enterprises mainly

focus on greenfield investment, so they often encounter problems such as the lack of international management talents, and the efficiency and profitability of their investment mode are also low. On the contrary, the M&A mode, often adopted by multinational corporations, is rarely applied by Chinese enterprises that carry FDI in Russia. Even if a small number of enterprises adopt M&A, they also encounter problems of small number of shares and lack of management rights and controlling rights. The single mode of China's FDI in Russia has made the return on investment in Russia low, affecting the enthusiasm of Chinese companies for investing in Russia.

4. China's FDI in Russia has occasional environmental problems

In recent years, Chinese companies' FDI in Russia has been hampered occasionally because of causing ecological destruction and environmental pollution, and has even been questioned as "predatory development", "China's environmental threat" or "China's ecological dumping". There are two main reasons for this phenomenon: Firstly, the traditional focus areas of China's FDI in Russia are energy, mineral resources exploitation, agriculture, forestry, animal husbandry, fishery and transportation infrastructure, which are mostly environmentally sensitive or highly environmentally polluting industries. Secondly, most of the Chinese companies involved in these industries invest in areas with abundant natural resources, but the ecological environment systems in these areas are relatively fragile, the Russian environmental protection legal system is not perfect, and the environmental supervision mechanism is not well-developed. In addition, some Chinese companies lack sufficient attention to the issue of ecological environmental protection, which is easy to cause Russia's ecological and environmental problems, which has caused China's investment projects to be severely blocked or even failed.

IV. Policy Suggestions for Further Expansion of China's FDI in Russia

1. Strive to eliminate Russia's doubts about the expansion of China's investment cooperation with Russia

With the increasing of China's investment in Russia and the advancing of Sino-Russian economic and trade cooperation, some Russian officials and scholars remain skeptical about the in-depth cooperation between the two countries. They worry that China's expanding investment will affect Russia's national sovereignty, and result in growing dependence of some Russia's industries on China. What's worse, they hold the view that the strategy docking between China and Russia will enable China to exert influence on Russia's economic lifeline. Since the main contradiction of current Russian economy is the slow industrialization caused by excessive dependence on the energy economy, some scholars fear that the Sino-Russian strategy docking will aggravate its "Dutch disease" and affect its industrialization process. This cognitive bias has led to Russia's ambivalence towards China's FDI: on the one hand, it hopes to expand economic and trade exchanges with China; on the other hand, it does not want to rely too much on China. As a consequence, China's investment cooperation with Russia is hampered by such concerns. Therefore, both China and Russia should make further efforts to promote communications at various levels, eliminate Russia's doubts about China's investment cooperation, enhance strategic mutual trust, strengthen mutual coordination and cooperation, and achieve mutual benefit and win-win results as well.

2. Strengthen Sino-Russian investment cooperation in the high-tech industry

At present, China's investment in Russia is mainly concentrated in energy, mineral resources development, agriculture, forestry, animal husbandry and fishery, and transportation infrastructure,

etc. However, less investment is made in high-end manufacturing, especially in high-tech industries. Thus, we believe that China's comparative advantages as a "world factory" and in modern manufacturing have not been made full use of. Currently, both China and Russia are facing the transformation and upgrading of the economic development mode. China's economic development is shifting from high-speed growth to high-quality development, while Russia has to move the economy beyond oil and natural gas. In fact, opportunities are abundant for the two countries to cooperate in the high-tech industry. Although Russia has accumulated rich experience and technology in the fields of aviation industry, chemical pharmacy, weapons development, and high-end equipment manufacturing, its potentials in these high-tech industries are far from being developed due to a lack of funds. By comparison, China has gained considerable experience in many manufacturing sectors, and has a huge market, a large number of skilled personnel as well as ample funds. China is now in an urgent need to upgrade the level of manufacturing and develop more high-end equipment. Therefore, the cooperation between the two countries in high-tech industry is extremely complementary. Hence, China and Russia should reinforce investment cooperation in strategic industries such as aerospace, nanomaterials, nuclear technology, and chemical pharmaceuticals under the framework of the "Belt and Road" initiative and the Eurasian Economic Union. Considering that China has huge market demand for civilian large aircraft, it can jointly develop long-distance large aircraft projects, boost product research and development, and form a new market competition pattern in this field with Russia.

3. Improve the FDI mode of Chinese enterprises in Russia

China should fully play the role of Silk Road Fund, Asian Infrastructure Investment Bank and Shanghai Cooperation Organization Union Bank in order to provide financial services to companies investing in Russia, solve their financing difficulties, and encourage investment in long-term, high-quality, high-return projects, particularly in key projects such as roads, railways, ports and logistics facilities. The Chinese enterprises are supposed to keep improving the FDI mode in Russia and take various cooperation methods to accelerate the development of investment projects. For example, in the construction of the "Moscow-Kazan High Speed Rail" project, a public-private partnership model (PPP) can be adopted to promote cooperation between the Chinese companies and the Russian government. In some industries with strict control, the Chinese companies can invest through equity participation and taking equity stakes; while in some open industries, they can participate in project construction and operation in the form of holding. The good news is that Russia is considering liberalizing Chinese investment in energy, allowing more than 50 % of equity investment, which will make it possible for Chinese companies to invest in the form of holding. Besides, the Chinese firms should be encouraged to make investment in Russia through cross-border acquisitions, since it can increase investment returns, especially for those sectors where the main goal is to obtain strategic assets [Li Jing, 2015].

4. Handle properly the relationship between China's FDI in Russia and its environmental protection

Industries such as energy, mineral resources exploitation, forestry processing and infrastructure are mostly environmentally sensitive or highly environmentally polluting ones. Therefore, FDI in these fields is likely to cause ecological problems in host countries, which may result in investment projects being hindered or even failure. For one thing, the environmental responsibility of China's companies investing in Russia should be further enhanced. Only by engaging in FDI activities in harmony with the local environment can we finally ensure the maximum and long-term interests of all parties involved in FDI. In other words, it can not only ensure the profit maximization and long-term benefits for Chinese enterprises engaged in FDI, but also contribute to Russia's environmental protection and the fulfillment of overall economic and social development goal. At the same time, the idea and

action of Chinese enterprises to integrate FDI with environmental protection is not only a concrete manifestation of their social responsibility, but also an objective requirement for them to establish a good international image, grow bigger and stronger, and even become truly multinational companies with global competitiveness. In addition, this is also what required for China to undertake international obligations as a responsible developing country and implement global sustainable development strategies. For another, the environmental damage behavior of overseas investment companies should be regulated by China's domestic law. It is both rights and obligation for home country to supervise overseas investors without prejudice to the sovereignty of the host country. From the perspective of firms, when conducting any FDI activities in Russia, enterprises should be approved or put on record, comply with both Russian and international laws or regulations concerning environmental protection. At the national level, China should further improve the laws and regulations regarding the environmental protection of enterprises' overseas investment, in order to regulate and ensure the sustainable development of its FDI in Russia.

References

- China Ministry of Commerce. 2017. *Guide to Foreign Investment and Cooperation in Countries or Regions (Russia)*. <http://fec.mofcom.gov.cn/article/gbdqzn/upload/eluosi.pdf> (accessed 10.09.2018).
- China Ministry of Commerce. National Bureau of Statistics and the State Administration of Foreign Exchange, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment (2003–2016)*. <http://fec.mofcom.gov.cn/article/tjsj/tjgb/> (accessed 10.09.2018).
- Gao Xin. 2012. Research on the Industrial Choice of FDI in Russia of Chinese Enterprises. *Industrial Technology and Economy*, no. 4, pp.94–101. <http://caod.oriprobe.com/issues/877843/toc.htm> (accessed 10.09.2018).
- Li Chuanxun. 2013. The Research of Chinese Investment Problem in Russian Far East. *Journal of Russian Studies*, no. 6, pp. 31–43.
- Li Jing. 2015. China's Investment Promotion Strategy against Russia under the Background of the "Belt and Road". *Intertrade*, no. 8, pp.25–29.
- UNCTAD, *World Investment Report (2003–2017)*. <http://unctad.org/en/Pages/publications.aspx> (accessed 10.09.2018).
- Yin Min. 2018. The Legal Risks and Solutions of China's Investment to Russia under the Belt and Road Initiative. *International Business Research*, no. 1, pp.69–85.

Пецольдт Керстин

*Технический университет Ильменау,
Германия, 98693, Ильменау, Ехренбергштрассе, 29*

Воробьева И. В.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ НЕМЕЦКИХ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В КИТАЕ

Аннотация:

В статье дается оценка стратегиям международного бизнеса ведущих немецких автомобильных компаний на китайском рынке в новых условиях. Для выявления стратегического поведения немецких компаний в качестве исходной теоретической основы используется теория транснациональных издержек О. Уильямсона. Авторы на основе изучения изменений в нормативно-правовой базе регулирования иностранных инвестиций в Китае, в том числе на китайском автомобильном рынке, данных международной и национальной статистики, материалов компаний, анализа разработки рассматриваемой проблематики в экономической литературе ставят целью выявить специфику в стратегиях развития бизнеса ведущих немецких автомобильных компаний в Китае и факторов, их определяющих.

Ключевые слова:

прямые зарубежные инвестиции, стратегия, немецкие автомобильные компании, рынок автомобилей, Китай.

Pezoldt Kerstin

*Ilmenau University of Technology,
29 Ehrenbergstraße, Ilmenau 98693, Germany*

Vorobieva Irina V.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

STRATEGIC MARKETING OF GERMAN AUTOMOTIVE COMPANIES IN CHINA

Abstract:

The paper estimates the international business strategies of the leading German automobile companies in the Chinese market. The analysis of strategic behavior of German automotive companies in China based on O. Williamson's Transaction Cost Theory. The authors based on analysis of changes in the legislation on foreign investments in China, including the Chinese automotive market, national and international statistic data, automotive companies' reports, the publications on the issues under review aimed to define the peculiarities in business development strategies of leading German automobile companies in China and its' impact factors.

Keywords:

foreign direct investments, strategy, German automotive companies, automotive market, China.

Введение

Германия является одним из самых крупных производителей автомобилей в мировом автомобилестроении. В последнее время немецкие автопроизводители значительно улучшили свои позиции на мировом рынке. По данным на 2017 г. производство автомобилей в Германии составило 5,7 млн единиц, впереди находились только Китай (29 млн ед.), США (11,2 млн ед.)

и Япония (9,7 млн ед.). Общие продажи немецких производителей на мировом автомобильном рынке выросли с 2003 г. по 2017 г. в два раза до уровня в 273,7 млрд евро [Statista, 2017]. Согласно прогнозам, немецкие автомобильные компании в 2018 г. увеличат выпуск до 16,7 млн автомобилей, из которых 11,2 млн предполагается произвести на внешних рынках. Кроме того, три четверти выпущенных в Германии автомобилей направляется на экспорт, что составляет 4,2 млн машин [Matthes, 2018].

Немецкая автомобильная промышленность имеет мировое лидерство в сегменте автомобилей премиум-класса, хорошо технически оснащенных и пользующихся спросом и высокой репутацией. Немецкие компании (в основном это Daimler, BMW и Volkswagen) выпускают и продают на мировом рынке примерно 80 % премиальных автомобилей [Meissner, 2013]. За последние годы они существенно повысили свою рыночную долю и прибыль на основных автомобильных рынках. BMW и Daimler, наряду с Suzuki, входят в первую тройку самых прибыльных групп автомобильных компаний мира [Statista, 2017].

На китайском рынке немецкие автопроизводители работают уже более трех десятилетий. В 2017 г. на совместных с китайскими партнерами заводах в Китае под брендом немецких компаний (ОЕМ-производство) было выпущено 4,9 млн автомобилей. Таким образом, сегодня почти треть немецких автомобилей производится в Китае [Matthes, 2018].

До настоящего времени, согласно нормативно-правовой базе Китая, регулирующей иностранные инвестиции, иностранные инвесторы могли производить автомобили в этой стране только совместно с китайским партнером (государственным или частным предприятием) в форме совместного предприятия. Доля немецкой компании в уставном капитале совместного предприятия в целях контроля и защиты местного производства автомобилей в Китае не могла превышать 50 %, за исключением предприятий, выпускающих комплектующие компоненты. Хотя еще в 2013 г. в Китае на правительственном уровне началась дискуссия о внесении изменений в эти нормы регулирования, только сейчас правительство начало реформу по созданию новых условий для иностранных компаний. Так, с 1 июля 2018 г. были снижены пошлины на импорт автомобилей с 25 до 15 %, на комплектующие — с 10 до 6 %. Одновременно правительством был поднят вопрос, насколько необходимы совместные предприятия в области производства автомобилей. Ответом на него стала отмена требования создания совместных предприятий на паритетной основе с китайским партнером для иностранных производителей автомобилей, работающих на новых источниках энергии с 28 августа 2018 г., и планируемая аналогичная отмена для грузовых автомобилей в 2020 г. и для легковых в 2022 г. Последнее будет означать полное открытие автомобильной отрасли для иностранных инвесторов, что позволит им быть более гибкими и самим принимать решение, в какой организационной форме и собственности, как производить и экспортировать, с кем и как работать вместе. С 2019 г. все производители с ежегодным объемом продаж в Китае свыше 300 тыс. автомобилей будут должны продавать на китайском рынке 10 % своей продукции с гибридными или электрическими двигателями. В 2020 г. эта квота увеличится до 12 % [GTAI, 2018]. Все эти факторы необходимо учитывать иностранным инвесторам при разработке стратегических решений для китайского рынка.

Вопрос состоит в том, как должны себя вести немецкие автопроизводители в новых условиях открытия китайского рынка, какая стратегия является оптимальной для удержания и улучшения стратегических позиций немецких автопроизводителей в процессе конкуренции с местными китайскими и иностранными компаниями-конкурентами на китайском автомобильном рынке?

Обзор литературы

Вопросами интернационализации и глобализации немецких автомобилестроительных компаний экономическая наука занимается интенсивно в последние два десятка лет, так как автомобильная отрасль наряду с машиностроением считается «мотором» экономического развития Германии [Seiwert, Recciuss, 2017].

В академических исследованиях авторы рассматривают различные аспекты поведения иностранных инвесторов в автомобильной промышленности. Раскрывая способы привлечения прямых иностранных инвестиций на примере автомобилестроения, Клуг [Klug, 2010] анализирует, как OEM–производство на внешних рынках усложняет логистику и менеджмент, каким образом компании могут с этим справиться. В своей работе Схонерт [Schonert, 2008] на базе сетевого подхода показывает, как функционируют сети между организациями по созданию добавленной стоимости в процессе интернационализации в форме совместных предприятий, отмечая, что базой длительного сотрудничества с иностранным партнером являются мощность (власть) и доверие. Авторами [Волгина, Возмилова, 2015] также раскрываются тренды в изменении отношений основных производителей и поставщиков в глобальной автомобильной цепочке создания стоимости, цели и специфика государственного регулирования автомобильной отрасли в отдельных странах, в том числе в Китае. Много авторов в своих трудах уделяют внимание фактору влияния издержек производства на выбор места иностранного производства. Например, Валленовитц и др. [Wallentowitz et al., 2009] показали, что для двух третей немецких OEM-производителей низкие издержки производства важнее, чем хорошее местоположение при выборе места для производства автомобилей. Уже в 2004 г. в публикациях отмечалась тенденция к глобализации автомобильной промышленности и роль высокого спроса и размера рынков сбыта для размещения производства автомобилей [Marschner, 2004]. Перспективам развития автомобилестроительной отрасли Германии и направлениям ее глобальной стратегии, таким как размещение производства за рубежом и экспорту, дана оценка в статье Шпатца и Нунненкампа [Spatz, Nunnenkamp, 2002]. В научных публикациях уделено внимание раскрытию вопросов становления китайской автомобильной промышленности и роли иностранных компаний в ее развитии, специфике отдельных исторических этапов, факторам размещения автомобильных кластеров на территории Китая [Nieuwenhuis, Wells (eds.), 2015; Ли Сянжун, 2009; Бараболина, 2008 и др.], инструментам государственного регулирования автомобилестроения в этой стране, включая предъявляемые к иностранным инвесторам требования [Александров, 2014], правовым формам реализации инвестиционной деятельности в Китае [Беликова, Ахмадова, 2018].

Вместе с тем в экономической литературе в последние годы весьма фрагментарно представлено стратегическое поведение иностранных компаний, осуществляющих прямые инвестиции в китайское автомобилестроение на современном этапе, в том числе немецких компаний. Поэтому в данной статье дается оценка стратегиям обработки ведущими немецкими автомобильными компаниями китайского рынка.

В исследовании в качестве исходной теоретической основы для рассмотрения стратегических решений немецких компаний на китайском рынке легковых автомобилей используется теория транзакционных издержек О. Уильямсона [Williamson, 1985]. Авторы статьи на основе изучения материалов компаний, публикаций результатов исследований китайского автомобильного рынка, данных национальной и международной статистики, анализа разработки рассматриваемой проблематики в экономической литературе ставят целью выявить стратегическое поведение ведущих немецких автомобильных компаний и факторов их определяющих в новых условиях в Китае.

Теоретическая база исследования

Для выявления стратегических решений главный акцент сделан на выборе организационной формы для деятельности немецких автопроизводителей в Китае. В статье используется теория транзакционных издержек [Williamson, 1985]. Она поможет объяснить при помощи возникающих транзакционных издержек выбор той или иной транзакционной формы (например, совместное предприятие, дочерняя компания, экспорт и др.).

Цель теории транзакционных издержек состоит в том, чтобы объяснить на их базе, почему компании выбирают ту или иную организационную форму при обработке определенного

иностранного рынка (принимают решение, производить или продавать). Эта теория основывается на сравнении издержек, возникающих в различных организационных (координационных) формах обработки зарубежного рынка. Согласно данной теории, компания выбирает организационную форму, при которой меньше всего транзакционных и производственных издержек [Williamson, 1985]. Транзакционные издержки появляются в процессе проникновения и обработки иностранного рынка, это издержки, которые возникают для иностранного инвестора при производстве и координации своей деятельности. К ним относятся, например, издержки поиска новых партнеров, сотрудников, договоров, организации и контроля процессов, качества и контроля партнеров, они включают также издержки из-за обмана партнеров (недобросовестного / оппортунистического поведения). В своей теории О. Уильямсон создает так называемый континуум, при котором одним экстремумом является организация обработки иностранного рынка через рынок (отсутствие инвестиций на иностранном рынке, в нашем случае все производится в Германии), а другим — организация такой обработки через иерархическую систему своего предприятия (прямые инвестиции, производство на иностранном рынке). Между этими экстремальными формами существуют так называемые смешанные формы обработки рынка, или кооперативные формы, как например франчайзинг, договорное производство или совместное предприятие.

Теория транзакционных издержек исходит из того, что любая компания в процессе интернационализации имеет возможность выбора формы обработки рынка, в том числе с учетом транзакционных издержек. Уровень транзакционных издержек зависит от трех факторов: специфики выбранного рынка, неопределенности ситуации и партнеров на иностранном рынке и частоты транзакций [Williamson, 1985]. Специфику выбранного китайского рынка можно определить при помощи PEST-анализа, а для выявления ситуации на автомобильном рынке и поведения китайских партнеров использовать анализ конкуренции по М. Портеру [Porter, 1980].

Применяя теорию транзакционных издержек к сегодняшней ситуации немецких автопроизводителей в Китае, можно сказать, что, учитывая специфику китайского рынка (особенно законодательное «принуждение» к созданию совместных предприятий с китайским партнером, условия производственных факторов и местоположения, высокие импортные пошлины) до настоящего времени выбор совместного предприятия был единственным правильным стратегическим решением немецких автопроизводителей. Но в новых условиях, когда снижены импортные пошлины на автомобили и предполагается отмена обязательного требования создания с китайским партнером совместного предприятия, актуален вопрос, будет ли целесообразно для немецких автомобильных компаний, с точки зрения теории транзакционных издержек, создание в Китае своих собственных дочерних компаний по производству автомобилей, каково будет их реальное поведение.

Основные результаты

1. Общая ситуация в процессе интернационализации производства автомобильных компаний

Интернационализация производства стала основной стратегией крупнейших автопроизводителей в мире с конца 1990-х годов. Она привела к резкой реорганизации глобальных производственных мощностей в автомобильной промышленности. Автомобильные компании производят там, где может быть достигнута максимальная прибыль. К факторам, влияющим на их решение об интернационализации производства, относятся близость к рынку сбыта, близость важных поставщиков, низкие затраты на рабочую силу, выгодные условия транспорта и связи, инфраструктура, низкие налоги, максимальные субсидии, благоприятная среда для инвесторов и близость (доступность) к международному рынку капитала. В Китае, Бразилии и Индии

эти условия присутствуют, в этих трех странах сейчас производится больше автомобилей, чем в США, Японии, Германии, Испании и Канаде вместе взятых [OICA, 2018].

Если в 2000 г. в США, Японии, Германии, Испании и Канаде было произведено почти 60 % мирового производства автомобилей, то сегодня эта доля снизилась почти вдвое, до 32,5 %. В 2000 г. доля Китая, Бразилии и Индии составила всего 8 % мирового производства автомобилей, а в настоящее время она выросла почти в пять раз, до 37,5 %. Если рассматривать только Китай, то здесь сегодня производится 24,8 млн автомобилей, что больше, чем в США, Японии и Германии вместе взятых. В 2017 г. Китай занимал первое место среди национальных автомобильных рынков, а его доля на мировом рынке составила 29,8 %. С 2000 г. по настоящее время Китай увеличил свою долю на мировом рынке более чем в восемь раз, переместившись с восьмого на первое место. Почти каждый третий производимый в мире автомобиль выпускается в Китае [Die dramatische Internationalisierung..., 2018]. Выход Китая на передний план мирового автомобильного производства, безусловно, является самым впечатляющим результатом интернационализации производства в данной отрасли.

II. Ситуация немецких автомобильных компаний в процессе интернационализации производства в Китае

В 2010 г. впервые немецкие автопроизводители произвели за рубежом машин больше, чем в Германии [PWC, 2015]. С географической точки зрения немецкие OEM-производители концентрируют свое производство в Азии (в первую очередь в Китае), в Северной и Южной Америке и Восточной Европе. Рассмотрим подробнее деятельность BMW AG, Daimler AG и Volkswagen AG (VW).

BMW AG

BMW AG является материнской компанией BMW Group, мирового немецкого производителя автомобилей и мотоциклов, базирующегося в Мюнхене. Продуктовый портфель группы включает бренды автомобилей и мотоциклов BMW, автомобилей Mini и Rolls-Royce, а также суббренды BMW M и BMWi. BMW AG производит дорогие, комфортабельные и высокотехнологичные автомобили. Сегодня более четверти автомобилей премиум-класса, продаваемых по всему миру, — это автомобили BMW.

BMW AG опережает Daimler и Volkswagen по продажам автомобилей в Китае, которые составили в 2017 г. 595 тыс. единиц [Schaal, 2017]. Большая их часть производится на совместном предприятии BMW и Brilliance — BMW Brilliance Automotive (BBA), выпускающем автомобили бренда BMW с 2003 г. В 2018 г. соглашение о стратегическом сотрудничестве партнеры продлили до 2028 г. Сегодня производственные мощности расширяющегося завода BMW Brilliance Automotive в районе Дадун и нового завода в районе Теси (город Шэньян, провинция Ляонин) позволяют производить 450 тыс. машин в год, столько же составляет объем производства компании BMW в США. Планируемый рост производства до 520 тыс. автомобилей в 2019 г. позволит еще больше увеличить предложение бренда BMW на китайском рынке. В Шэньяне выпускают автомобили BMW с классическим двигателем и электромобили. В конце 2017 г. BMW и Brilliance построили завод по производству аккумуляторных батарей, а через полгода его расширили для выпуска батарей для полностью электрифицированного автомобиля BMW iX3 [BMW Group, 2018a].

Диверсифицируя свою деятельность на китайском рынке автомобилей на новых источниках энергии, BMW заключила в июле 2018 г. договор о создании совместного предприятия Spotlight Automotive Limited с другой китайской компанией — Great Wall, для производства электромобилей Mini и других брендов в Китае [Reiche, 2018]. Кроме того, в планах BMW реализация соглашения с самой крупной китайской международной компанией BAIDU о разработке проектов по автономному вождению [BMW Group, 2018b].

Совместное сотрудничество BMW на китайском рынке активно развивает и в области исследований и разработок новой продукции. BMW Brilliance Automotive создана в Китае целая

сеть крупных специализированных центров исследований и разработок — в Пекине, Шанхае, Шэньяне. Так, открытый в июле 2017 г. BMW Brilliance Automotive высокотехнологичный исследовательский центр в Шэньяне стал самым большим среди аналогичных зарубежных центров BMW. Его сотрудниками являются более 800 человек, среди которых три четверти — это граждане КНР. BMW Brilliance обеспечивает 17 тыс. рабочих мест, имеет связи с 350 поставщиками первого уровня, пятая часть которых — жители местной провинции Ляонин [BMW Brilliance..., 2018]. Данные примеры свидетельствуют о сохранении и повышении значимости китайского рынка для BMW и диверсификации форм ее деятельности. Если сначала производство компании в Китае было ориентировано только на данный рынок, то сегодня в ее планах [BMW eager to seize..., 2018] — дополнить его экспортоориентированным производством для рынков третьих стран.

Daimler AG

Daimler AG, немецкая компания из Штуттгарта — производитель легковых и коммерческих автомобилей. Ее самый известный бренд — Mercedes-Benz. Производство легковых автомобилей является самым большим сегментом ее бизнеса.

Начало производственной и сбытовой деятельности Daimler на китайском рынке легковых автомобилей можно отнести к 2005 г., когда на производственных мощностях совместного предприятия с китайской компанией BAIC Motor начали выпускать легковые автомобили бренда Mercedes. Сегодня Daimler продолжает сотрудничество с BAIC Motor в рамках двух совместных предприятий (Beijing Benz Automotive Co., Ltd. (BBAC) и Mercedes-Benz China LTD. (MBCL)). Кроме того, с 2007 г. у Daimler есть совместное предприятие с China Motor Corporation Taiwan и BAIC Motor Corporation Ltd по производству автомобилей Fujian Benz Automotive Co., Ltd. А в 2011 г. модельный ряд Daimler на китайском рынке был дополнен производством электромобилей на совместном предприятии Shenzhen DENZA New Energy Automotive Co., Ltd. (DENZA) с китайской компанией BYD Auto [Campus China, 2018].

Автомобили, произведенные Daimler совместно с местными партнерами в Китае, пользуются спросом среди растущего китайского среднего класса: так, в 2017 г. было продано 588 тыс. автомобилей премиум-класса бренда Mercedes, что на 26 % больше, чем за предыдущий год. Если в мире продается около 2,3 млн автомобилей Mercedes, то на Китай сегодня приходится каждый четвертый автомобиль этого бренда [Daimler, 2018].

Daimler вносит вклад и в обеспечение занятости китайского населения. Только на совместном предприятии BBAC под Пекином занято 11,5 тыс. человек. В 2017 г. оно стало крупнейшим в мире заводом Daimler по производству легковых автомобилей, выпустив 430 тыс. автомобилей C-Class, E-Class, GLA и GLC- класса, что на 80 тыс. единиц больше, чем в 2016 г. [Daimler, 2018]. При этом компанией планируется увеличение производства автомобилей в Китае, в том числе за счет новой экологичной продукции с учетом потребностей китайского рынка. Инвестиции только в строительство совместного с BAIC завода по производству электромобилей в Пекине составят 655 млн без точки евро [Daimler и BAIC инвестируют..., 2018]. Масштабы вертикально интегрированного бизнеса Daimler в Китае сегодня также включают совместные R&D в крупнейшем за пределами Германии научно-исследовательском центре, производство двигателей и аккумуляторных батарей, сбыт и послепродажное обслуживание. Отметим также, что сегодня китайский автопроизводитель Geely является крупным акционером Daimler (9,7 % акций) [Daimler, 2018], что еще больше повышает значение Китая для Daimler Group.

Volkswagen AG (VW)

Штаб-квартира концерна Volkswagen AG расположена в немецком городе Вольфсбург. Компания производит легковые автомобили брендов Volkswagen, Audi, Seat и Škoda, а также премиальные бренды Bentley, Bugatti, Lamborghini и Porsche.

Деятельность Volkswagen в Китае насчитывает более 30 лет, начиная с основания в 1985 г. на паритетных началах с китайской Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) совместного предприятия Shanghai Volkswagen Automotive Company (SVAC). Оно явилось одним из первых производств легковых автомобилей с иностранным участием на китайском рын-

ке. В 1991 г. Volkswagen был начат выпуск легковых автомобилей на совместном предприятии с другим китайским партнером — FAW Group (FAW-Volkswagen Automobile), в котором немецкой стороне принадлежит 40 % [FAW, 2018]. С тех пор Volkswagen вместе с партнерами по совместным предприятиям продано более 27 млн автомобилей, произведенных в Китае. Сегодня совместные производственные мощности Volkswagen и его китайских партнеров в Китае включают 20 заводов по производству автомобилей и комплектующих, в том числе двигателей и аккумуляторных батарей. Среди них — Anhui Jianghuai Automobile (JAC), также совместное с китайской компанией предприятие по производству электромобилей, рассчитанное на производство до 100 тыс. машин в год. Первые автомобили этого предприятия появились на китайском рынке в 2018 г. [Volkswagen, 2018].

Принимая во внимание меры государственной политики КНР, направленные на повышение доли автомобилей на новых источниках энергии, Volkswagen была разработана программа по развитию производства электромобилей в этой стране. Перспективы деятельности Volkswagen Group на китайском рынке связаны с расширением производства в Фошане и запланированным на 2018 г. открытием трех новых заводов совместно с китайской компанией FAW с целью увеличить производство электромобилей и внедорожников, брендов VW и Audi в Китае (в Квингдао, Чанчуне и Тяньцзине). Вывод этих заводов на полную мощность позволит увеличить производство только совместного предприятия FAW-Volkswagen Automobile с 1,6 млн до 2,8 млн автомобилей, а на всех производственных мощностях компании в Китае — до 5,45 млн машин [VW Group doubles capacity..., 2018]. В планы Volkswagen входит выведение на китайский рынок 40 новых локальных электрических и гибридных моделей до 2025 г., чтобы ежегодно продавать 1,5 млн экологичных автомобилей. Инвестиции Volkswagen и его партнеров по совместным предприятиям SAIC, FAW и JAC в объеме 15 млрд евро к 2022 г. будут направлены в электромобили, автономное вождение, оцифровку и создание новых услуг мобильности в Китае. Volkswagen предполагает производить электромобили на шести китайских заводах [Volkswagen, 2018]. Таким образом, стратегические решения Volkswagen на китайском рынке направлены на расширение его деятельности в КНР.

Заключение

В нашем исследовании мы проверили теорию О. Уильямсона на примере трех кейсов поведения немецких автопроизводителей на китайском рынке. Можно сделать вывод, что все три ведущих немецких автопроизводителя постепенно расширяют свою деятельность на китайском рынке, в первую очередь в производстве готовой продукции и комплектующих, в области исследований и разработок, а также во всех звеньях глобальной цепочки добавленной стоимости. Кроме того, результаты анализа показали, что оценка локальных преимуществ на выбранном иностранном рынке и транзакционные издержки по его обработке — весьма субъективный процесс, так как одни и те же условия в Китае могут оцениваться компаниями по-разному.

В настоящее время все три немецких автопроизводителя, принимая во внимание действующее до настоящего времени требование китайского законодательства об иностранных инвестициях, о создании совместного с китайским партнером предприятия для производства автомобилей, как минимум, на паритетных началах, следуют этим правилам. Их поведение сохраняется и в развивающемся перспективном сегменте — производстве электрифицированных и гибридных автомобилей, а также компонентов для их производства. Однако согласно теории транзакционных издержек О. Уильямсона, учитывая предстоящую в ближайшие годы либерализацию деятельности иностранных инвесторов на китайском автомобильном рынке (снижение импортных пошлин, отмену требования паритета при создании совместного производственного предприятия), немецким компаниям предстоит принять решение, сохранять ли проникновение на китайский рынок в форме совместного предприятия с китайским партнером или создавать свои собственные дочерние предприятия. Для Daimler и BMW, постав-

лявших на китайский рынок до недавнего времени ряд своих моделей автомобилей американского производства, на повестке дня стоит вопрос, в какой степени экспортировать в Китай автомобили, произведенные в других странах (учитывая повышение с 6 июля 2018 г. импортных пошлин до 40 % на импорт автомобилей из США как результат торговой войны между Китаем и США). Факторами выбора дочерних предприятий, их открытия в Китае, могут стать снижение транзакционных издержек, определенный опыт, который получили немецкие автомобильные компании на китайском рынке за последние десятилетия своей деятельности, риски защиты прав интеллектуальной собственности на новую наукоемкую продукцию и технологии. Вместе с тем сложность самостоятельного ведения бизнеса в Китае, в значительной степени обусловленная политико-правовыми, экономическими и социально-культурными факторами, потребует взвешенного подхода к изменению формы обработки китайского автомобильного рынка.

Литература

- Александров И. А. 2014. Инструменты государственного регулирования развития автомобильной промышленности КНР. 2014 // Вестник Университета (Государственный университет управления). № 8. С. 13–16.
- Бараболina А. И. 2008. Мировые производители автомобилей на рынке Китая в начальный период реформ 1978–1993 гг. // Проблемы современной экономики. № 3 (27). С. 529–533.
- Беликова К. М., Ахмадова М. А. 2018. Паевые и кооперационные совместные предприятия в Китае как форма реализации инвестиционной деятельности: сравнительный правовой анализ // Юридические исследования. № 8. С. 17–30.
- Волгина Н. А., Возмилова С. С. 2015. Особенности глобальных цепочек стоимости в автомобильной промышленности // Вестник РУДН. Сер. Экономика. № 2. С. 36–48.
- Ли Сянжун. 2009. Успехи и уроки развития китайского автомобилестроения // Российское предпринимательство. № 10. С. 4–9.
- BMW Brilliance is planning to produce the iX3 SUV in 2020 in China. 2018a // China Daily. July 11.
- BMW eager to seize opportunities from China's opening-up policy: group executive. 2018 // China Daily. August 20.
- BMW Group. 2018a. BMW Brilliance Automotive baut Batterieiwerk in China aus. <https://www.press.bmwgroup.com> (accessed 25.07.2018).
- BMW Group. 2018b. Die BMW Group und Baidu bündeln ihre Kräfte und beschleunigen Entwicklung des autonomen Fahrens in China. <https://www.press.bmwgroup.com/> (accessed 25.07.2018).
- Campus China. 2018. Standort China. <https://www.campus-china.de/company/daimler-greater-china-ltd/?lang=de> (accessed 25.07.2018).
- Daimler. 2018. <https://www.daimler.com/de/> (accessed 25.09.2018).
- Daimler и BAIC инвестируют почти 2 млрд долл. в производство автомобилей в КНР. 2018. ТАСС. 27 февраля. <https://tass.ru/ekonomika/4990733> (дата обращения: 25.09.2018).
- Die dramatische Internationalisierung der Standorte der Weltweiten Automobilproduktion. 2018 // Quest Trend Magazin. <http://www.quest-trendmagazin.de> (accessed 17.07.2018).
- FAW. 2018. <http://www.faw.com/fawen/gyjt36/gjhz/faw-volkswagen/index.html> (accessed 25.09.2018).
- GTAI. 2018. China will ausländischen Autobauern freie Fahrt gewähren. <https://www.gtai.de> (accessed 24.07.2018).
- Klug F. 2010. *Logistikmanagement in der Automobilindustrie*. Berlin; Heidelberg: Springer.
- Marschner K. 2004. *Wettbewerbsanalyse in der Automobilindustrie*. Wiesbaden: Springer.
- Matthes B. 2018. Deutsche Automobilindustrie setzt auf Elektromobilität, Digitalisierung und Vernetzung. <https://www.vda.de/de/presse/Pressemeldungen/20180703> (accessed 17.07.2018).

- Mittermeier A. 2018. Die TOP 10 der Autohersteller –deutsche Konzerne auf dem Vormarsch. <https://www.gevestor.de/details/die-top-10-der-autohersteller-deutsche-konzerne-auf-dem-vormarsch-712706.html> (accessed 16.07.2018).
- Nieuwenhuis P., Wells P. (eds.). 2015. *The Global Automotive Industry*. New York: John Wiley & Sons.
- OICA. 2018. International Organization of Motor Vehicle Manufactures 2018. <http://www.oica.net>. (accessed 12.09.2018).
- Porter M. E. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- PWC Deutschland. 2015. Weiter auf der Überholspur. <https://www.pwc.de> (accessed 20.07.2018).
- Reiche L. 2018. Nun können VW und Co in China richtig angreifen. <http://www.manager-magazin.de/> (accessed 16.07.2018).
- Schaal S. 2017. BMW bläst zur Aufholjagd in Asien. <https://www.wiwo.de/unternehmen/auto/rueckstand-auf-mercedes-bmw-baut-praesenz-in-china-aus/20500206-2.html> (accessed 25.07.2018).
- Schonert T. 2008. *Interorganisationale Wertschöpfungsnetzwerke in der deutschen Automobilindustrie*. Gabler: Wiesbaden.
- Seiwert M., Reccius S. 2017. So abhängig ist Deutschland von der Autoindustrie. <https://www.wiwo.de/unternehmen/auto/diesel-skandal-und-kartellverdacht-so-abhaengig-ist-deutschland-von-der-autoindustrie/20114646.html> (accessed 24.07.2018).
- Statista. 2017. <https://de.statista.com> (accessed 12.07.2018).
- Volkswagen. 2018. <https://www.volkswagenag.com/de> (accessed 25.09.2018).
- VW Group doubles capacity of South China plant. 2018 // *Automotive News China*. 26 June.
- Wallentowitz H., Freialdenhoven A., Olschewski I. 2009. *Strategien in der Automobilindustrie*. Wiesbaden: Vieweg; Teubner.
- Williamson O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. London: Free Press; Collier Macmillan.

References

- Aleksandrov I. A. 2014. Instrumenty gosudarstvennogo regulirovaniya razvitiya avtomobil'noj promyshlennosti KNR. 2014. *Vestnik universiteta* (Gosudarstvennyi universitet upravleniia), no. 8, pp. 13–16.
- Barabolina A. I. 2008. Mirovye proizvoditeli avtomobilei na rynke Kitaia v nachal'nyi period reform 1978–1993 gg. *Problemy sovremennoi ekonomiki*, no. 3 (27), pp. 529–533.
- Belikova K. M., Ahmadova M. A. 2018. Paevye i kooperacionnye sovместnye predpriiatii v Kitae kak forma realizacii investicionnoi deiatel'nosti: sravnitel'nyi pravovoi analiz. *Yuridicheskie issledovaniya*, no. 8, pp. 17–30.
- BMW Brilliance is planning to produce the iX3 SUV in 2020 in China. 2018a. *China Daily*, 11 July.
- BMW eager to seize opportunities from China's opening-up policy: group executive. 2018b. *China Daily*, August 20.
- BMW Group. 2018a. BMW Brilliance Automotive baut Batterieiwerk in China aus. <https://www.press.bmwgroup.com> (accessed 25.07.2018).
- BMW Group. 2018b. Die BMW Group und Baidu bündeln ihre Kräfte und beschleunigen Entwicklung des autonomen Fahrens in China. <https://www.press.bmwgroup.com> (accessed 25.07.2018).
- Campus China. 2018. Standort China. <https://www.campus-china.de/company/daimler-greater-china-ltd/?lang=de> (accessed 25.07.2018).
- Daimler. 2018. <https://www.daimler.com/de/> (accessed 25.09.2018).
- Daimler i BAIC investiruiut pochni 2 mlrd doll. v proizvodstvo avtomobilei v KNR. 2018. *TASS*. 27 Fevralia. <https://tass.ru/ekonomika/4990733> (accessed 25.09.2018).
- Die dramatische Internationalisierung der Standorte der Weltweiten Automobilproduktion. 2018. *Quest Trend Magazin*. <http://www.quest-trendmagazin.de> (accessed 17.07.2018).

- FAW. 2018. <http://www.faw.com/fawen/gyjt36/gjhz/faw-volkswagen/index.html> (accessed 25.09.2018).
- GTAI. 2018. China will ausländischen Autobauern freie Fahrt gewähren. <https://www.gtai.de/> (accessed 24.07.2018).
- Klug F. 2010. *Logistikmanagement in der Automobilindustrie*. Berlin; Heidelberg, Springer.
- Li Syanzhun. 2009. Uspekhi i uroki razvitiia kitaiskogo avtomobilestroeniia. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*, no. 10, pp. 4–9.
- Marschner K. 2004. *Wettbewerbsanalyse in der Automobilindustrie*. Wiesbaden, Springer.
- Matthes B. 2018. *Deutsche Automobilindustrie setzt auf Elektromobilität, Digitalisierung und Vernetzung*. <https://www.vda.de/de/presse/Pressemeldungen/20180703/> (accessed 17.07.2018).
- Mittermeier A. 2018. *Die TOP 10 der Autohersteller — deutsche Konzerne auf dem Vormarsch*. <https://www.gevestor.de/details/die-top-10-der-autohersteller-deutsche-konzerne-auf-dem-vormarsch-712706.html> (accessed 16.07.2018).
- Nieuwenhuis P., Wells P. (eds.). 2015. *The Global Automotive Industry*. New York, John Wiley & Sons.
- OICA. 2018. *International Organization of Motor Vehicle Manufactures 2018*. <http://www.oica.net>. (accessed 12.09.2018).
- Porter M. E. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York, Free Press.
- PWC Deutschland. 2015. *Weiter auf der Überholspur*. <https://www.pwc.de> (accessed 20.07.2018).
- Reiche L. 2018. *Nun können VW und Co in China richtig angreifen*. <http://www.manager-magazin.de/> (accessed 16.07.2018).
- Schaal S. 2017. *BMW bläst zur Aufholjagd in Asien*. <https://www.wiwo.de/unternehmen/auto/rueckstand-auf-mercedes-bmw-baut-praesenz-in-china-aus/20500206-2.html> (accessed 25.07.2018).
- Schonert T. 2008. *Interorganisationale Wertschöpfungsnetzwerke in der deutschen Automobilindustrie*. Gabler: Wiesbaden.
- Seiwert M., Reccius S. 2017. *So abhängig ist Deutschland von der Autoindustrie*. <https://www.wiwo.de/unternehmen/auto/diesel-skandal-und-kartellverdacht-so-abhaengig-ist-deutschland-von-der-autoindustrie/20114646.html> (accessed 24.07.2018).
- Statista. 2017. <https://de.statista.com> (accessed 12.07.2018).
- Volgina N.A., Vozmilova S.S. 2015. Osobennosti global'nyh tsepoček stoimosti v avtomobil'noi promyshlennosti. *Vestnik RUDN*. Ser. Ekonomika, no. 2, pp. 36–48.
- Volkswagen. 2018. <https://www.volkswagenag.com/de> (accessed 25.09.2018).
- VW Group doubles capacity of South China plant. 2018. *Automotive News China*, 26 June.
- Wallentowitz H., Freialdenhoven A., Olschewski I. 2009. *Strategien in der Automobilindustrie*. Wiesbaden, Vieweg; Teubner.
- Williamson O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. London: Free Press; Collier Macmillan.

Андропова И. В.

*Российский университет дружбы народов,
Российская Федерация 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6*

Завьялова Е. Б.

*МГИМО Университет,
Российская Федерация, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76*

ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Аннотация:

В 2015 г. Организацией Объединенных Наций были приняты Цели устойчивого развития (ЦУР). На современном этапе развития мировой экономики вовлеченность бизнеса в решение проблем, связанных с устойчивым развитием, является одним из важнейших факторов его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Концептуальные основы теории устойчивого развития были заложены в 1960-х годах. За прошедшие десятилетия данная концепция стала олицетворять собой совокупность вызовов для деятельности транснационального бизнеса. Даже крупные ТНК, входящие в рейтинг ТОП-500 крупнейших корпораций мира, под давлением политических элит и правозащитных организаций, стран-реципиентов их прямых инвестиций или конкурентов не могут не учитывать в своей деятельности принципы устойчивого развития. Главной целью частного бизнеса остается максимизация прибыли, ключевым становится вопрос о том, как в современных условиях одновременно выполнить требования ЦУР и использовать это для блага собственной компании. В ближайшем будущем лучшие практики в сфере устойчивого развития будут набирать популярность и оказывать существенное влияние на деятельность всей бизнес-среды, вовлекая в этот процесс все новых игроков — от компаний-гигантов до малых и средних предприятий.

Ключевые слова:

устойчивое развитие, транснациональные корпорации (ТНК), Цели развития тысячелетия (ЦРТ), Цели устойчивого развития (ЦУР), рейтинги устойчивого развития.

Andronova Inna V.

*Peoples Friendship University of Russia (RUDN University),
6, ul. Miklukho-Maklaya, Moscow, 117198, Russian Federation*

Zavyalova Elena B.

*MGIMO University,
76, pr. Vernadskogo, Moscow, 119454, Russian Federation*

IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT PRINCIPLES IN TRANSNATIONAL CORPORATION MANAGEMENT AS A NEW COMPETITION TOOL

Abstract:

Since the implementation of the Sustainable Development Goals (SDGs) by the UN in 2015 the new trend of social institutions and multi-national companies' development has been set. The authors come to the conclusion that business involvement in sustainable development is an important factor of a company competitiveness. The concept of sustainable development appeared in the 1960th. For the past decades it became the answer to the main challengers which the international companies face. Even the biggest TOP-500 companies experience the pressure of the politicians, NGO's, local communities in the recipient countries and their competitors. It creates a strong stimulus to address the main global challengers. It has become clear that the competition shifted to the decision making managerial level when companies are trying to strike balance between efficient management and SDGs. The corporate social responsibility procedures have also become very popular. The main

purpose of any business is profit maximization. But in the modern world it cannot be achieved without perusing Sustainable Development and CSR principles. Undoubtedly, SDG and CSR best practices are gaining popularity and influence on business community development. In the near future more companies, including small businesses will be involved in this process

Keywords

sustainable development, trans national companies, sustainable development goals, sustainability index.

Введение

В 2015 г. Организация Объединенных Наций приняла «Повестку дня в области устойчивого развития до 2030 года». Это ознаменовало кардинальную смену парадигмы общемирового развития. В документе были сформулированы новые актуальные для человечества вызовы, которые нашли отражение в семнадцати целях устойчивого развития (ЦУР). В «Повестке дня» подчеркивается, что глобализация мировой экономики и усиление взаимозависимости стран требуют от мирового сообщества в целом и от частного бизнеса, в частности, активного участия в решении выявленных проблем. Именно частный сектор обновленной «Повестки дня», по мнению авторов, может сыграть одну из ключевых ролей в деле достижения заявленных целей и задач.

Задача данной статьи — анализ потенциальной выгоды и возможных последствий как для бизнеса, осуществляющего социально-ориентированные программы, так и для принимающей стороны.

Эволюция концепции устойчивого развития

Появление концепции устойчивого развития, суть которой состоит в том, что в модели развития стран должны сочетаться три составляющие — экономическая, экологическая и социальная, связано с новыми вызовами, которые принес с собой XX век и которые к его середине уже невозможно игнорировать.

На первом этапе эволюции концепции главная озабоченность была вызвана возникновением и нарастанием мощности экологических кризисов антропогенного происхождения. Стало совершенно очевидно, что потребительское отношение человека к природе лишь как к объекту получения определенных богатств и благ становится угрозой существования самого человечества. Необходимо было изменить философию хозяйствования.

Вместе с тем большая часть стран и даже целых регионов была (и остается) намного более озабочена проблемами экономического развития. Правительства и население этих стран гораздо более озабочены решением своих экономических и социальных проблем, пусть даже в ущерб экологии. Все это привело к возникновению острых противоречий между промышленно развитыми и развивающимися странами. Суть противоречий состояла в том, что если первые, достигшие огромных экономических успехов и международной конкурентоспособности, были готовы к переходу на новые экологические стандарты, что требовало, естественно, больших финансовых затрат, то развивающиеся страны интересовало ускорение экономического развития и преодоление бедности [Завьялова (ред.), 2016].

На этом фоне стало очевидно, что невозможно делать упор на одну из составляющих устойчивого развития. Необходимо найти оптимальный баланс для одновременного улучшения экологических, социальных и экономических факторов. Первой попыткой переосмысления концепции стала Конференция ООН, прошедшая в Стокгольме в 1972 г. И хотя на конференции термин «устойчивое развитие» не употреблялся, важность ее итогов заключалась в формулировании триединого подхода к мировому развитию.

Понадобилось более 10 лет, чтобы несколько примирить позиции обеих групп стран и создать в 1983 г. Международную комиссию по окружающей среде и развитию (МКОСР). Большая заслуга Комиссии состояла в том, что ей удалось доказать необходимость объединения усилий всех стран в борьбе с экологическими и социальными кризисами и доказать, что только в процессе экологизации и преодоления отсталости становится возможным решение глобальных экономических, экологических и социальных проблем. В 1987 г. в докладе Комиссии «Наше общее будущее» впервые появился термин «sustainable development», который перевели на русский язык как «устойчивое развитие». С тех пор он стал основой новой философии хозяйствования.

Уже в 1992 г. на Конференции ООН по окружающей среде и развитию Всемирным Советом предпринимателей по устойчивому развитию была представлена экономическая модель развития, которая предполагала, что рост производства должен сочетаться с сокращением негативных последствий для окружающей среды, а также с более эффективным использованием ресурсов. За данной моделью, несмотря на звучавшую в ее адрес критику, на конференции был закреплен статус базовой модели, к которой должны стремиться предприниматели. Надо отметить, что по мере развития концепции устойчивого развития все большее значение уделялось частному сектору и его ключевой роли в деле обеспечения устойчивого развития.

В 1999 г. ООН, подчеркнув особую роль частного сектора в деле достижения «социально устойчивой» глобализации, выступила с инициативой создания Глобального договора. Это была первая крупная инициатива ООН, в которой говорилось о необходимости социальной ответственности бизнеса и всеобщего внедрения практики отчетности по корпоративной социальной ответственности (КСО). Одновременно был разработан индекс устойчивого развития Доу-Джонса, который позволяет провести анализ деятельности компании по экономическим, экологическим и социальным параметрам, а в 2000 г. международная организация в области стандартизации «Глобальная инициатива по отчетности» (Global Reporting Initiative — GRI) предложила первую версию «Руководства GRI по отчетности в области устойчивого развития». Это был важнейший шаг, который привел к тому, что компании стали вынуждены не ограничиваться включением разделов по КСО в свои годовые отчеты, а составлять комплексные документы в соответствии с Руководством GRI, что естественно вынуждает их более ответственно подходить к данной проблеме, так как такие отчеты фактически превратились в лицо компании вместе с отчетами по прибылям и дивидендам.

Современные подходы к концепции устойчивого развития

Дальнейшее развитие тема усиления ответственности компаний получила в 2015 г. в документе ООН «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». В документе фиксируется, во-первых, что предпринимательский сектор — это важнейший субъект обеспечения устойчивого развития, основная задача которого заключается в изменении существующих моделей потребления и производства. Основной задачей разработчиков документа стала попытка ввести в практику деятельности частных компаний важный элемент повышения их международной конкурентоспособности — корпоративную социальную ответственность, наличие или отсутствие которой определенным образом влияло на имидж компании в странах ее присутствия.

Для этого в документе выделено 17 целей, которым должна соответствовать стратегия развития компаний: ликвидация нищеты; уменьшение неравенства; достойная работа и экономический рост; развитие инфраструктуры и инновационного производства; недорогостоящая и чистая энергия; ответственное потребление и производство; ликвидация голода; доступ к качественному здравоохранению; качественное образование; гендерное равенство; чистая вода и санитария; борьба с изменением климата; мир, правосудие и эффективные институты; сохранение морских экосистем; сохранение экосистем суши; устойчивое развитие городов и населенных пунктов; партнерство в деле устойчивого развития. Кроме того, в документе по-

ясняются долгосрочные выгоды частного бизнеса в случае достижения каждой цели. Например, ликвидация нищеты влечет за собой рост потребительского спроса, рост емкости существующих рынков, создание новых рынков и т. д. [Сафрончук, 2017]

Но главная заслуга ООН и вышеперечисленных комитетов заключается в том, что, однажды начав диалог с частным бизнесом, через разработку подобных документов и инициатив, которые, надо отметить, не являются обязательными для исполнения, как и все другие решения и инициативы ООН, все же удалось переломить ситуацию и фактически вынудить частный бизнес участвовать и реализовывать проекты КСО [Старикова, 2018].

От теории к практическому применению

Критики концепции пишут о том, что все это в итоге превратилось в одно из средств конкурентной борьбы и борьбы за преференции [Батаева, 2018], с чем невозможно спорить. Однако положительные последствия для всех вовлеченных сторон также очевидны. С популяризацией принципов КСО и введением индекса Dow Jones Sustainability Index ведущие транснациональные компании фактически устроили «социалистическое соревнование» своих отчетов. Об активном вовлечении бизнеса в этот аспект свидетельствует неуклонное увеличение упомянутого индекса в мировом масштабе (рис. 1).

Historical Performance

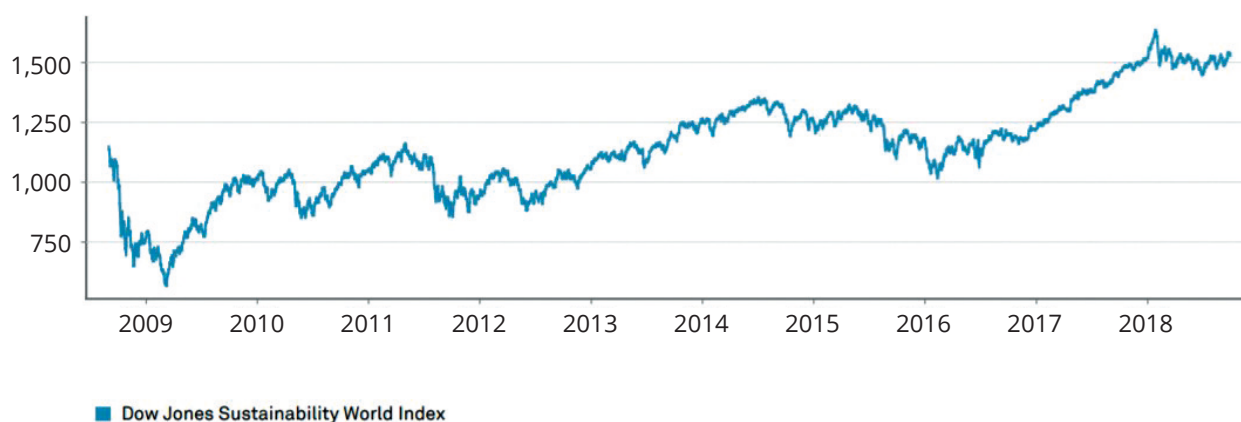


Рис. Динамика индекса Доу Джонса по устойчивому развитию

Источник: [S&P Dow Jones Indices].

Анализ данных отчетов компаний показал, что за любыми проектами, какими бы правильными с точки зрения целей устойчивого развития они ни были, скрывается чисто коммерческий интерес. Для примера возьмем крупнейшую американскую корпорацию Abbott. В своих нефинансовых отчетах, публикуемых в открытом доступе, руководство компании с гордостью говорит о своих проектах в Индии [Abbot in India, 2015]. Корпорация запустила комплексную программу по строительству общественных и частных туалетов в индийских деревнях Дадхеда и Талодар штата Гуджарат, 70 % населения которых живет в антисанитарных условиях. Сумма инвестиций компании в строительство составила 500 тыс. долл., а просветительско-образовательная кампания, в ходе которой разъяснялась связь между гигиеной и здоровьем, охватила 3150 человек. 500 тыс. долл. для компании, которая только в 2016 г. потратила на научно-исследовательскую деятельность 1,4 млрд долл., — сумма, мягко говоря несерьезная. Но данная программа вызвала широкий общественный резонанс, а компания получила разрешение индийского правительства на покупку крупнейшей индийской фармацевтической компании «Piramal Healthcare», индийского лидера в области брендированных генериков и стала компанией номер один на индийском фармацевтическом рынке, а также укрепила свои позиции на других развивающихся рынках.

Не менее блестящим можно считать еще один проект данной компании, направленный на решение проблемы «скрытого голода». Проведя исследования, компания определила, что

из 2 млрд жителей планеты, страдающих от дефицита питательных микроэлементов, половина проживает в беднейших странах, где основным продуктом питания является рис. Abbott инициировала совместную программу с некоммерческой организацией PATH, разработавшей витаминизированный зерновой продукт UltraRice. Специалисты Abbott разработали новую технологию его обогащения питательными веществами, благодаря которой по вкусовым характеристикам продукт не отличается от привычного для местного населения риса. Поставки «витаминизированного риса» были одобрены Министерством сельского хозяйства США и включены в национальные программы продовольственной помощи развивающимся странам. В настоящее время продукт получают 450 тыс. индийских школьников в рамках благотворительной программы «школьных ланчей», а общая стоимость программы достигла 1,5 млн долл. [Abbot in India, 2015].

Понятно, какие последствия для местных производителей риса имела эта инициатива, как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане. Чтобы не быть голословными, обратимся к цифрам. Программа осуществлялась в 2013–2014 гг., в это же время, по данным правительства Индии, наблюдалась следующая динамика производства риса в стране: 2013–2014 гг. — 106,7 %, в 2014–2015 гг. — 105,5 %, а в 2015–2016 гг. — 104,4 %. Конечно, помимо деятельности компании существует много других факторов, например, погодные условия, снижение производительности труда и пр. Однако снижение темпов роста национального производства происходило на фоне значительного роста закупок и запасов этого сырья. По данным отчета «Сельское хозяйство в Индии», опубликованном в январе 2018 г., видно, что закупки риса в тот же период росли гораздо большими темпами: в 2014 г. они составили 31,8 млн т, в 2015 г. — 32,0, в 2016 — 34,2 и, наконец, в 2017 достигли рекордных 38,1 млн т. Дополнительным подтверждением является рост запасов риса, увеличивавшийся в рассматриваемый период примерно на 2 млн т в год [Agricultural Situation in India].

Вообще снабжение бесплатным продовольствием, как показывает мировая практика, — это одна из самых прибыльных и широко распространенных программ. Такие программы разрабатывают практически все ведущие транснациональные корпорации, занимающиеся производством продуктов питания и фармацевтикой [Сальникова, 2016]. Для перечисления и анализа всех частных примеров понадобится не одна статья. Но на основе частных примеров четко вырисовывается общая тенденция.

Заключение

К сожалению, концепция устойчивого развития стала использоваться ТНК как еще один механизм конкурентной борьбы. Хотя с теоретическими основами данной концепции трудно не согласиться, действительно глобальные проблемы мировой экономики, вызванные современной моделью хозяйственной деятельности, представляют реальную угрозу мировому обществу. Однако, несмотря на понимание данных проблем и призывы к изменению ситуации, главная задача частного бизнеса — максимизация прибыли любой ценой — остается по-прежнему преобладающей. К сожалению, мы вынуждены констатировать, что транснациональные корпорации очень тонко и умело приспособились к новым требованиям времени в свою пользу. Пока в мировой практике нет ни одного примера, когда ТНК пожертвовали бы своими интересами ради улучшения социально-экономического развития принимающих стран.

Литература

- Батаева Б. С. 2018. Тайное и явное в «социальной ответственности» транснациональных корпораций // Инновационная экономика. № 2 (15). С. 1.
- Завьялова Е. Б. (ред.). 2016. *Социальная ответственность: вызовы времени*. М.: МГИМО–Университет.

- Сальникова Л. С. 2016. Репутационный менеджмент. Современные подходы и технологии. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во ЮРАЙТ.
- Сафрончук М. В. 2017. Корпоративная социальная ответственность сквозь призму экономических теорий // Ломоносовские чтения — 2017. Потенциал экономической науки для развития России: сб. науч. трудов. М.: Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. С. 48–51.
- Старикова Е. А. 2018. Формирование концепции устойчивого развития на корпоративном уровне: теории «создания общей ценности» и «устойчивой ценности» // Экономика и управление: проблемы, решения. № 6, т. 2 (78). С. 163–168.
- Abbott in India. 2015. Mumbai, India. [http:// dam.abbott.com/global/documents/pdfs/abbott-citizenship/country-reports/2015_India_Highlights.pdf](http://dam.abbott.com/global/documents/pdfs/abbott-citizenship/country-reports/2015_India_Highlights.pdf) (accessed 16.09.2018).
- Agricultural Situation in India. 2018. Delhi, India. [http:// agriculture.gov.in/Admin_MOAFW/Data/January2018.pdf](http://agriculture.gov.in/Admin_MOAFW/Data/January2018.pdf) (accessed 16.09.2018).
- S&P Dou Jones Indices. DJSI World. <https://eu.spindices.com/indices/equity/dow-jones-sustainability-world-index> (accessed 16.09.2018).

References

- Abbott in India. 2015. Mumbai, India. // http://dam.abbott.com/global/documents/pdfs/abbott-citizenship/country-reports/2015_India_Highlights.pdf (accessed 16.09.2018).
- Agricultural Situation in India. 2018. Delhi, India. http://agriculture.gov.in/Admin_MOAFW/Data/January2018.pdf (accessed 16.09.2018).
- Bataeva B. S. 2018. Tainoe i iavnoe v “social’noi otvetstvennosti” transnacional’nyh korporacii. *Innovacionnaya ekonomika*, no. 2 (15), p. 1.
- Safronchuk M. V. 2017. Korporativnaia social’naia otvetstvennost’ skvoz’ prizmu ekonomicheskikh teorii. *Lomonosovskie chteniya — 2017. “Potencial ekonomicheskoi nauki dlia razvitiia Rossii”*: sb. nach. trudov. M.: Ekonomicheskii fakul’tet MGU im. M. V. Lomonosova, pp. 48–51.
- Sal’nikova L. S. 2016. *Reputacionnyi menedzhment. Sovremennye podhody i tekhnologii*. 2-e izd., pererab. i dop. M., Izd-vo YuRAIT.
- S&P Dou Jones Indices. DJSI World. <https://eu.spindices.com/indices/equity/dow-jones-sustainability-world-index> (accessed 16.09.2018).
- Starikova E. A. 2018. Formirovanie koncepcii ustoichivogo razvitiia na korporativnom urovne: teorii “sozdaniya obshchej cennosti” i “ustoichivoi cennosti”. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniia*, no. 6, vol. 2 (78), pp. 163–168.
- Zav’yalova E. B. (red.). 2016. *Social’naia otvetstvennost’: vyzovy vremeni*. M.: MGIMO–Universitet.

Павлов П. В.

*Южный федеральный университет,
Российская Федерация, 344006, Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42*

НОВАЯ СКОРОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА: ПОЧЕМУ СЕГОДНЯ БЫСТРО «УМИРАЮТ» ОДНИ КОМПАНИИ-ЛИДЕРЫ И ВОЗНИКАЮТ ДРУГИЕ

Аннотация:

Трансформация мирового экономического порядка, санкционные войны, введение заградительных пошлин для еще вчерашних ключевых торговых партнеров, переориентация основных рынков сбыта приводят к новым способам ведения международного бизнеса между странами и компаниями. Появление новых отраслей экономики, смена технологической модели развития, освоение других видов бизнеса привели к появлению новых компаний — лидеров мирового рынка. Выявление этих тенденций позволит определить сильные стороны деятельности данных международных компаний и определить их конкурентные преимущества.

Ключевые слова:

Глобализация, регионализация, международный бизнес, товарообмен, трансформация, цифровые технологии, стартапы, экономическая несовместимость.

Pavlov Pavel V.

*Southern Federal University,
105/42, Bolshaya Sadovaya str., 344006, Rostov-on-Don, Russian Federation*

THE NEW SPEED OF THE INTERNATIONAL BUSINESS TRANSFORMATION: WHY SOME LEADING COMPANIES ARE DYING, BUT NEW ONES ARE ARISING

Abstract:

The world economic order transformation, sanctions wars, protectionist duties for the former key trading partners introduction, the reorientation towards other markets lead to new ways of international business of countries and companies. The arising of new sectors of the economy, the technological model of development change and new types of business introduction led to the new leaders of the world market emergence. Identifying these trends reveal the strengths of these international companies activities and determine their competitive advantages.

Keywords:

Globalization, regionalization, international business, commodity exchange, transformation, digital technologies, start-up companies, economic incompatibility.

Введение

Несмотря на процесс глобализации, ситуация в мировой экономике продолжает усложняться. Санкции США и стран Евросоюза по отношению к России, пересмотр США торгового отношения NAFTA с Канадой и Мексикой и создание новой зоны свободной торговли USMCA (United States — Mexico — Canada Agreement) [РБК, 2018], пошлинные войны между США и Китаем привели к изменению правил игры и мирового порядка для компаний, осуществляющих международный бизнес. Цель исследования — проанализировать и понять причины и последствия сложившейся ситуации и попытаться найти пути и методы защиты компаний на международных рынках.

Научная новизна данного исследования заключается в рассмотрении сущности экономических процессов, действующих в настоящий момент в мировой экономике, и разработке ряда рекомендаций для отечественных компаний-участниц международного бизнеса.

Основные результаты

Оценку эффективности деятельности международных компаний возможно проводить по различным основаниям. Рассмотрим два из них: по объему выручки и по рыночной капитализации. Рейтинг мировых компаний по объему выручки составляет компания Fortune [Fortune, 2018]. Данный рейтинг получил название Fortune Global 500. В табл. 1 представлен динамический страновой анализ представленных в рейтинге компаний по годам нахождения в нем.

Таблица 1

Представительство компаний из отдельных стран в Fortune Global 500

Страны	2005	2008	2012	2018
Ведущие развитые страны				
США	176	153	132	126
Япония	81	64	68	53
Франция	39	39	32	28
Германия	37	37	32	32
Великобритания	35	34	27	20
Государства с развивающимися рынками				
КНР	16	29	73	111
Индия	5	7	8	7
Россия	3	5	7	4
Бразилия	3	5	8	7
Тайвань	2	6	6	9

Источник: [Fortune, 2018].

Максимальную выручку в 2018 г. получили компании из США, Китая, Японии, Германии и др., представляющие отрасли продаж, энергетики, финансов, автомобилестроения, технологий и др. (табл. 2).

Как видно из приведенных выше данных, особенно впечатляющим выглядит усиление позиций крупных хозяйствующих субъектов из КНР.

Лучшее представление о конкурентоспособности дает не совокупный показатель полученной компанией выручки, а фактическая рентабельность ее операций. По состоянию на 2018 г. первое место по доходам заняла компания Walmart, а по полученной прибыли — американская компания Apple (табл. 3). В то же время по состоянию на 2012 г. ситуация в мире была следующей: первое место по доходам заняла российская компания «Газпром», второе — компания Exxon Mobil, также представляющая топливно-энергетический сектор, третьим был Промышленно-коммерческий банк КНР. Крупнейшей компанией мира по полученной в 2012 г. валовой выручке была Royal Dutch Shell, второе место заняла все та же Exxon Mobil, а «Газпрому» здесь досталось только 15-е место. Финансовый кризис сильно затронул топливно-энергетическую отрасль, что привело к резкому падению показателей глобальных компаний, ее представляющих.

**Крупнейшие компании мира по версии Fortune Global 500 в 2018 г.
(по объему выручки)**

Место компании	Название компания	Страна	Сектор / отрасль	Объем выручки, млн долл.
1	Walmart	США	Общие продажи	500 343
2	State Grid	Китай	Энергетика	348 903
3	Sinopec Group	Китай	Энергетика	326 953
4	China National Petroleum	Китай	Энергетика	326 008
5	Royal Dutch Shell	Нидерланды	Энергетика	311 870
6	Toyota Motor	Япония	Автомобилестроение	265 172
7	Volkswagen	Германия	Автомобилестроение	260 028
8	BP	Великобритания	Энергетика	244 582
9	Exxon Mobile	США	Энергетика	244 363
10	Berkshire Hathaway	США	Финансы	242 137
11	Apple	США	Технологии	229 234
12	Samsung Electronics	Южная Корея	Технологии	211 940
13	McKesson	США	Здравоохранение	208 357
14	Glencore	Швейцария	Энергетика	205 476
15	United Health Group	США	Здравоохранение	201 159
16	Daimler	Германия	Автомобилестроение	185 235
17	CVS Health	США	Здравоохранение	184 765
18	Amazon.com	США	Технологии	177 866
19	EXOR Group	Нидерланды	Финансы	161 677
20	AT&T	США	Телекоммуникации	160 546

Источник: [Fortune, 2018].

Таблица 3

**Крупнейшие компании мира по версии Fortune Global 500 в 2018 г.
(по объему прибыли)**

Место компании по объему прибыли	Название компании	Прибыль, млн долл.	Место компании по объему выручки	Объем выручки, млн долл.	Рентабельность продаж, %
1	Apple	48 351,0	11	229 234	21,09 %
2	British American Tobacco	48 327,8	453	26 128	184,97 %
3	Berkshire Hathaway	44 940,0	10	242 137	18,56 %
4	Industrial & Commercial Bank of China	42 323,7	26	153 021	27,66 %
5	Samsung Electronics	36 375,4	12	211 940	17,16 %
6	China Construction Bank	35 845,2	31	138 594	25,86 %
7	Verizon	30 101,0	37	126 034	23,88 %
8	AT&T	29 450,0	20	160 546	18,34 %

Место компании по объему прибыли	Название компании	Прибыль, млн долл.	Место компании по объему выручки	Объем выручки, млн долл.	Рентабельность продаж, %
9	Agricultural Bank of China	28 550,4	40	122 366	23,33 %
10	Bank of China	25 509,2	46	115 423	22,10 %
11	J.P.Morgan Chase	24 441,0	47	113 899	21,46 %
12	Comcast	22 714,0	80	84 526	26,87 %
13	Toyota Motor	22 510,1	6	265 172	8,49 %
14	Wells Fargo	22 183,0	62	97 741	22,70 %
15	Pfizer	21 308,0	187	52 546	40,55 %
16	Microsoft	21 204,0	71	89 950	23,57 %
17	Exxon Mobile	19 710,0	9	244 363	8,07 %
18	Bank of America Corp.	18 232,0	60	100 264	18,18 %
19	Facebook	15 934,0	274	40 653	39,20 %
20	Procter & Gamble	15 326,0	135	66 217	23,15 %

Источник: [Fortune, 2018].

Исследование компаний по объему рыночной капитализации проводит международная фирма PriceWaterhouseCoopers [PWC, 2018]. В 2018 г. основными тенденциями в рейтинге ТОП-100 были следующие:

Во-первых, рост общей рыночной капитализации ТОП-100 компаний продолжился и составил 15 % по сравнению 2018/2017 гг. (рис. 1). Наибольший рост показали компании Amazon и Apple.

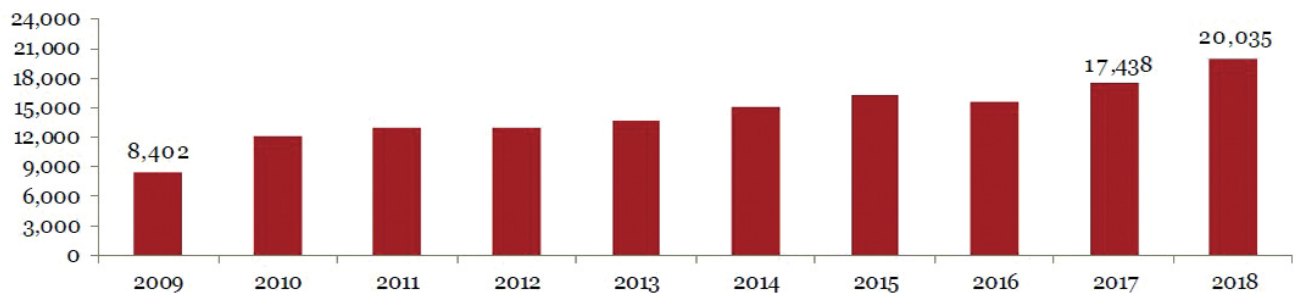


Рис. 1. Общая капитализация ТОП-100 компаний (на 31 марта 2018 г.)

Источник: [PWC, 2018].

Во-вторых, изменился количественный состав компаний из разных стран (табл. 4). Наибольшее представительство компаний из США (общая капитализация — 12,187 трлн долл.).

В-третьих, 85 компаний из списка 2017 осталась в списке 2018 г. (в 2017 г. таких компаний было 91, это наилучший показатель стабильности за все годы исследования). Список покинули такие гиганты, как Starbucks, Daimler, Vodafone Group, Deutsche Telekom, BASF, Bayer и др. При этом в списке 2018 г. осталась только 61 компания из списка 2009 г., что отражает смену модели технологического развития и рост компаний IT-сектора.

В-четвертых, компания Apple — лидер списка крупнейших компаний мира (табл. 5) — стала первой компанией в мире, которая достигла в августе 2018 г. капитализации в 1 трлн долл. [Капитализация Apple преодолела..., 2018]. Стоит отметить, что в 2009 г. она была лишь на 32-м месте в списке с капитализацией в 94 млрд долл. (рост более чем в 10 раз менее чем за 10 лет!).

Таблица 4

**Представительство компаний из отдельных стран в ТОП-100
по версии PriceWaterhouseCoopers**

Страны	2009 г.	2017 г.	2018 г.
США	42	55	54
Китай	9	10	12
Великобритания	9	5	5
Франция	7	4	4
Германия	5	4	4
Швейцария	3	3	3
Япония	6	4	1

Источник: [PWC, 2018].

Таблица 5

Крупнейшие компании мира по капитализации (на 31 марта 2018 г.)

Место компании	Название компании	Страна	Сектор/ отрасль	Капитализация, млрд долл.
1	Apple	США	Технологии	757
2	Amazon.Com	США	Потребительские услуги	670
3	Alphabet	США	Технологии	609
4	Microsoft Corp	США	Технологии	540
5	Tencent Holdings	Китай	Технологии	483
6	Facebook	США	Технологии	383
7	Berkshire Hathaway	США	Финансы	358
8	Alibaba	Китай	Потребительские услуги	302
9	JPMorgan Chase	США	Финансы	275
10	Bank of America	США	Финансы	263
11	Samsung Electronics	Юж.Корея	Потребительские товары	237
12	Visa	США	Финансы	204
13	Johnson & Johnson	США	Здравоохранение	199
14	Wells Fargo	США	Финансы	196
15	UnitedHealth Group	США	Здравоохранение	182
16	Taiwan Semiconductor	Тайвань	Технологии	181
17	Anheuser-Busch Inbev	Бельгия	Потребительские товары	178
18	Boeing	США	Промышленность	167
19	Home Depot	США	Потребительские услуги	167
20	Mastercard	США	Финансы	162

Источник: [PWC, 2018].

В-пятых, максимальное количество позиций (77) увеличила компания Bank Of America (10-я в списке 2018 г.), достигнув рыночной капитализации в 307 млрд долл.

И, наконец, в-шестых, в списке ТОП-100 за все годы исследования (с 2009 г.) нет ни одной компании из России.

В связи с этим назрела необходимость изменения бизнес-модели экономического развития России. Одним из направлений таких изменений может стать создание условий перехода от господдержки предприятий крупного бизнеса с государственным участием к развитию малых и средних предприятий, способных в кратчайшие сроки произвести технологический «взрыв». Открытым остается вопрос выбора отраслей для данного «взрыва». При ограниченности технологических, производственных и финансовых ресурсов, помноженных на санкционные ограничения, необходимо остановиться на определенном ряде отраслей, где Россия имеет технологический задел или может получить таковой в короткий промежуток времени.

Для осуществления данного шага АНО «Агентство стратегических инициатив» разработало программу мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 г. (рынки Национальной технологической инициативы) [Информационный портал АНО «Агентство стратегических инициатив»]. Данная программа включает системные решения по определению ключевых технологий, необходимых изменений в области норм и правил, работающих мер финансового и кадрового развития, механизмов вовлечения и вознаграждения носителей необходимых компетенций. Выбор технологий производится с учетом основных трендов мирового развития, исходя из приоритета сетевых технологий, сконцентрированных вокруг человека как конечного потребителя (рис. 2).



Рис. 2. Рынки Национальной технологической инициативы

Источник: [Информационный портал компании АНО «Агентство стратегических инициатив»].

Создание новой модели развития экономики России можно осуществлять только с помощью встраивания полученных технологий в мировые производственные и логистические потоки. Сегодня важно включиться в глобальные цепочки добавленной стоимости (global value chains), повысить долю добавленной стоимости, создаваемой национальными компаниями, и конкурентоспособность продукции, в том числе за счет размещения иностранных производств в России и использования импортных комплектующих и технологий (реинжиниринг). Современная международная кооперация является основой социально-экономического и научно-технического прогресса стран, глобализации мирохозяйственных связей, региональной экономической интеграции, транснационализации, международного промышленного сотрудничества.

Развитие международной кооперации предполагает:

- а) кооперацию, реализуемую через договор и не сопровождаемую созданием каких-либо организационных структур;
- б) кооперацию, реализуемую через международные хозяйственные объединения.

Примеры удачной международной кооперации демонстрируют компании Boeing и Airbus, лидеры в мировом самолетостроении (рис. 3–4).

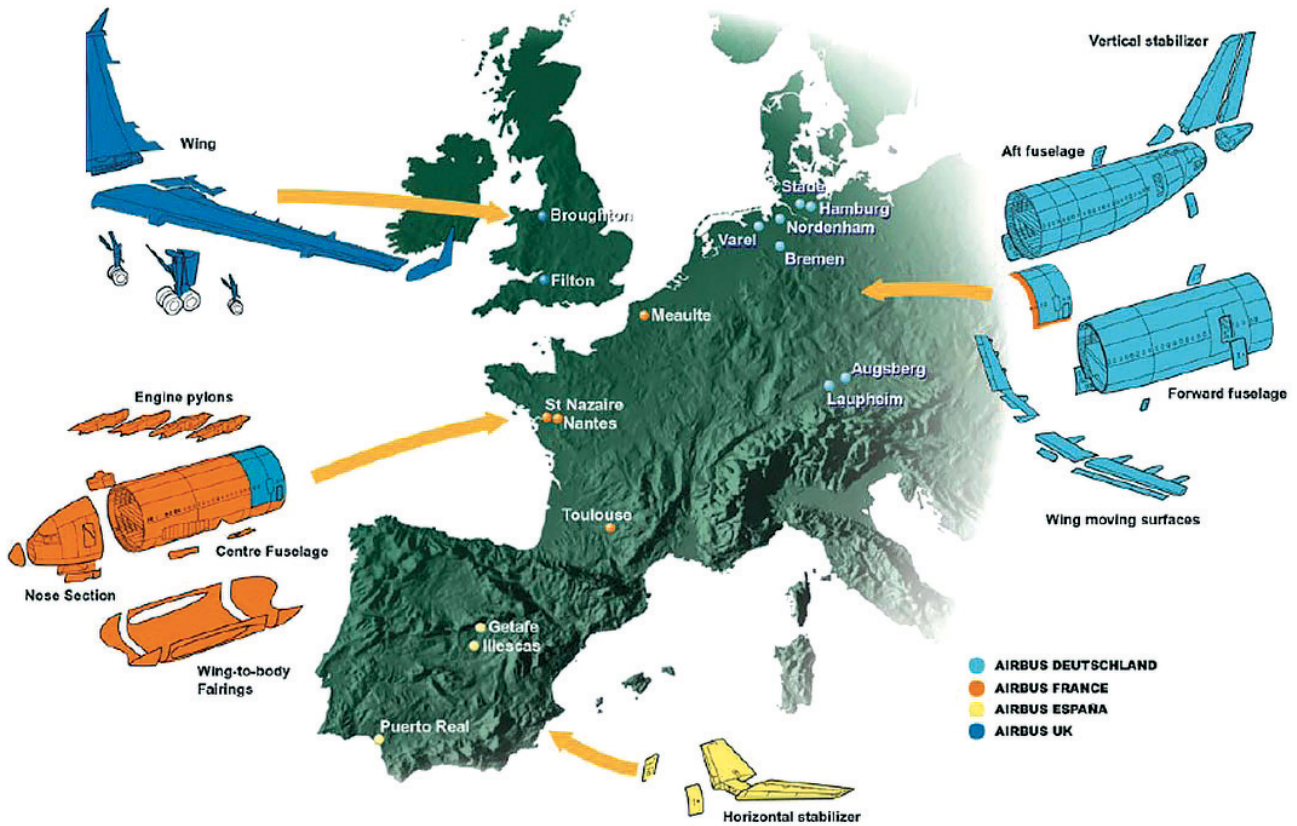


Рис. 3. Схема производственной кооперации компаний Airbus на примере самолета А-320

Источник: [Информационный портал компании Boeing].

THE COMPANIES

U.S.	CANADA	AUSTRALIA	JAPAN	KOREA	EUROPE
Boeing	Boeing	Boeing	Kawasaki	KAL-ASD	Messier-Dowty
Spirit	Messier-Dowty		Mitsubishi		Rolls-Royce
Vought			Fuji		Latecoere
GE					Alenia
Goodrich					Saab

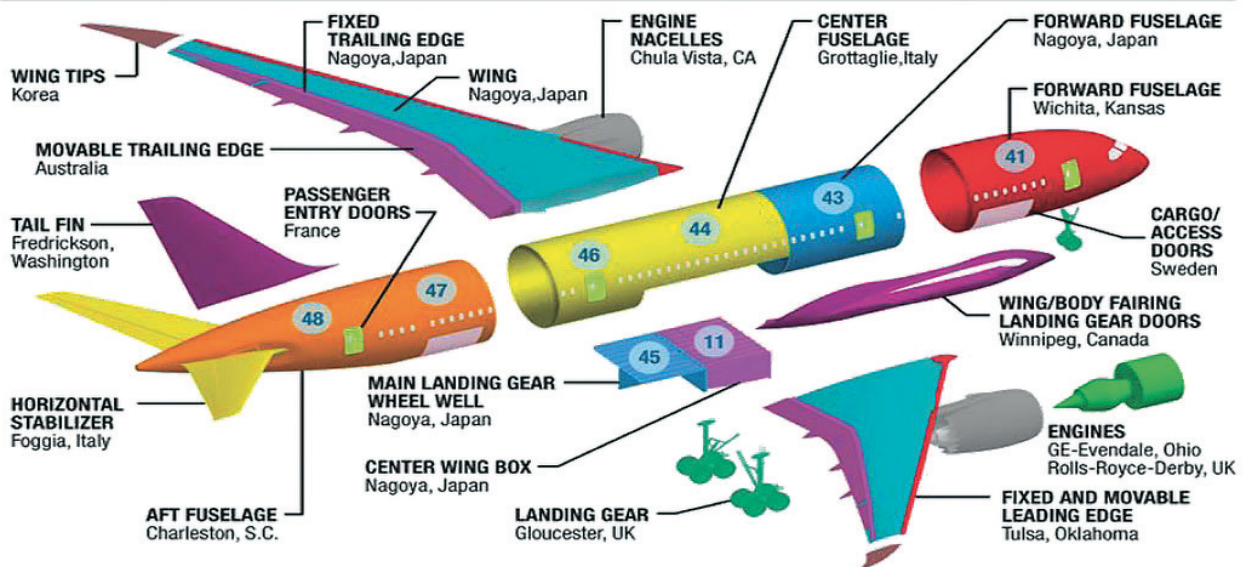


Рис. 4. Схема производственной кооперации компаний Boeing на примере самолета В787

Источник: [Информационный портал компании Airbus].

Следует отметить, что в России промышленная кооперация с ведущими мировыми лидерами может иметь успех, только если мы сможем заинтересовать зарубежных партнеров новыми методами создания продукции или новыми идеями построения бизнеса (создание новых бизнес-моделей).

Добиться этого в кратчайший период возможно только путем предоставления прорывным компаниям (бизнес-ангелам) условий наибольшего благоприятствования в налоговой, таможенной, административной и других сферах. Данные преференции предоставляют институты развития — особые экономические зоны, территории опережающего развития, кластеры.

Заключение

Проведенное исследование показало, что современное состояние международной торговли привело к смене с 2012 г. направлений товарооборота, что имело результатом изменение состава компаний-лидеров в мировой торговле и негативно повлияло на деятельность российский компаний-участниц международного бизнеса. Поиск путей восстановления прежних лидирующих позиций привел к необходимости смены государственной экономической модели, отказа от регионализации и важности участия отечественных компаний в международной производственной кооперации, трансформации части бизнес-направлений отечественных корпораций и созданию новых компаний (в том числе в виде стартапов) в сфере развития новых сетевых цифровых технологий.

Литература

- Информационный портал АНО «Агентство стратегических инициатив». <https://asi.ru/nti/> (дата обращения: 26.09.2018).
- Информационный портал компании Airbus. <https://www.airbus.com> (дата обращения: 26.09.2018).
- Информационный портал компании Boeing. <https://www.boeing.com> (дата обращения: 26.09.2018).
- Капитализация Apple преодолела отметку в \$1 трлн. Информационный портал Информационного агентства «Интерфакс». <https://www.interfax.ru/business/623448> (дата обращения: 29.09.2018).
- РБК. 2018. Трамп назвал новое соглашение вместо НАФТА исторической сделкой. <https://www.rbc.ru/rbcfree/news/5bb204d99a79470ebb7505c3>. (дата обращения: 26.09.2018).
- Fortune. 2018. Информационный портал компании Fortune. <http://fortune.com> (дата обращения: 26.09.2018).
- PWC. 2018. Информационный портал компании PriceWaterhouseCoopers. <https://www.pwc.com> (дата обращения: 26.09.2018).

References

- Fortune. 2018. Informacionnyi portal kompanii Fortune. <http://fortune.com>. (accessed 26.09.2018).
- Informacionnyi portal ANO "Agentstvo strategicheskikh initsiativ". <https://asi.ru/nti/> (accessed 26.09.2018).
- Informacionnyi portal kompanii Airbus. <https://www.airbus.com> (accessed 26.09.2018).
- Informacionnyi portal kompanii Boeing. <https://www.boeing.com> (accessed 26.09.2018).
- Kapitalizaciia Apple preodolela otmetku v \$1 trln. Informacionnyi portal Informacionnogo agentstva "Interfaks". <https://www.interfax.ru/business/623448> (accessed 29.09.2018).
- PWC. 2018. Informacionnyi portal kompanii PriceWaterhouseCoopers. <https://www.pwc.com> (accessed 26.09.2018).
- RBK. 2018. Tramp nazval novoe soglashenie vmesto NAFTA istoricheskoi sdelkoi. <https://www.rbc.ru/rbcfree/news/5bb204d99a79470ebb7505c3> (accessed 26.09.2018).

Губина М. А.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

РОССИЙСКО-ИНДИЙСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация:

Россия и Индия являются странами с емкими внутренними рынками и огромной территорией, это значимые игроки на экономической и политической арене, а также в сфере обеспечения глобальной безопасности. Двусторонние отношения, в особенности в экономической сфере, имеют большое значение как для обеих стран, так и для мировой экономики в целом. В данной статье определены современные тенденции и перспективы российско-индийских экономических отношений.

Ключевые слова:

Россия, Индия, двусторонняя торговля, инвестиции, ПИИ, экономическое сотрудничество.

Gubina Marjana A.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

RUSSIAN-INDIAN ECONOMIC RELATIONSHIP: PRESENT TRENDS AND PROSPECTS

Abstract:

Russia and India, with big market size and a large area, are very important in the international economic, political and security sphere. Bilateral relations, especially economic relations, are important for both countries and for the world economy as a whole. The paper reveals contemporary trends and prospects of Russian-Indian economic collaboration.

Keywords:

Russia, India, bilateral trade, investments, FDI, economic collaboration.

Введение

Россия и Индия являются странами с емкими внутренними рынками и огромной территорией, значимыми игроками на экономической и политической арене, а также в сфере обеспечения глобальной безопасности. Двусторонние отношения, в особенности в экономической сфере, имеют большое значение как для обеих стран, так и для мировой экономики в целом. В 2017 г. был отмечен 70-летний юбилей установления дипломатических отношений между двумя странами. Премьер-министр Индии Н.Моди посетил Петербургский экономический форум — 2017, где был подписан пакет документов о сотрудничестве.

Какие же изменения произошли за эти десятилетия в экономических отношениях между Россией и Индией? Рассмотрим важные составляющие сотрудничества между этими странами: торговлю и инвестиции. Наиболее значимый для российско-индийских отношений аспект — военно-техническое сотрудничество, останется за пределами рассмотрения в дан-

Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».

The study was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) № 17-02-00688 “Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics”.

ной статье, поскольку продукция военного назначения не учитывается в торговой статистике в соответствии с кодами ТН ВЭД, а перемещается между странами по лицензиям Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству.

Основные результаты

Торговые отношения между Россией и Индией

На сегодняшний день торговое сотрудничество между Россией и Индией находится на довольно низком уровне. На индийский рынок поступает около 1,5 % российского экспорта, и доля индийских товаров в совокупном российском импорте также составляет чуть менее 1,5 %. Как свидетельствуют данные табл. 1, за последние пять лет ситуация в торговых отношениях между Россией и Индией не сильно менялась.

Таблица 1

Показатели торговли между Россией и Индией за последние 5 лет, млн долл.

Россия									
Год	Экспорт России	Из РФ в Индию	Доля, в %	Импорт России	Импорт из Индии в РФ	Доля, в %	Внешнеторговый оборот РФ	Товарооборот РФ и Индии	Доля Индии, в %
2017	353548	5426	1,5	238126	2896	1,2	591674	8322	1,4
2016	281710	5313	1,9	191493	2397	1,3	473203	7710	1,6
2015	341419	4550	1,3	193019	2263	1,2	534438	6813	1,3
2014	496807	4396	0,9	307877	3171	1,0	804684	7567	0,9
2013	521836	6983	1,3	341269	3091	0,9	863105	10074	1,2
Индия									
	Экспорт Индии	Из Индии в РФ	Доля, в %	Импорт Индии	Импорт из РФ в Индию	Доля, в %	Внешнеторговый оборот Индии	Товарооборот Индии и РФ	Доля России, в %
2017	299163	2140	0,7	447003	7989	1,8	746166	10129	1,4
2016	264144	1814	0,7	361208	4782	1,3	625352	6596	1,1
2015	267444	1612	0,6	392866	4527	1,2	660310	6139	0,9
2014	322694	2217	0,7	462910	4208	0,9	785604	6425	0,8
2013	314848	2419	0,8	465397	3814	0,8	780245	6233	0,8

Составлена по: [ITC Trade Map; WTO Time Series on international trade].

Сопоставляя приведенные показатели (табл. 1) с теми, которые имели место несколько десятилетий назад, когда СССР был крупнейшим рынком для индийских товаров (товарооборот с Советским Союзом составлял 15 % [Gidadhumbli, 1990] против нынешних 1,5 %), мы можем увидеть существенное сокращение торговых отношений с Индией. На заре становления новой независимой Индии СССР играл существенную роль в развитии индийских отраслей экономики. Можно вспомнить лозунг 1950–1980-х годов «Hindi — Rusi bhai bhai» («Индийцы и русские — братья»), официально пропагандировавшийся обеими странами. Сотрудничество носило долгосрочный характер и касалось торговли, технологий, науки. Двусторонние отношения между СССР и Индией базировались на основе пятилетних торговых соглашений, первое из которых было заключено между двумя странами еще 2 декабря 1953 г. Данные со-

глашения содержали приблизительные перечни и/или квоты товаров для взаимной торговли, которые затем конкретизировались.

Данные статистики свидетельствуют, что в 1950 г. доля социалистических стран во внешнеторговом обороте Индии составляла менее 1 %, в то время как к 1982 г. на долю указанных стран приходилось 25 % индийского экспорта и 13 % индийского импорта. Основным торговым партнером среди социалистических стран являлся Советский Союз, на который приходилось не менее трех четвертей указанных величин. СССР был основным поставщиком в Индию оборудования для бурения и эксплуатации нефтяных скважин, производства электроэнергии, подземного транспорта, оборудования для строительства шоссе и др. [Bogatyı et al., 1985]. Как отмечал генеральный директор Института внешней торговли Д. Н. Саксен, торговля с социалистическими странами, в частности с СССР, осуществлялась на взаимовыгодных условиях без возведения непреодолимой стены протекционизма для индийских товаров, что выгодно отличало ее от торговли с западными партнерами.

1990-е годы стали непростым периодом для России и Индии. Крушение Советского Союза, либеральные экономические реформы, тяжелый экономический кризис, последовавший за этими событиями, — все это привело к нарушению налаженных в течение нескольких десятилетий торговых отношений между двумя странами.

Основной проблемой, с которой две страны столкнулись в 1990-е гг., стало становление обменного курса между индийской рупией и российским рублем и взаимные расчеты. Все предыдущие десятилетия расчеты производились в рупиях, что устраивало обе стороны, в особенности Индию, поскольку позволяло сохранять валютные резервы страны. Поскольку в торговых отношениях наблюдался дисбаланс (СССР поставлял в Индию большее количество товаров), то постепенно накапливался долг Индии перед Советским Союзом, о котором Россия как правопреемница, заявила во время визита Б. Н. Ельцина в Нью-Дели в начале 1990-х годов [Singh, 1995]. Страны имели расхождения в своих представлениях относительно индийского долга, а также в отношении того, как решить данную проблему на взаимовыгодных началах. Все это привело к коллапсу устоявшихся отношений и существенному изменению географической структуры внешней торговли обеих стран.

На современном этапе ведущими торговыми партнерами Индии являются США, Китай, ОАЭ. Доля России в экспортно-импортных поставках вплоть до конца 2000-х годов снижалась (табл. 2). Вместе с тем в последние годы наблюдается хотя и незначительное, но все же оживление торговли между двумя странами.

Таблица 2

Доля России во внешнеторговых отношениях с Индией (%)

1996/1997 ф.г.	Экспорт	2,4
	Импорт	1,6
2000/2001 ф.г.	Экспорт	2,0
	Импорт	1,0
2009/2010 ф.г.	Экспорт	0,6
	Импорт	1,2
2016/2017 ф.г.	Экспорт	0,7
	Импорт	1,4

Составлена по: [Галищева, 2012], дополнена автором (данными за 2016/2017 финансовый год).

Российский экспорт в Индию довольно разнообразен, за исключением последнего года, представленного в табл. 3, несколько лет подряд аналогичный список возглавляли «драгоценные/полудрагоценные камни». Благодаря сотрудничеству в области мирного использования

атома существенной статьёй российского экспорта в Индию также является статья «машины, механические приборы, ядерные реакторы, котлы, их части» (табл. 3). В отдельные годы, в зависимости от колебаний цены на нефть и других факторов, указанные товарные позиции меняются местами в структуре российского экспорта в Индию.

Импорт, направляющийся в Россию, представляет собой фармацевтическую продукцию, идущую с большим отрывом от всех других товарных групп. Если в 2001 г. объем поступающего в Россию индийского импорта фармацевтики превышал импорт чая, кофе и специй всего в 1,5 раза (147 млн долл. и 102 млн долл. соответственно), то в 2017 г. этот разрыв увеличился, и теперь индийских лекарственных средств поступает в 4 раза больше, чем чая, кофе и специй из этой же страны (561 млн долл. и 146 млн долл. соответственно).

Таблица 3

Товарная структура торговли между Россией и Индией на современном этапе, млн долл.

Российский экспорт в Индию	5425	Индийский импорт в Россию	2896
Минеральное топливо, минеральные масла и продукты их дистилляции; битуминозные вещества	1517	Фармацевтическая продукция	561
Природный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы	1033	Машины, механические приборы, ядерные реакторы, котлы, их части	240
Машины, механические приборы, ядерные реакторы, котлы; их части	680	Органические химические вещества	194
Удобрения	302	Кофе, чай, мате и специи	146
Электрические машины и оборудование; диктофоны и рекордеры, телевизоры	298	Электрические машины и оборудование; диктофоны и рекордеры, телевизоры	133
Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические изделия	222	Транспортные средства, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, а также их части и принадлежности	129
Бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона	213	Изделия из одежды и аксессуаров для одежды, а не трикотажные или вязаные	109
Иные продукты	1160	Иные продукты	1384

Составлена по: [ITC Trade Map].

Потенциал торговых отношений между Россией и Индией далеко не исчерпан и имеет несколько приоритетных направлений для развития. Помимо продукции горнодобывающей промышленности, необходимой Индии как крупному импортеру энергоресурсов и потребителю драгоценных камней, необходимо наращивать поставки сложной продукции: машин и оборудования. Дополнительным импульсом к развитию торговых отношений между странами может стать создание между Индией и Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС) зоны свободной торговли. Переговоры по этому вопросу начались в 2018 г. [Suneja, 2018].

Торговые отношения между Россией и Индией тесно переплетены и инвестиционными отношениями. Это представляет собой весьма характерный пример взаимосвязи и взаимодополнения альтернативных на первый взгляд форм международных экономических отношений.

Инвестиционное сотрудничество России и Индии

Как и в торговых отношениях, Россия и Индия не являются ключевыми партнерами друг для друга. Вместе с тем сотрудничество в инвестиционной сфере представляется более глубоким

и перспективным. Как заявила министр иностранных дел Индии на 23-м заседании межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному взаимодействию России и Индии Сушма Сварадж, «двусторонние (накопленные) инвестиции уже достигли отметки 30 млрд долл., которой мы ожидали достигнуть к 2025 г. Поэтому мы предлагаем увеличить это число до 50 млрд долл. к 2025 г.» [ТАСС, 2018].

Рассмотрим наиболее крупные сферы инвестиционного сотрудничества двух стран. Российские инвестиции направлены в первую очередь в индийскую энергетику, ВПК, а также, как было заявлено на саммите БРИКС, интерес представляют инфраструктурные проекты Индии.

1. Совместные предприятия по производству продукции ВПК в Индии

Несмотря на то, что военно-техническое сотрудничество России и Индии остается за пределами рассмотрения данной статьи, в силу особой специфики такого рода отношений, рассматривая инвестиционное сотрудничество, невозможно не упомянуть проекты, реализуемые в Индии при российском участии. В Индии с 2014 г. реализуется политика *Make in India*, направленная на привлечение иностранных инвестиций и побуждающая иностранные компании производить свою продукцию в Индии. Как заявляет О. Рязанцев, заместитель министра промышленности и торговли России, наша страна «абсолютно вписывается в идеологию *Make in India*» [ТАСС, 2018], поскольку Россия, как никакая иная страна, накопила огромный опыт лицензионного производства своей продукции военного назначения в Индии. В частности, с 1998 г. функционирует совместное российско-индийское предприятие *БраМос аэроспэйс*, занимающееся производством крылатых сверхзвуковых ракет *БраМос (BrahMos)*. Также с 2009 г. реализуется проект по развертыванию в Индии производства 1 тыс. единиц основных танков *T-72М* и *T-90С*. В августе 2017 г. был одобрен совместный проект *Рособоронэкспорта* и корпорации *HAL* по производству истребителя пятого поколения *FGFA*. В течение шести лет стороны вложат в изготовление 127 одноместных истребителей по 4 млрд. долл. Кроме того, в ходе выставки *Defexpo India 2018* был утвержден облик легкого многоцелевого вертолета *Ка-226Т*, который также планируется собирать на совместном предприятии *Indo-Russian Helicopters Limited*. Таким образом, программа *Make in India* открывает для российских компаний ВПК дополнительные возможности.

2. Атомная энергетика Индии

Индия является одним из важных партнеров России, когда речь идет о мирном использовании ядерной энергии. При российском участии в 2002 г. была построена атомная электростанция «Куданкулам» в штате Тамилнад. До конца 2018 г. индийскому заказчику будет передан энергоблок №2. Сейчас же идет строительство второй очереди (блоки №3 и №4) АЭС, а также готовится строительство третьей очереди (блоки №5 и №6) станции. Россия в сфере ядерной энергетики намерена инвестировать в Индию, предоставляя свои лучшие технологии в строительстве в общей сложности 12 энергоблоков в различных штатах Индии.

3. Нефтеперерабатывающие заводы Индии

В 2017 г. Роснефть приобрела 49,13 % акций *Essar Oil Limited* (нынешнее название — *Nayara Energy*). Это позволило российской компании выйти на один из наиболее динамично развивающихся мировых рынков. *Nayara Energy* — второй по величине частный нефтеперерабатывающий завод в Индии мощностью 20 млн т в год, со своим нефтехранилищем, портом, инфраструктурой, а также сетью АЗС.

4. Индийские инфраструктурные проекты

На 8-м саммите БРИКС, состоявшемся в 2016 г. в г. Гоа, РЖД и Министерство железных дорог Индии подписали протокол о сотрудничестве в сфере железнодорожного сообщения. В рам-

ках программы «Скоростные железные дороги» планируется построить и электрифицировать 400 км железных дорог в Индии. В дальнейшем РЖД может принять участие в модернизации и строительстве линий городского транспорта в Индии. Перспективными направлениями сотрудничества с Индией также являются проектирование и строительство высокоскоростных магистралей, поставка, производство и ремонт локомотивного, подвижного составов и железнодорожной техники, модернизация железнодорожных вокзалов, а также совместная реализация проектов в области подготовки и обучения персонала.

Кроме того, один из итогов 8-го саммита БРИКС — создание специального Российско-индийского инвестиционного фонда, основателями которого стали Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) и Национальный инвестиционный и инфраструктурный фонд (НИИФ), созданный Правительством Индии при поддержке РФПИ. Стороны договорились о совместном поиске инвестиционно-привлекательных проектов, способствующих укреплению торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества двух стран. РФПИ намерен инвестировать более 500 млн долл. в сектор индийской инфраструктуры.

Что касается индийских инвестиций в Россию, то здесь в первую очередь фигурируют такие отрасли, как горнодобывающая, химико-фармацевтическая промышленность, торговля и услуги.

1. Российская энергетика

Первым наиболее масштабным приложением индийских инвестиций в России является проект *Сахалин-1* (1,7 млрд долл.). На основе соглашения о разделе продукции индийская компания *ONGC Videsh Ltd.* имеет в нем долю участия в 20 %. Индийские компании также инвестировали 5,5 млрд долл. в месторождения Восточной Сибири, доля индийских государственных компаний (*ONGC, Oil India, Indian Oil* и *Bharat Petroresources*) в *Ванкорнефти* составляет 49,9 %. Кроме того, обсуждается возможность инвестиционных вложений Индии в нефтегазовые проекты *Сахалин-2* и *Сахалин-3*.

Еще одно направление индийских инвестиций — разработка месторождения угля на Камчатке. Крупнейший мировой энергетический холдинг *Tata Power Company Ltd* стал победителем аукциона на разработку Крутогоровского каменноугольного месторождения на Камчатке. Будущие вложения в проект оцениваются в 560–600 млн долл., и на сегодня это становится крупнейшей индийской инвестицией в Россию.

2. Российская алмазная промышленность

В 2017 г. индийская компания *KGK Group* запустила производство по огранке алмазов в Евразийском алмазном центре в свободном порту Владивосток. *KGK* на тот момент уже имела собственное производство бриллиантов в России (в Москве и Якутске).

3. Российская химическая и фармацевтическая промышленность.

Российский фармацевтический рынок довольно емкий, что представляет большой интерес для индийских инвесторов. В 2011 г. индийская *Aurobindo Pharma Ltd* и завод экологической техники и экопитания «Диод» создали совместное предприятие по производству дженериков в Московской области. В 2015 г. индийская компания *Lupin* объявила о покупке 100 % акций «Биоком» в Ставропольском крае. В 2018 г. индийский фармпроизводитель *Advanced* запустил в Белгородской области первую очередь фармпредприятия *Эдванс Фарма*. Обсуждается открытие фармацевтического производства в Челябинской области.

Также одним из наиболее динамично развивающихся направлений можно считать производство минеральных удобрений, необходимых для успешного функционирования агропромышленного комплекса России, где около 70 % продукции отечественных компаний направляется на экспорт. В 2018 г. РФПИ, а также *ФосАгро*, один из ведущих мировых производителей фосфорсодержащих удобрений, и индийская государственная корпорация *Indian Potash Ltd*

(IPL) рассмотрели возможность совместного инвестирования в производство минеральных удобрений в России и Индии [РФПИ, 2018].

Заключение

Подводя итоги рассмотрению современного состояния торгово-инвестиционного сотрудничества между Россией и Индией, можно отметить следующее.

Уровень торговых отношений между двумя странами находится на довольно низком уровне. Несмотря на амбициозные задачи по доведению товарооборота между странами до 30 млрд долл. к 2025 г. [Андреев, 2016], на сегодняшний день эта цифра представляется труднодостижимой, поскольку данный показатель составляет всего 8,3 млрд долл., и за последние пять лет наблюдается некоторое снижение совокупного товарооборота между двумя странами.

Инвестиционное сотрудничество между Россией и Индией также находится на довольно низком уровне по сравнению с другими странами. Вместе с тем есть традиционные ниши, в которых присутствуют российские компании (строительство АЭС, модернизация ВПК), а также те сферы, которые начали осваиваться сравнительно недавно (нефтеперерабатывающая промышленность, инфраструктурные проекты). С точки зрения индийского инвестора Россия привлекательна как страна, обладающая значительными запасами минерального топлива и алмазного сырья, а также как емкий рынок для реализации продукции химико-фармацевтического производства. В этих сферах мы наблюдаем наибольший объем индийских инвестиций.

Потенциал российско-индийского экономического сотрудничества весьма велик. И поскольку происходит трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях, следует более пристальное внимание уделять развитию экономических взаимоотношений со странами, не поддержавшими введение санкций против России. Российско-индийские экономические отношения имеют длительную историю и на современном этапе необходимо наращивать утраченные в 1990-х годах позиции по двусторонней торговле, сохранить и приумножить современное инвестиционное сотрудничество.

Литература

- Азанов Р. 2018. Make in India: что оружейная выставка Defexpo 2018 принесла России. 13 апреля. <https://tass.ru/armiya-i-opk/5123042>. (дата обращения: 22.09.2018).
- Андреев Ф. 2016. Через три моря. Партнерство придает энергии обеим сторонам // *Российская газета*, 15 августа. <https://rg.ru>. (дата обращения: 22.09.2018).
- Ахмадулина Т. В., Распопов В. М. 2016. Перспективы российско-индийского инвестиционного сотрудничества // *Российский внешнеэкономический вестник*. № 8. С. 112–124.
- Галищева Н. В. 2012. Внешняя торговля Индии в 1950–2000-х гг. // *Вестник МГИМО Университета*. № 1 (22). С. 181–186.
- РФПИ. 2018. РФПИ инвестирует в развитие химической промышленности России и Индии. Пресс-релиз, 05 октября. <https://rdif.ru/fullNews/3543/>. (дата обращения: 06.10.2018).
- ТАСС. 2018. Индия предлагает увеличить объем инвестиций с РФ до \$50 млрд к 2025 году. 16 сентября. <https://tass.ru/ekonomika/5569552>. (дата обращения: 22.09.2018).
- Bogatyi N., Ol'shanyi A. O., Vale M. 1985. Economic and Trade Cooperation between the CMEA Countries and India // *Soviet and Eastern European Foreign Trade*. Vol. 21, no. 1/2/3. P. 233–246.
- Gidadhubli R. G. 1990. Indo-Soviet Trade: Compulsions for Status Quo // *Economic and Political Weekly*. Vol. 25, no. 32. P. 1765–1766.
- Government of India. Ministry of Finance // *Economic Survey*. 2017–2018. ITC Trade Map. <https://www.trade-map.org> (accessed 22.09.201 22.09.2018).
- Singh A. I. 1995. India's Relations with Russia and Central Asia // *International Affairs*. Vol. 71, no. 1. P. 69–81.

Suneja K. 2018. India, Eurasian Economic Union to hold talks on trade pact. *Financial Times*, January, 29. <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/foreign-trade/india-urasian-economic-union-to-hold-talks-on-trade-pact/articleshow/62687655.cms>. (accessed 22.09.2018).

WTO Time Series on International Trade. <http://stat.wto.org>. (accessed 22.09.2018).

References

Andreev F. 2016. Cherez tri morya. Partnerstvo pridaet energii obeim storonam. *Rossiiskaya gazeta*, 15 avgusta. <https://rg.ru>. (accessed 22.09.2018).

Ahmadulina T.V., Raspopov V.M. 2016. Perspektivy rossiisko-indiiskogo investicionnogo sotrudnichestva. *Rossiiskij vneshneekonomicheskii vestnik*, no. 8, pp. 112–124.

Azanov R. 2018. *Make in India: chto oruzheinaia vystavka Defexpo 2018 prinesla Rossii*. 13 aprelija. <https://tass.ru/armiya-i-opk/5123042>. (accessed 22.09.2018).

Bogatyi N., Ol'shanyi A. O., Vale M. 1985. Economic and Trade Cooperation between the CMEA Countries and India. *Soviet and Eastern European Foreign Trade*, vol. 21, no. 1/2/3, pp. 233–246.

Galishcheva N. V. 2012. Vneshniaia torgovlia Indii v 1950 — 2000-h gg. *Vestnik MGIMO Universiteta*, no. 1 (22), pp. 181–186.

Gidadhubli R. G. 1990. Indo-Soviet Trade: Compulsions for Status Quo. *Economic and Political Weekly*, vol. 25, no. 32, pp. 1765–1766.

Government of India. Ministry of Finance. *Economic Survey*, 2017–2018. ITC Trade Map. <https://www.trademap.org> (accessed 22.09.2018).

RFPI. 2018. *RFPI investiruet v razvitie himicheskoi promyshlennosti Rossii i Indii*. Press-reliz, 05 oktiabrya. <https://rdif.ru/fullNews/3543/> (accessed 06.10.2018).

Singh A. I. 1995. India's Relations with Russia and Central Asia. *International Affairs*, vol. 71, no.1, pp. 69–81.

Suneja K. 2018. India, Eurasian Economic Union to hold talks on trade pact. *Financial Times*, January, 29. <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/foreign-trade/india-urasian-economic-union-to-hold-talks-on-trade-pact/articleshow/62687655.cms> (accessed 22.09.2018).

TASS. 2018. Indii predlagaet uvelichit' ob'em investicii s RF do \$50 mlrd k 2025 godu. 16 sentiabria. <https://tass.ru/ekonomika/5569552> (accessed 22.09.2018).

WTO Time Series on International Trade. <http://stat.wto.org> (accessed 22.09.2018).

Давыденко Е. В.

*Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,
Российская Федерация, 190000, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, 67, Лит. А*

ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ФОНДА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В 2011–2018 ГОДАХ

Аннотация:

В статье анализируется деятельность Российского фонда прямых инвестиций в период 2011–2018 гг. В связи с введением санкций резко замедлился приток прямых иностранных инвестиций, поступающих в РФ. В статье дается оценка задач, стоящих в настоящее время перед Российским фондом прямых инвестиций, обусловленных необходимостью активизации инвестиционного процесса и привлечения инвестиций в новые сферы.

Ключевые слова:

инвестиционный фонд, прямые иностранные инвестиции, российская экономика, Российский фонд прямых инвестиций.

Davydenko Elizaveta V.

*Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation,
L. A, 67, ul. Bolshaya Morskaya, St. Petersburg, 190000, Russian Federation*

A REVIEW OF THE RUSSIAN DIRECT INVESTMENT FUND ACTIVITIES IN 2011–2018

Abstract:

The article analyzes the activity of the Russian Direct Investment Fund in 2011–2018. The flow of foreign direct investments into the Russian economy has slowed sharply due to the imposed sanctions on Russia. Nowadays the Russian Direct Investment Fund has new tasks related to attracting investments to the new spheres.

Keywords:

investment fund, foreign direct investments, Russian economy, the Russian Direct Investment Fund.

Введение

Любое государство не может успешно развиваться, повышать темпы экономического роста и благосостояния без привлечения инвестиций как отечественных, так и зарубежных. В данном ряду Россия не является исключением. Для привлечения капиталовложений важную роль играет институциональная среда, рамочные соглашения, институты и организации, нацеленные на содействие и активизацию инвестиционных процессов [Jogy et al., 2010]. Одним из таких действенных и эффективных институтов в России является Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ).

Цель статьи — оценка результатов деятельности РФПИ в период с момента образования фонда в 2011 г. вплоть до настоящего времени. За семь лет своего существования РФПИ функционировал в разнообразных условиях от благоприятных до осложненных введением санкций по отношению к России в 2014 г., началом социально-экономического кризиса в РФ, существенным ухудшением геополитической обстановки и продолжающейся изоляцией РФ на мировой арене. Несмотря на это, РФПИ демонстрирует высокую результативность в своей деятельности. В связи с этим будет важно также определить возможные перспективы и дать рекомендации по совершенствованию деятельности РФПИ.

Основные результаты

Российский фонд прямых инвестиций был создан в июне 2011 г. Данный институт был призван обеспечить восстановление российской экономики после кризисных и провальных 2008–2009 гг. Кризис привел к резкому оттоку капитала, вложенного в акции и облигации ведущих российских банков и промышленных компаний. Так, приток прямых иностранных инвестиций в 2009 г. составил всего 36,583 млрд долл. и сократился на 48,9 % по сравнению с предыдущим годом [Азатян, 2017]. В связи с этим необходимо было создать соответствующую инфраструктуру для привлечения и стимулирования инвестиций в страну, улучшения инвестиционного климата и имиджа страны [Цвирко, 2013].

Первоначально РФПИ находился в управлении Внешэкономбанка. Объяснить данный факт можно тем, что РФПИ делал лишь свои первые шаги, и подчинение его стратегии Внешэкономбанка как более опытной структуре на том этапе было логичным [Азаров, 2018]. В июне 2016 г. Фонд был выведен из структуры Внешэкономбанка и получил статус суверенного фонда России [Крючкова, 2018]. На наш взгляд, это закономерное и правильное решение: новый статус наделяет фонд большей самостоятельностью в принятии решений, способствует снижению уровня бюрократизации и придает больший вес данной структуре. К тому же соответствует мировой практике, в большинстве случаев аналогичные инвестиционные фонды за рубежом являются суверенными [Трунин, 2015], соответственно уровень доверия к РФПИ со стороны зарубежных инвестиционных фондов и инвесторов тоже усилится.

Значимость РФПИ на сегодняшний день подчеркивается тем фактом, что РФПИ входит в Международный форум суверенных фондов — организации, объединяющей ведущие суверенные и государственные пенсионные фонды мира. Члены данной организации совместно обсуждают вопросы глобальной финансовой стабильности, действуя в рамках «принципов Сантьяго», определяющих международные стандарты управления суверенными фондами [Santiago Principles, 2016]. Таким образом, РФПИ представляет Россию на международной арене и может влиять на обсуждаемые глобальные решения и способствовать улучшению инвестиционного имиджа РФ.

Основными задачами РФПИ являются активизация инвестиционного процесса, привлечение иностранных инвестиций в экономику РФ, управление инвестиционными фондами, финансирование инвестиционных проектов в стране и за ее пределами, с чем фонд достаточно успешно справляется. Реализация проектов осуществляется с привлечением средств Фонда национального благосостояния в порядке и на условиях, установленных правительством РФ.

Инвестиционные стратегии РФПИ включают в себя пять ключевых направлений: повышение эффективности отраслей, в том числе и аутсорсинг; развитие инфраструктуры; импортозамещение и развитие экспортного потенциала; развитие регионов РФ, с особым вниманием к Дальнему Востоку; рост среднего класса. На основе анализа деятельности осуществляемых Фондом проектов можно сделать вывод, что Фонд весьма успешен в реализации своих стратегий [Бехер, Воробьев, 2016]. В рамках РФПИ была разработана достаточно оптимальная и доказавшая свою эффективность модель привлечения иностранных инвестиций в экономику РФ. Во всех сделках РФПИ выступает соинвестором, т. е. в определенной степени гарантируя и подтверждая данную сделку. Другими словами, РФПИ может инвестировать лишь вместе с иностранным партнером: на каждый рубль, проинвестированный фондом, должен быть привлечен как минимум один рубль иностранных инвестиций.

В настоящее время в рамках РФПИ применяется уже усовершенствованная модель — модель автоматического соинвестирования, суть которой состоит в следующем: партнеры вкладывают свои средства в выбранные РФПИ инвестиционные проекты в автоматическом режиме, без необходимости согласования каждого из них отдельно. Данная модель автоматического соинвестирования еще в большей степени минимизирует риски осуществления инвестиций, снижает время на согласование капиталовложений. Сроки инвестиций по инвестиционным проектам составляют 5–7 лет и 10–15 лет для инфраструктурных проектов, реализуемых с нуля. По окончании участия в проектах РФПИ выходит из проекта или пу-

тем размещения акций на бирже (IPO), или посредством продажи компании другому инвестору. Преимущественно инвестиции осуществляются на территории России, однако до 20 % капитала может быть инвестировано за рубеж в том случае, если инвестиционные проекты оказывают положительное воздействие на экономику страны. В настоящее время инвестиции РФПИ за рубежом составляют менее 1 % портфеля. Один из таких примеров — инвестиции во французскую компанию Arc, крупнейшего производителя стеклянной посуды. Со временем, анализируя деятельность аналогичных зарубежных структур, можно предположить, что инвестиционная активность РФПИ за рубежом усилится.

В рамках РФПИ существует также специальная программа «Инвестиционный лифт» для инвестирования импортозамещающих проектов. Данная программа позволяет вкладывать средства РФПИ без иностранного инвестора при поддержке как минимум одного института развития. Таким образом, РФПИ выступает катализатором и внутренних инвестиций, обеспечивая им достаточно высокую доходность.

На сегодняшний день РФПИ установил широкие контакты с зарубежными компаниями и инвестиционными фондами. Партнерами РФПИ являются многочисленные зарубежные суверенные инвестиционные фонды. Среди них можно отметить суверенные фонды Китая, Кувейта, Турции, ОАЭ и др. РФПИ пользуется высоким уровнем доверия среди иностранных инвесторов, что обусловлено тем, что вкладываемые инвестиции ориентированы на обеспечение привлекательной доходности фонду и его партнерам. Необходимо отметить, что подобный подход коммерческой окупаемости инвестиций характерен не для всех институтов развития.

Для обеспечения такого подхода РФПИ очень тщательно и взвешенно подходит к оценке, экспертизе и выбору инвестиционных проектов. За время своего существования фонд привлек в совместные фонды средства от иностранных партнеров на сумму свыше 40 млрд долл. и совместно инвестировал в экономику РФ 1,2 трлн руб. При этом на каждый собственный рубль РФПИ привлек 9 руб. средств партнеров, что свидетельствует о высокой эффективности фонда. Таким образом, планка, поставленная РФПИ (на один рубль инвестированных фондом инвестиций должен быть привлечен как минимум 1 руб. иностранных инвестиций в соответствующем эквиваленте), не только достигнута, но и превышена в 9 раз [Воронина, 2018].

РФПИ активно применяет в своей деятельности лучшие зарубежные практики. Можно отметить еще одно достижение — создание модели самовоспроизводящегося инвестиционного цикла. Идея такого цикла состоит в том, что прямые и косвенные доходы от реализации инвестиционных проектов, например, налоговые поступления, дают возможность вернуть свои инвестированные средства чрез определенное время и реинвестировать их заново. По расчетам экспертов, каждый вложенный рубль возвращает в экономику три рубля за счет налогов и повышения стоимости портфельных компаний в течение 5–7 лет.

РФПИ очень тщательно подходит к отбору инвестиционных проектов: проекты проходят через так называемый инвестиционный фильтр, в результате чего выбираются проекты с высоким мультипликативным эффектом, что дает огромный положительный результат в экономике всей страны. Среди инвестиционных проектов, курируемых РФПИ, можно выделить ГК «Мать и дитя», программу по экологически чистой переработке мусора в электроэнергию, совместные проекты с «Газпром нефть» и др. Соответственно инвестиционные интересы РФПИ охватывают коммерчески прибыльные и социально важные инвестиционные направления.

В 2014 г. в санкционный черный список США были внесены ВЭБ и компании, принадлежащие ему не менее чем на 50 %, а в 2015 г. в него был включен РФПИ, что резко снизило возможности фонда по привлечению инвестиций. Однако РФПИ продолжает активно работать по привлечению иностранных инвестиций. Фонд усилил работу с партнерами из Азии и Ближнего Востока, что в целом соответствует общей политической установке — переориентации интересов на страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Ближнего Востока [Behman, 2018]. Среди наиболее успешных проектов последнего времени можно отметить заключение в 2015 г. соглашения об инвестициях на сумму 10 млрд долл. с крупнейшим инвестиционным фондом Public Investment Fund из Саудовской Аравии. В 2017 г. заключено соглашение с суверенным фондом Турции о создании российско-турецкого инвестиционного фонда. Активно

развиваются партнерские связи с Китаем. На сегодняшний день РФПИ и Российско-китайский инвестиционный фонд (созданный РФПИ и China Investment Corporation) реализуют шесть совместных проектов объемом свыше 100 млрд долл. Также в планах РФПИ сотрудничество с Азиатским банком инфраструктурных инвестиций в сфере телекоммуникаций, автомобильного строительства и высокоскоростного железнодорожного сообщения [Панов, 2018]. Подобные соглашения и сотрудничество свидетельствуют о том, что инвесторов интересуют прежде всего качественные проверенные проекты с высоким уровнем доходности, а не политическая конъюнктура.

В настоящее время в связи с осложненной геополитической ситуацией вокруг России перед Российским фондом прямых инвестиций поставлены новые задачи. Согласно объявленным в начале 2018 г. планам РФПИ намеревается вместе с партнерами вложить несколько миллиардов долларов в экономику РФ. Существенную долю инвестиций планируется вложить в развитие высокотехнологичных секторов, создание цифровой экономики, здравоохранение, образование, инфраструктурные проекты. Все это будет способствовать продвижению страны по пути модернизации и цифровизации. В частности, речь идет об инвестировании онлайн-телемедицины (платформа «Doctis»), поскольку в начале 2018 г. в РФ был принят закон о телемедицине, согласно которому разрешается оказывать медицинскую помощь и проводить консультации и лечение в дистанционном режиме [Дмитриев, 2018]. Не останутся без внимания и новые перспективные сферы экономики — блокчейн и криптовалюты.

Еще одно интересное направление инвестирования РФПИ — это инвестиционная платформа «РФПИ–Технологии», целью которой является инвестирование в быстрорастущие технологические компании РФ. В соответствии с планами фонда планируется, что в будущем технологические инвестиции будут составлять до 25 % инвестиционного портфеля [Дмитриев, 2018]. Насколько суждено этим грандиозным планам осуществиться, покажет время, однако уже сегодня понятно, что за high-tech будущее, и эта сфера набирает обороты.

7–9 сентября 2018 г. в Самаре прошел международный Саммит инвесторов ранних стадий Volga Angels, на котором анализировался в числе прочих вопросов и инвестиционный климат РФ, ведущие инвестиционные тренды. По оценкам экспертов, за последние три года с российского рынка ушло приблизительно 80 % иностранных инвесторов — весьма внушительный процент. В 2017 г. прямые иностранные инвестиции в РФ составили всего 27,9 млрд долл. Для сравнения: в 2016 г. эта цифра равнялась 32,5 млрд долл., а в 2013 г. — 69,2 млрд долл. [Петренко, 2018].

Таким образом, РФПИ приходится работать в сложных условиях, реализовывая новые инвестиционные инициативы и технологии. Так, в ходе Восточного экономического форума, проходившего в сентябре 2018 г., РФПИ и Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ) договорились о создании единого окна по привлечению иностранных инвестиций в регионы России, поскольку инвестиции в регионы являются важной приоритетной задачей РФПИ. Еще в 2013 г. РФПИ был создан центр по привлечению инвестиций в регионы РФ Invest in Russia. Новый совместный с АСИ проект позволит в еще большей степени активизировать привлечение новых инвесторов и повысить инвестиционную привлекательность российских регионов.

Заключение

Резюмируя, можно отметить, что Российский фонд прямых инвестиций играет важную роль в привлечении прямых инвестиций в экономику России. То, что РФПИ является в настоящее время суверенным фондом, в выгодном свете отличает РФПИ от других инвестиционных фондов и институтов развития. Результаты деятельности РФПИ за годы существования можно оценить достаточно высоко. Все проекты РФПИ имеют социальный мультипликативный эффект и стимулируют экономический рост. В портфельных компаниях РФПИ работают более 700 человек, существенные суммы инвестиций, привлеченные с помощью РФПИ (более

520 млрд долл.), — это «greenfield» (с нуля), что приводит к созданию новых производств и рабочих мест.

Краткие результаты деятельности РФПИ таковы. Инвестиции РФПИ и партнеров в 2017 г. составили более 250 млрд руб., или около 92 % от общего объема капиталовложений фондов прямых инвестиций в России. Из этой суммы инвестиции РФПИ — лишь 40 млрд руб., остальные — это деньги партнеров. По итогам 2017 г. инвестиции РФПИ и партнеров превысили 55 % рынка венчурных инвестиций в РФ. Осуществлено свыше 50 проектов в 95 % регионов РФ [Воронина, 2018]. Таким образом, цифры говорят сами за себя.

Плюсы в деятельности РФПИ — качественная экспертиза и отбор инвестиционных проектов, суверенный характер деятельности фонда, относительно высокая доходность вкладываемых средств, постоянная имплементация новых инвестиционных технологий и моделей, поиск новых нестандартных вариантов инвестиционного сотрудничества (достаточно упомянуть проект с АСИ и др.). Из минусов РФПИ можно выделить зачастую отраслевую неразборчивость и сильную отраслевую разбросанность осуществляемых инвестиционных проектов, осуществление в основном инвестиций в развитие и расширение бизнеса. Исправление данных минусов позволит существенно повысить результативность фонда, сконцентрировать усилия на определенных, наиболее важных для страны направлениях. На сегодняшний день РФПИ, представляя собой суверенный фонд, существенно выделяется на фоне других российских инвестиционных фондов и институтов развития, демонстрируя реальные результаты в своей деятельности.

В настоящее время в связи с модернизацией экономики, переходом на импортозамещающую модель развития задачи РФПИ усложняются. Во-первых, Фонду приходится прикладывать дополнительные усилия по привлечению и стимулированию иностранных и российских инвестиций в условиях кризисной стадии российской экономики, характеризующейся, в частности, уходом иностранных инвесторов из страны и дальнейшим снижением отечественных капиталовложений, во-вторых, расширять и диверсифицировать список стран-инвесторов России (развивая связи со странами АТР и Ближнего Востока). В-третьих, в связи с цифровизацией экономики РФ направлять иностранные и российские капиталы в наукоемкие проекты, для которых характерны высокие риски и продолжительные сроки окупаемости. Другими словами, РФПИ приходится балансировать между инвестиционными и экономическими интересами России и интересами иностранных инвесторов, желающими получить высокую и быструю отдачу от вложенных ими средств.

Литература

- Азаров Д. 2016. РФПИ обрел самостоятельность // Коммерсант. 2 июня.
- Азатян М. 2017. Анализ структуры и динамики прямых иностранных инвестиций в РФ // Экономика, управление, финансы: материалы VII Международной научной конференции (г. Краснодар, февраль 2017 г.). Краснодар: Новация, 2017. С. 10–14.
- Бехер В. В., Воробьев М. М. 2016. Российский фонд прямых инвестиций как участник международной инвестиционной деятельности // Экономика и социум. № 11-1. С. 216–219.
- Воронина Т. 2018. Эффект РФПИ: зачем сегодня нужны иностранные инвестиции // Коммерсант. 25 мая.
- Дмитриев К. 2018. Глава РФПИ объявил план инвестиций в РФ в 2018 году // Вести. Экономика. 23 янв. <https://www.vestifinance.ru/articles/96644>. (дата обращения: 12.09.2018).
- Крючкова Е. 2016. Прямые инвестиции уходят из ВЭБа // Коммерсант. 29 марта.
- Мусатова М. М., Лугачева Л. И. 2018. Российские фонды прямых частных инвестиций: новая экономическая и инвестиционная реальность // ЭКО. № 2 (524). С. 139–154.
- Оселедец Д. А. 2016. Российский фонд прямых инвестиций на этапе преобразований // Экономика и предпринимательство. № 12–3. С. 1130–1133.
- Панов П. 2018. Зарубежные фонды продолжают инвестировать в РФ // Известия. 21 февр.

- Петренко В. 2018. Инвестиции в России — куда подевались иностранные инвесторы? // *Банки сегодня*. 16 авг.
- Трунин П. В. 2015. Анализ опыта функционирования суверенного фонда благосостояния Норвегии. М.: Дело.
- Успешные инвестиции с РФПИ: открывая новую Россию. Годовой обзор 2016. www.rdif.ru/investment (дата обращения: 12.09.2018).
- Федулова Е. А., Емохонова Ю. М. 2017. Оптимальная организационно-правовая форма функционирования фондов прямых инвестиций для квалифицированных инвесторов // *Финансы и кредит*. Т. 23, № 4. С. 233–248.
- Цвирко С. Э. 2013. Суверенные фонды как источник ресурсов для инвестирования в экономику России // *Экономика и управление*. № 5. С. 63–66.
- Behman P. 2018. Kirill Dmitriev and Russian direct investment fund // *The Financial Times*. June 20. <https://www.ft.com/content/b7813ad4-73eb-11e8-b6ad-3823e4384287> (accessed 26.09.2018).
- Jory S. R., Perry M. J., Hemphill Th. A. 2010. The role of sovereign wealth funds in global financial intermediation // *Thunderbird. International business review*. Vol. 52, iss. 6. P. 589–604.
- Santiago Principles. 2016. International Forum of sovereign wealth funds. <http://www.ifswf.org/santiago-principles> (accessed 18.09.2018).

References

- Azarov D. 2016. RFPI obrel samostoyatel'nost'. *Kommersant*, 2 iinia.
- Azatyanyan M. 2017. Analiz struktury i dinamiki priamyh inostrannyh investitsii v RF. *Ekonomika, upravlenie, finansy: materialy VII Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii (g. Krasnodar, fevral' 2017 g.)*. Krasnodar, Novaciia, 2017, pp. 10–14.
- Behman P. 2018. Kirill Dmitriev and Russian direct investment fund. *The Financial Times*, June 20. <https://www.ft.com/content/b7813ad4-73eb-11e8-b6ad-3823e4384287> (accessed 26.09.2018).
- Bekher V. V., Vorobev M. M. 2016. Rossiiskii fond pryamyh investitsii kak uchastnik mezhdunarodnoi investitsionnoi deiatel'nosti. *Ekonomika i socium*, no. 11-1, pp. 216–219.
- Cvirko S. E. 2013. Suverennyye fondy kak istochnik resursov dlia investirovaniia v ekonomiku Rossii. *Ekonomika i upravlenie*, no. 5, pp. 63–66.
- Dmitriev K. 2018. Glava RFPI ob'javil plan investitsii v RF v 2018 godu. *Vesti. Ekonomika*, 23 ianvaria. <https://www.vestifinance.ru/articles/96644>. (accessed 12.09.2018).
- Fedulova E. A., Emohonova Yu. M. 2017. Optimal'naia organizacionno-pravovaia forma funkcionirovaniia fondov pryamyh investitsii dlia kvalificirovannyh investorov. *Finansy i kredit*, vol. 23, no. 4, pp. 233–248.
- Jory S. R., Perry M. J., Hemphill Th. A. 2010. The role of sovereign wealth funds in global financial intermediation. *Thunderbird. International business review*, vol. 52, iss. 6, pp. 589–604.
- Kryuchkova E. 2016. Priamyie investitsii uhodiat iz VEBA. *Kommersant*, 29 marta.
- Musatova M. M., Lugacheva L. I. 2018. Rossiiskie fondy pryamyh chastnyh investitsii: novaia ekonomicheskaiia i investitsionnaia real'nost'. *EKO*, no. 2 (524), pp. 139–154.
- Oseledets D. A. 2016. Rossiiskii fond pryamyh investitsii na etape preobrazovaniia. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*, no. 12-3, pp. 1130–1133.
- Panov P. 2018. Zarubezhnye fondy prodolzhauiut investirovat' v RF. *Izvestiia*, 21 fevralia.
- Petrenko V. 2018. Investitsii v Rossii — kuda podevalis' inostrannyye investory? *Banki segodnia*, 16 avgusta.
- Santiago Principles. 2016. International Forum of sovereign wealth funds. <http://www.ifswf.org/santiago-principles> (accessed 18.09.2018).
- Trunin P. V. 2015. *Analiz opyta funkcionirovaniia suverennogo fonda blagosostoianiia Norvegii*. М., Delo.
- Uspeshnye investitsii s RFPI: otkryvaia novuiu Rossiiu. Godovoi obzor 2016. www.rdif.ru/investment (accessed 12.09.2018).
- Voronina T. 2018. Effekt RFPI: zchem segodnia nuzhny inostrannyye investitsii. *Kommersant*, 25 maia.

Vavilov Sergey A.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

Kuznetsov Konstantin S.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

THE MANAGEMENT OF THE MANUFACTURES WEIGHT AVERAGE PRICE AS A HEDGING STRATEGY AT COMMODITY EXCHANGES

Abstract:

This paper proposed a method to control the weighted average price of manufacturer sales. The study of the posed problem is necessary to hedge manufacturer profits from price slumps in commodity markets. The elaborated method is applied to managing the trading process on real world commodity exchanges to prove its effectiveness.

Keywords:

decision analysis, finance, risk management, stochastic processes, sales management.

Introduction

Instability and uncertainty in world price dynamics including the trading of gas, oil, timber and other widely demanded consumer goods makes it necessary to revise various traditional mutual relations in business between buyers and manufactures of the goods. First, the idea concerns the refusal of long-term goods delivery contracting in large volumes with fixed prices. A buyer conscious of the indeterminacy in market pricing prefers to acquire goods in relatively small volumes at specialized commodity exchanges with obligatory delivery within small periods of time. There is strong evidence of the mutual relations between gas corporations, which typically refer to manufacturers and suppliers with European consumers. Presently in Europe, there are 13 storage hubs for gas and 7 commodity exchanges associated with them. They provide trading by different volumes of gas with the delivery obligation within two days from the instant of striking a bargain. Moreover, high liquidity and the total volume covering a considerable part of the world trade by gas characterize trading activities. It is reasonable to suppose that a similar turn of events forces a seller — manufacturer to react to his own strategy of sales management. Such a strategy is typically used to protect manufacturer profit from market price decreases. The management increase of the weighted average price of goods sold by a manufacturer can be regarded as one such strategy. One can easily see that a similar strategy not only implies non-uniform sales volumes but also executes reverse operations, meaning the purchasing of the same goods in certain volumes and at certain instants of time. The goal of the present study is to describe one of the possible sales management algorithms for the opportunity to construct the above-mentioned strategy in explicit form and to demonstrate its effectiveness using examples of gas trading on European specialized commodity exchanges. The text of the report is organized as follows. First of all we discuss mathematical formalization of the posed problem. On the basement of the elaborated mathematical approach we construct the management providing the stable increase of the weighted average price of the sale of goods, which can be achieved only with the positive performance of certain conditions. The application of the proposed management is realized for gas trading at the specialized [European Energy Exchange, 2017]. Finally we discuss the obtained results and the weaknesses of the proposed method, which are mostly connected with the necessity to follow the sales volume that is usually planned in advance within a given time interval considered as the trading horizon. The objective is to match the volume of goods sold with the volume of goods intended for sale. On the other hand, the amount of goods sold in the application process of the below elaborated management

scheme is shown to be a random process. In response to this contradiction, we introduce the succession of trading portfolios that should be closed if the conditions specified below are fulfilled.

In this study, we follow continuous financial modelling based on geometrical Brownian motion [Kamke, 1977]. Moreover, we use the earlier elaborated management method as an alternative to the self-financing strategy. Originally this approach was proposed in [Vavilov, 2011; Vavilov, Ermolenko, 2007], and its subsequent extended version was published in [Vavilov, Ermolenko, 2008]. It was applied to the operations of financial markets when long positions occur. In contrast to the aforementioned publications, we use modification of the previous technique for the case of short positions and with application to various commodity markets.

Mathematical formalization of the posed problem

This study is based on the fact that for the given time interval $[0, T]$, the bargain prices with respect to the unit of goods traded on the commodity exchange follow a stochastic differential equation describing the process of geometrical Brownian motion as follows:

$$dx_t = c_t x_t dt + \sigma_t x_t dW_t, \quad (1)$$

where c_t, σ_t are coefficients of drift and volatility, respectively, which are represented by some random functions, and W_t is a standard Wiener process. Further, the observable realization of each stochastic process in contrast to the process itself are denoted by the same symbol but only with the wave, for instance \tilde{x}_t and x_t .

Definition. Under the goal of management, we understand the construction of such function $\tilde{\alpha}_t (\tilde{\alpha}_0 = 0)$, where $\tilde{\alpha}_t$ is the volume of goods sold on the interval of time $[0, t]$, $t \in [0, T]$, which would provide fulfilment of condition

$$\tilde{x}_T^{av} > \max_{t \in [0, T]} \tilde{x}_t, \quad (2)$$

where \tilde{x}_t^{av} — is the weighted average price of the sold goods on the same time interval $[0, t]$.

Moreover, the feedback usage in the function $\tilde{\alpha}_t$ construction process implies that the only information that may be taken into account is the data about the market price of the bargains on the time interval $[0, t]$. In other words, we proceed from the fact that coefficients in equation (1) cannot be evaluated with a priori accuracy in real time. One can easily see that the fulfilment of condition (2) is only possible at the expense of increasing the speculative profit. The latter profit occurs as the result of the gradual reinvestment of the cash obtained in the processing of sales. Reinvestment means the acquisition of the same goods with further resale based on the analysis of the market price dynamics from the very start of the management process. Here we present one possible management scheme, which provides the validity of condition (2) when certain conditions are fulfilled.

One should note that the fulfilment of condition (2) on most of interval $[0, T]$ still causes the chosen strategy to be the least admissible. The advanced forecast of substantial market price growth with respect to shorter time intervals in comparison with a given time horizon for trading seems improbable.

Description of the desired management method

This study follows continuous stochastic modelling in finances [Oksendal, 1998] but within an approach that is an alternative to a self-financing strategy [Vavilov, Ermolenko, 2008]. We also expand the previously discussed technique for the case of short position with application to trading operations on commodity markets.

Consider function f_t , which is set by the equation

$$f_t = a_t x_t + m_t, \quad (3)$$

where $a_t = a(t, \omega)$ is a random function defining the unit quantity of goods sold for the time interval $[0, t]$, and function $m_t = m(t, \omega)$ will be described below.

We assume that at each instant of time t , function f_t is subject to some control that leads to equality fulfilment

$$df_t = a_t dx_t + l(t, x_t) dt, \quad (4)$$

where dx_t is defined by the right hand side of equation (1), and the quantity $l(t, x_t) dt$ may be interpreted as the amount of cash having been obtained as a result of sales in the time interval $[t, t + dt]$ subsequently deduced from the management scheme. Simultaneously, the other part of the profits is reinvested for acquiring the same type of goods. Consequently, $l(t, x_t)$ acts as a control function.

Applying the procedure of calculating the stochastic differential to the left and right hand sides of relationship (3), which implies the existence of stochastic differentials da_t and dm_t , one arrives at the relationship

$$df_t = a_t dx_t + x_t da_t + dx_t da_t + dm_t.$$

This relationship makes use of equation (4) and may be rewritten as follows:

$$dm_t = -x_{t+dt} da_t + l(t, x_t) dt,$$

where x_{t+dt} is considered $x_{t+dt} = x_t + dx_t$ or in the integral form,

$$m_t = -\int_0^t x_{\tau+d\tau} d a_\tau + \int_0^t l(\tau, x_\tau) d\tau. \quad (5)$$

We define the “speculative profit” as the result of the effected trading operations on the time interval $[0, t]$ as follows:

$$\tilde{p}_t = \tilde{a}_t \tilde{x}_t - \int_0^t \tilde{x}_{\tau+d\tau} d\tilde{a}_\tau. \quad (6)$$

The concept of “speculative profit” needs a detailed explanation. Suppose that at the instants of time $1, 2, \dots, n$, the quantity of commodity units b_1, b_2, \dots, b_n were sold or bought at prices x_1, x_2, \dots, x_n while trading operations occurred within the short position. Thus, for arbitrary j , the inequality $\sum_{i=1}^j b_i \leq 0$ is valid; however, b_i is taken as negative when the commodity is sold and as positive when the commodity is acquired. Thus, the amount of cash obtained as the result of these operations constitutes the sum equal to $\left[-\sum_{i=1}^n b_i x_i \right]$. In the continuous version, this quantity may be written as $\left[-\int_0^t \tilde{x}_{\tau+d\tau} d\tilde{a}_\tau \right]$. Here, $x_{\tau+d\tau}$ means that evaluation of the integral implies the integrand calculation on the right boundaries of the partition interval. Otherwise, when the integrand is calculated with respect to the left boundary, the trading operations are not executed according to the current prices but in accordance with the past values. On the other hand,

$$-\int_0^t \tilde{x}_{\tau+d\tau} d\tilde{a}_\tau = \tilde{a}_t \tilde{x}_t - \int_0^t \tilde{x}_{\tau+d\tau} d\tilde{a}_\tau + |\tilde{a}_t| \tilde{x}_t.$$

Thus, the obtained profit may be represented as the sum of the speculative profit and the real capital corresponding to the quantity $|\tilde{a}_t|$ of commodity units sold over time interval $[0, t]$.

One can easily see that for equal quantities of sold commodity units, the largest weighted average price corresponds to the most considerable “speculative profit”. There are two factors promote increase of the weighted average price [Vavilov, Kuznetsov, 2018]. The first factor addresses the weighted average price growth when the time interval $[0, t]$ increases. The second factor of increase is caused by the influence of the volatility growth.

The carried out analysis [Vavilov, Kuznetsov, 2018] demonstrates that the slump of market prices leads to the sharp increase of the weighted average price. Thus, the proposed control system executes the role of the earlier declared hedging strategy.

Next, we give a series of charts with an example of the application of this strategy:

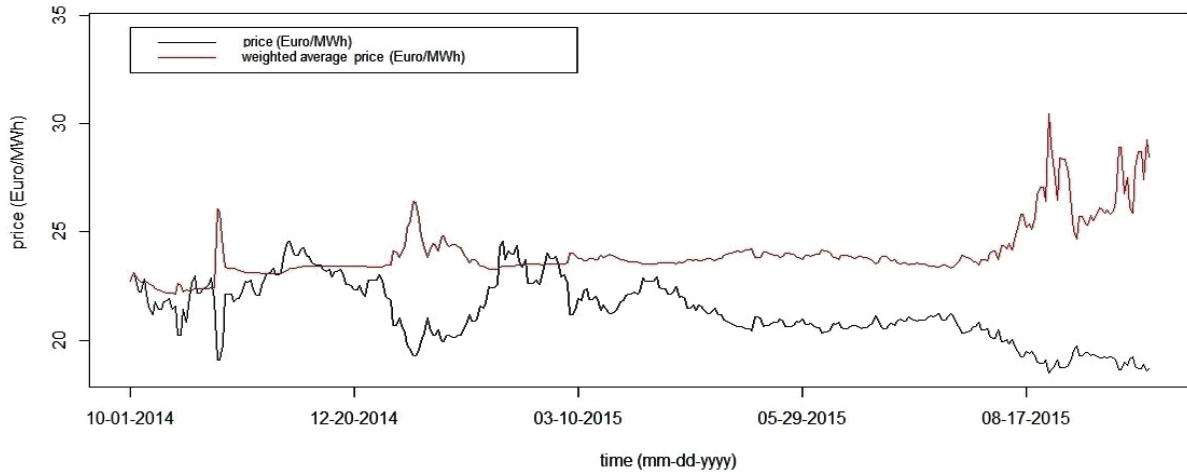


Fig.1. Charts of prices

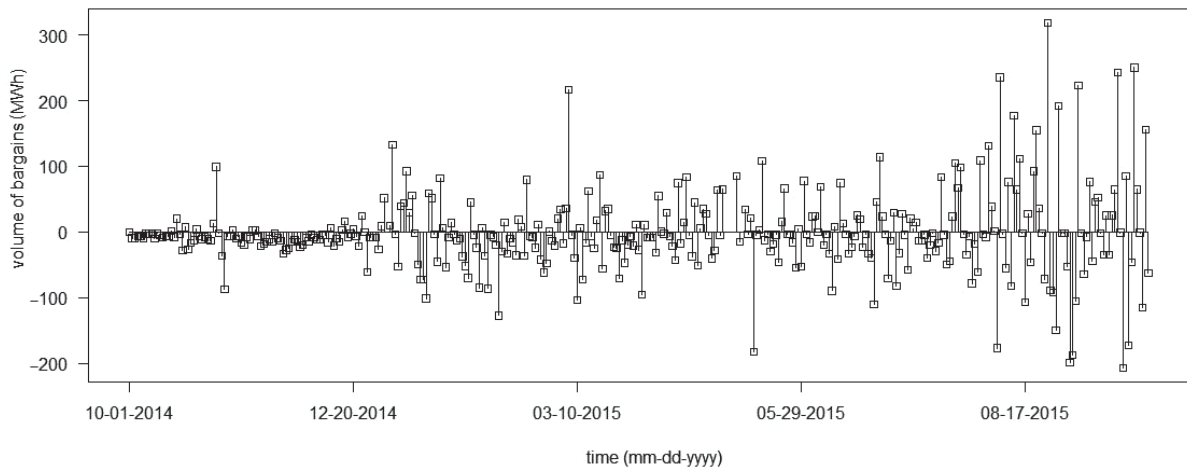


Fig. 2. Dynamics of volumes of gas having being bought and sold

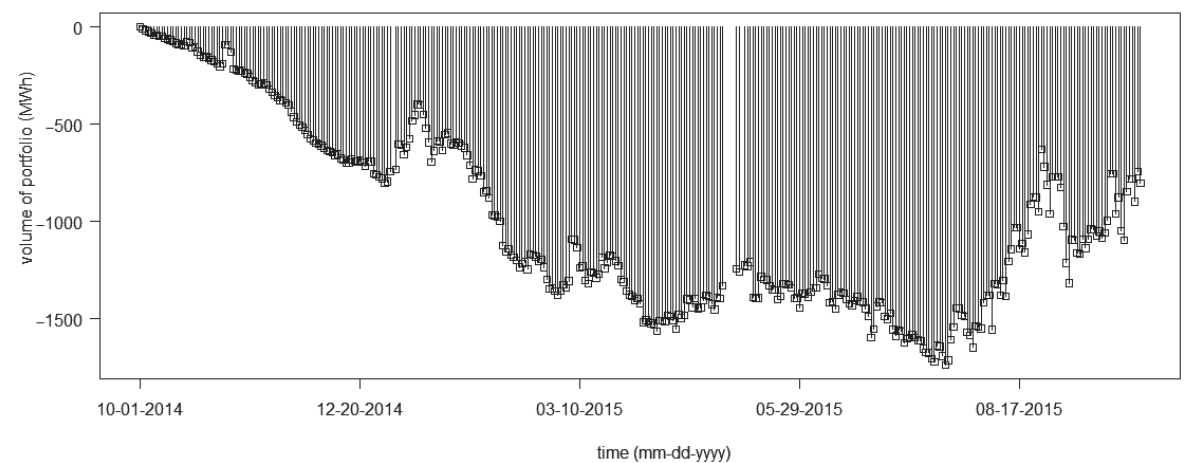


Fig. 3. Dynamics of portfolio volume

Analysis of the weak points and reconciling of mutually contradictory claims

Analysis of the proposed strategy shows that increasing the weighted average price leads to diminishing the volume of sold goods and consequently to decreasing the overall income. On the other hand, the amount of goods sold usually matches the volume of goods intended for sale. Moreover, the sharp increase of market prices leads to decrease of the weighted average prices in comparison. Thus, sometimes we reconcile two mutually contradictory goals. One goal is the increase of the weighted average price of the goods sold. The second goal is maximizing the income on the given time horizon with a priory known volume of goods intended for sale. On the other hand, under certain circumstances, increasing the weighted average price may be more important, for instance when the trading time horizon and the volume of goods intended for sale are generally indistinct in advance. At any rate, a reasonable trading strategy implies the presence of a sequence of portfolios close one after another if definite conditions are fulfilled.

By taking into consideration the abovementioned arguments, we impose conditions of closure of a current portfolio if at least one of the following inequalities

$$\tilde{x}_t^{av} - \max_{\tau \in [0, t]} \tilde{x}_\tau > \varepsilon_1 \geq 0, \quad (7)$$

$$\tilde{x}_t^{av} - \max_{\tau \in [0, t]} \tilde{x}_\tau < \varepsilon_2 \leq 0 \quad (8)$$

is valid at some instant of time \hat{t} . Verification of conditions (7) and (8) occurs with respect to the discrete set of known prices.

Condition (7) prevents the excessive growth of the weighted average price that may lead to the relatively small volume of goods sold. Inequality (8) is to restrict the substantial growth of current market prices with respect to their weighted average magnitude.

Thus, in the trading process, we introduce two limit cases. The first case occurs when $\varepsilon_1 = +\infty$; $\varepsilon_2 = -\infty$. In this situation, the initial portfolio is never being close to the end of the predetermined trading time horizon. On the time horizon that constitutes several months, substantial growth of the weighted average price typically occurs; however, the growth is simultaneous to the substantial divergence of the volume of goods sold with respect to the planned volume. Nevertheless, a long growth trend of market prices can lead to the beginning of strong, exceeding weighted average price growth that prompts a trader to close an intermediate portfolio. The second limit case corresponds to the parameter values $\varepsilon_1 = \varepsilon_2 = 0$. Under these conditions, we address the great quantity of portfolios that are closed one after another. For the chosen parameters, the volume of goods sold with high precision typically coincides with the volume of goods intended for trading. On the other hand, under these circumstances, the weighted average price of sales for the entire time interval $[0, T]$ is much less in comparison with the first limit case. Under this choice of parameters $\varepsilon_1 = \varepsilon_2 = 0$. the “weighted average strategy” of the sale of goods sale does not imply the execution of “reverse operations”. Scrutinizing the trading reports clearly demonstrates that the abovementioned strategies may be taken as decision-making platforms and consequently as two basic strategies for sales management. Moreover, in contrast to the “weighted average strategy”, the previous approach ($\varepsilon_1 = +\infty$; $\varepsilon_2 = -\infty$) cannot be completely automated in the situation when the planned volume of goods for sale exists. The point is that in this case, the decision of closing the intermediate portfolios is completely the prerogative of trader activity. On the other hand, it is impossible to predict in advance situations connected the global changes in market behaviour with the own possibilities of the trading company. Gas levels in tanks, the gas delivery schedule, availability of corresponding quotas, etc. to define the possibilities. Traders may also decide to close an intermediate portfolio because of its relatively high weighted average price simultaneously with the substantial volume of sold goods while keeping in mind the time interval that continued until the finish of the total trading time horizon. Therefore, this approach may serve only as a tool for supporting decisions being accepted by a trader depending on changing market behaviour, the momentary possibilities of the seller and the parameters given in advance of trading.

Conclusion

The analysis of the reports indicates the presence of anomalous prices in the process of the control system functioning. Prices are discarded in the management process of a given intermediate portfolio despite their negligible quantity. Such prices can be easily detected because of the tremendous volumes of gas units that are unexpectedly proposed for buying or selling in comparison with the current trading volumes being executed by the control system [Vavilov, Kuznetsov, 2018]. This effect rarely occurs, and it can be explained by different reasons beginning from the enormous jumps in the market price up to the resonance phenomenon occurring in the control system. Nevertheless, from the practical point of view, predicaments do not present any fatal hazard in the case of the adequate interference of traders in the trading process. Adequate interferences imply either ignoring the corresponding anomalous price by excluding it from the register or compulsory closing of the intermediate portfolio.

References

- European Energy Exchange AG. 2017. <https://www.eex.com/> (accessed 23.09. 2018).
- Kamke E. 1977. *Differential Equations: Solution Methods and Solutions, I, Ordinary Differential Equations*. Leipzig, B. G. Teubner.
- Oksendal B. K. 1998. *Stochastic Differential Equations: An Introduction with Applications*. 5th ed. Berlin, Springer.
- Tikhonov A. N., Arsenin V. Ya. 1977. *Solutions of ill-posed Problems*. New York, Halsted Press.
- Vavilov S. A. 2001. On the probability models to control the investor portfolio. N. Balakrishnan, I. A. Ibragimov, V. B. Nevzorov (eds.). *Asymptotic methods in probability and statistics with applications*. Boston (MA), Birkhauser, pp. 535–547.
- Vavilov S. A., Ermolenko K. Yu. 2008. On the new stochastic approach to control the investment portfolio. *IAENG international journal of applied mathematics*, vol. 38, iss. 1, pp. 54–62.
- Vavilov S. A., Ermolenko K. Yu. 2007. The management of an investment portfolio in financial markets within the framework of an approach alternative to self-financing strategy. *Proceedings of World Congress on Engineering*, London (U. K.), pp. 1006–1009. http://www.iaeng.org/publication/WCE2007/WCE2007_pp1006-1009.pdf (accessed 23.09.2018).
- Vavilov S. A., Kuznetsov K. S. 2018. Weighted average price management of manufacturer sales on commodity exchanges. *International journal of financial engineering*, vol. 5, iss. 3. <http://dx.doi.org/10.1142/S2424786318500299> (accessed 23.09. 2018)

Раздел 5

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Богданова Е. В.

*Полоцкий государственный университет,
Республика Беларусь, 211440, Витебская обл., Новополоцк, ул. Блохина, 29*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация:

В данном исследовании рассмотрены основные направления и задачи государственного регулирования рынка труда Республики Беларусь. Проанализированы данные динамики трудовых ресурсов и их структура, дана оценка трудовой миграции в Республике Беларусь. Выявлены и обоснованы проблемы анализа трудовой миграции на рынке труда Республики Беларусь.

Ключевые слова:

трудовые ресурсы, рабочая сила, рынок труда, трудовая миграция.

Bahdanava Alena V.

*Polotsk state University,
211440, Vitebsk region, Novopolotsk, ul. Blokhina, 29, Republic of Belarus*

SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS OF THE LABOR MARKET OF THE REPUBLIC OF BELARUS: THE INFLUENCE OF MIGRATION PROCESSES

Abstract:

The study examines the main directions and objectives of state regulation of the labor market of the Republic of Belarus. The data of labor resources dynamics and their structure are analyzed. The changes in the structure of the labour force and labor migration of the Republic of Belarus are considered. The problems of labor migration analysis in the labor market of the Republic of Belarus are identified.

Keywords:

labor resources, labor force, labor market, labor migration.

Введение

Миграционная подвижность населения за последние десятилетия стала менее подвластна мерам государственного регулирования. Произошли существенные изменения в трендах внутренней и внешней трудовой миграции. Усложнение природы миграционной мобильности, а также расширение возможностей ее реализации, что выражается в появлении новых форм и направлений миграционного передвижения, не нашли в полной мере своего отражения в научных теориях и практической деятельности. В этом отношении эффективность регулирования миграционных процессов и расширение инструментов влияния на миграционную мобильность становятся исключительно актуальными.

Исследованием проблем миграции населения, в том числе трудоспособного, на протяжении достаточно длительного времени занимались многие ученые. Среди зарубежных ученых, внесших большой вклад в разработку фундаментальной основы теории миграции, Г. Беккер, Л. Бувье, Д. М. Кейнс, Ж. Б. Кольбер, Т. Ман, Т. Мальтус и др. В России в досоветский период проблемы миграций населения и рабочей силы исследовали В. П. Вошинин, Г. К. Гинс, И. А. Гурвич, А. А. Исаев, И. Л. Ямзин и др. Построением моделей миграционных процессов занимаются Т. И. Заславская, Л. П. Максакова, Г. Ф. Морозова [Морозова, 2005], В. В. Покшишевский, С. В. Рязанцев, В. И. Старроверов, Б. С. Хорев и др. В области практических рекомендаций по управлению миграционными процессами выделим труды таких ученых, как О. И. Брусина, Т. С. Вятковская, М. Б. Денисенко, Р. В. Тарасов, Л. П. Шахотько [Шахотько, 2011] и др.

Однако в настоящее время имеющиеся исследования не в полной мере раскрывают сущность проблемы миграции как фактора устойчивого развития рынка труда в условиях трансформационного развития экономики, что и предопределило ход научного исследования автора настоящей статьи.

Основные результаты

В Республике Беларусь государственное регулирование рынка труда предполагает решение основных задач, представленных на рис. 1:



Рис. 1. Задачи государственного регулирования рынка труда Республики Беларусь

Концепцией Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. предусматривается:

1. Создание условий и возможностей всем трудоспособным гражданам зарабатывать средства для удовлетворения своих потребностей.

2. Обеспечение рациональной занятости населения на основе сохранения рабочих мест на действующих жизненно важных и перспективных предприятиях, создание новых, в том числе в частном секторе экономики; организация систем подготовки и переподготовки кадров и т. п.
3. Постепенное приближение минимальных и фиксированных доходов к бюджету прожиточного минимума (в перспективе — к минимальному потребительскому бюджету) на основе опережающего по сравнению с ростом цен повышения размеров минимальных социальных гарантий в области доходов.

Основными направлениями деятельности государства на рынке труда при решении этих задач являются: регулирование заработной платы, занятости, режима и условий труда. Такое понимание основных задач государства на рынке труда Республики Беларусь предопределило направление анализа.

Данные о динамике трудовых ресурсов и их структура представлены в табл. 1¹.

Таблица 1

Динамика структуры трудовых ресурсов Республики Беларусь (2010–2015 гг.)

Показатели	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Трудовые ресурсы, тыс. человек,	6078,5	6031,4	6030	5989,1	5962,9	5874,8
в том числе:						
• трудоспособное население в трудоспособном возрасте;	5742	5694,9	5637,4	5587,1	5539,6	5444,8
• лица старше трудоспособного возраста, занятые в экономике;	336,4	336,4	395,2	401,9	423,2	429,9
• лица младше трудоспособного возраста, занятые в экономике;	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС трудовых ресурсов в численности населения, в %	64	63,7	63,7	63,3	62,9	62,9

В результате анализа динамики трудовых ресурсов за 2010–2015 гг. можно сделать вывод о том, что в 2015 г. количество трудовых ресурсов составило 5874,8 тыс. человек, а в течение всего периода 2010–2015 гг. в Республике Беларусь наблюдалась тенденция сокращения трудовых ресурсов. В 2015 г. в сравнении с 2010 г. произошло снижение представленного показателя на 3,35 %, что в абсолютном выражении составляет 203,7 тыс. человек. Тенденция сокращения трудовых ресурсов является отрицательным фактором для социально-экономического развития. Такая тенденция также может отрицательно влиять на устойчивость рынка труда.

В табл. 2 представлены показатели динамики гендерной структуры рабочей силы в Республике Беларусь за 2011–2016 гг.

Таблица 2

Динамика гендерной структуры рабочей силы в Республике Беларусь в 2011–2016 гг., тыс. человек

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Рабочая сила, всего	4 722,7	4 640,6	4 601,8	4 572,8	4 537,3	4 450,9
Мужчины	2 330,7	2 274,3	2 270,0	2 305,7	2 288,1	2 253,6
Женщины	2 392,0	2 366,3	2 331,8	2 267,1	2 249,2	2 197,3

¹ Все иллюстративные материалы, в том числе таблицы, основаны на данных [Национальный статистический комитет Республики Беларусь...].

На рис. 2 представлена динамика численности рабочей силы в Республике Беларусь в 2011–2016 гг.



Рис. 2. Динамика численности рабочей силы в Республике Беларусь (2011–2016 гг.)

Проанализировав динамику численности рабочей сил в Республике Беларусь за 2011–2016 гг., приходим к выводу, что в 2016 г. численность рабочей силы по сравнению с 2011 г. сократилась на 321,8 тыс. человек, или на 6,74 %, что является отрицательным результатом в целом для социально-экономического развития страны. Стоит также отметить, что такая тенденция имеет четко выраженный характер и является угрозой.

Рассмотрим показатели гендерной структуры рабочей силы в Республике Беларусь в 2011 и 2016 гг., представленные на рис. 3.

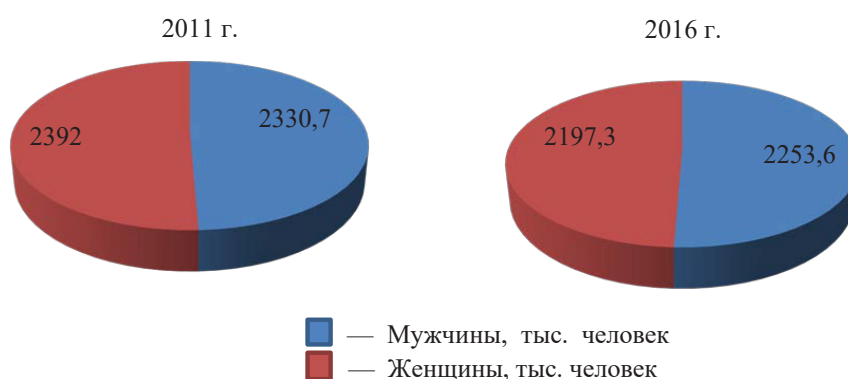


Рис. 3. Гендерная структура рабочей силы в Республике Беларусь в 2011 и 2016 гг.

На основании анализа гендерной структуры рабочей силы в Республике Беларусь в 2011 и 2016 гг. стоит отметить изменение структуры: в структуре рабочей силы в 2016 г. число мужчин превышало количество женщин. Количество мужчин в структуре рабочей силы в 2016 г. составило 2253,6 тыс. человек, или 50,6 % общей численности рабочей силы. Количество женщин в общей численности рабочей силы составляло 2197,3 тыс. человек, или 49,4 %. Такое изменение могло быть связано с изменением отраслевой структуры производства, а также с вовлечением в процесс производства большего количества мужчин в соответствии с рождаемостью в 1980–1990-е годы.

Фундаментом формирования трудовых ресурсов для любой экономики является общая численность населения. В связи с этим динамика движения численности населения и его структура определяют динамику численности и возрастного состава трудовых ресурсов.

Рассмотрим динамику численности населения в Республике Беларусь в 2010–2015 гг., представленную на рис. 4.

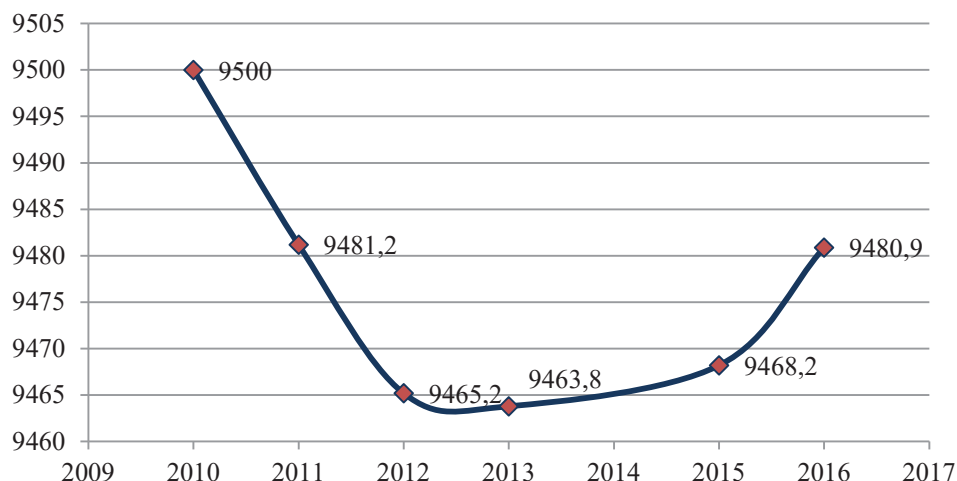


Рис. 4. Динамика численности населения Республики Беларусь в 2010–2015 гг.

Проанализировав динамику численности населения Республики Беларусь, можно говорить об увеличении населения Республики Беларусь начиная с 2013 г. До 2013 г. динамика численности населения Республики Беларусь имела отрицательный вектор. В 2015 г. в сравнении с 2013 г. численность населения Республики Беларусь увеличилась на 0,032 %, или на 3 тыс. человек в абсолютном выражении. Однако положительный прирост населения, зафиксированный в этот период, достигался не за счет естественного прироста населения Республики Беларусь. Показатель естественного прироста / убыли населения остается в Республике Беларусь отрицательным. Данные динамики естественного прироста / убыли населения в Республике Беларусь представлены в табл. 3.

Таблица 3

Данные динамики естественного прироста населения Республики Беларусь, тыс. человек

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Естественный прирост, убыль (-) населения	-29,1	-25,9	-10,6	-7,3	-3	-1	-1,6

Анализ динамики показателей старения населения позволяет сделать вывод о том, что на любом временном отрезке исторического развития Республики Беларусь начиная с 1959 г. наблюдается одновременный рост трех-четырех показателей этой системы, что подтверждает наличие общей тенденции к старению населения.

Динамика показателей возрастной структуры населения в Республике Беларусь, представлена в табл. 4.

Изменения в возрастной структуре населения отражаются на величине коэффициента демографической нагрузки (отношение лиц в нетрудоспособных возрастах к численности населения трудоспособного возраста). На начало 1970 г. на 1 тыс. человек трудоспособного возраста приходилось 894 иждивенца, в 1990 г. — 790, в 2000 г. — 725. В настоящее время нагрузка на население в трудоспособном возрасте возрастает, но в 2007 г. и 2008 г. она была самой низкой за всю историю развития республики (615 человек). На дату переписи 2009 г. на 1 тыс. человек населения в трудоспособном возрасте приходилось 624 человека в нетрудоспособном возрасте, а на начало 2015 г. — 705 человек.

Вместе с этим происходит разнонаправленное изменение структуры демографической нагрузки. Если в 1970 г. нагрузка детьми составляла 586 человек, а пенсионерами — 308, то

Динамика показателей старения населения в Республике Беларусь

Год	Коэффициент старости, %	Средний возраст населения, лет	Коэффициент потенциала старения, %	Коэффициент соотношения поколений
1959	10,7	29,3	18,7	35,5
1970	13,2	31,4	21,1	45,3
1979	14,0	34,1	25,8	60,3
1989	6,1	35,1	23,1	69,9
1999	18,9	36,6	24,4	96,8
2009	18,3	38,2	29,4	124,9
2012	19,6	38,7	29,3	127,3
2014	20,2	40,0	29,1	126,2

в 2014 г. — соответственно 289 и 416. В наблюдаемом периоде демографическая нагрузка снижалась за счет детей и росла за счет лиц пожилого возраста. Следует отметить, что с 2010 г. нагрузка детьми стала увеличиваться в среднем ежегодно на 6 человек и на начало 2015 г. составила 289 детей (на начало 2010 г. — 259 детей). Нагрузка лицами пожилого возраста увеличивается с 2007 г. в среднем ежегодно на 8 человек и на 1 января 2015 г. составляла 416 человек. Сокращение численности населения в трудоспособном возрасте будет и в дальнейшем сопровождаться увеличением иждивенческой нагрузки. В перспективе демографическая нагрузка увеличится к 2020 г. до 814 человек, к 2025 г. — до 889, к 2030 г. — до 907. Такие данные приводятся в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г.

Таким образом, население Республики Беларусь достигло очень высокого уровня демографического старения, интенсивность которого будет увеличиваться. Старение населения приводит к росту не только демографической, но и экономической нагрузки.

Рассмотрим динамику структуры трудовых ресурсов в Республике Беларусь в 2010 — 2015 гг., представленную на рис. 5:

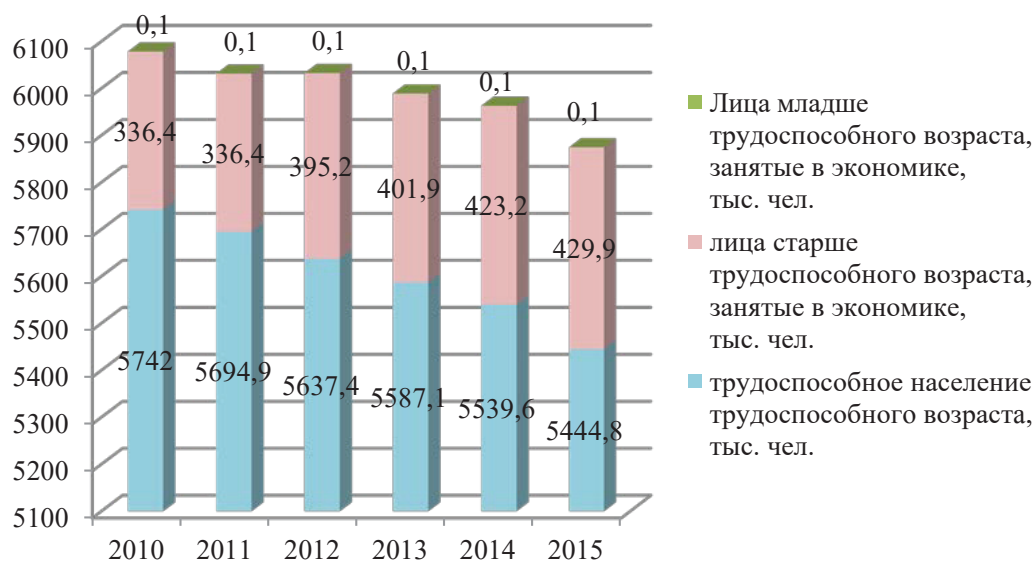


Рис. 5. Динамика структуры трудовых ресурсов в Республике Беларусь в 2010–2015 гг.

Важным показателем состояния и развития рынка труда является заработная плата. По оценкам Национального банка Республики Беларусь, реальная заработная плата в январе–но-

ябре 2016 г. по сравнению с январем–ноябрем 2015 г. снизилась на 4,3 % (в январе–ноябре 2015 г. по сравнению с январем–ноябрем 2014 г. — на 3,2 %), а производительность труда по ВВП — на 0,8 %. Соотношение индексов производительности труда и реальной заработной платы в январе–ноябре 2016 г. составило 1,04 (в январе–ноябре 2015 г. — 1,006). Реальные располагаемые денежные доходы населения в январе–ноябре 2016 г. по сравнению январем–ноябрем 2015 г. снизились на 7,5 % (годом ранее — на 5,5 %).

В Республике Беларусь учет трудовых мигрантов осуществляется на основании заключенных трудовых договоров (контрактов) и отражается на сайте Министерства внутренних дел в Отделе по гражданству и миграции населения. На основании анализа внешней трудовой миграции в Республике Беларусь в 2011–2016 гг. можно сделать вывод о том, что начиная с 2014 г. прослеживается четкая тенденция увеличения количества выехавших для работы на основе подписанных договоров и контрактов. В 2016 г. количество выехавших в сравнении с 2015 г. увеличилось на 16,98 % и составило 7403 человек.

Рассмотрим выехавших трудящихся-эмигрантов по тем областям Республики Беларусь, откуда направлялись потоки трудовых ресурсов. Структура потоков внешней трудовой миграции (выехавшие) Республики Беларусь по областям представлена на рис. 6:

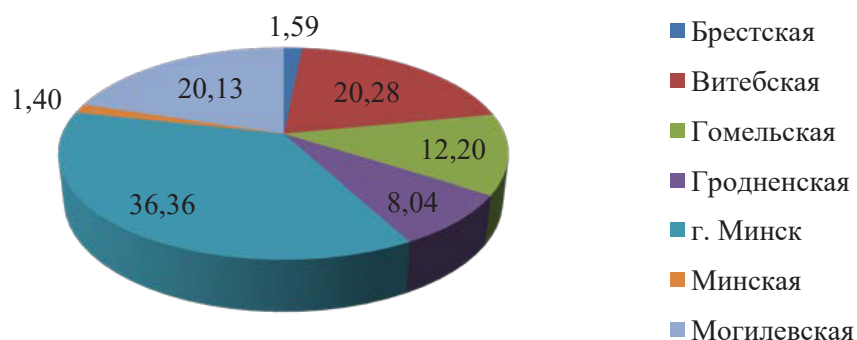


Рис. 6. Структура потоков внешней трудовой миграции Республики Беларусь по областям в 2016 г. (выехавшие), %

Основное увеличение потока эмигрантов произошло за счет трудовых ресурсов Минска и Витебской области. Стоит отметить, что количество трудовых эмигрантов из последнего региона увеличилось практически вдвое и составило 1501 человек, что свидетельствует о росте влияния выталкивающих факторов экономики данного региона. Выезд трудовых эмигрантов из Брестской области увеличился в 3 раза. Такое изменение заслуживает научного анализа. Однако в целом из этого региона выехало на работу всего 1,6 % общего количества выехавших.

Основные потоки трудовых эмигрантов в 2016 г. направлялись в Российскую Федерацию, Соединенные Штаты Америки, Польшу, Литву, Германию, Финляндию, Китай, Объединенные Арабские Эмираты, Чехию, Эстонию. Среди выехавших наибольший удельный вес у эмигрантов рабочих специальностей — их около 73 %. Работники сферы обслуживания, торговли составили в 2016 г. 20,7 % общего количества трудовых эмигрантов, основной поток эмигрантов данной категории оказался в Соединенных Штатах Америки. 19 человек из руководителей, удельный вес которых составляет 0,3 % общей численности выехавших по трудовым договорам (в количественном выражении — 20 человек) выехало в Российскую Федерацию.

Рассмотрим въехавших трудящихся-эмигрантов по тем областям Республики Беларусь, куда направлялись потоки трудовых ресурсов. Структура потоков внешней трудовой миграции Республики Беларусь по областям в 2016 г. (въехавшие) представлена на рис. 7.

На основе анализа структуры потоков внешней трудовой миграции — притока трудовых мигрантов в Республику Беларусь по областям в 2016 г. можно видеть, что наибольший удельный вес пришелся на Минск — 49,52 %. В Гомельскую, Минскую и Гродненскую область отправилось 36,68 % общего количества прибывших — 13,12 %, 11,86 % и 11,70 % соответственно, что в количественном выражении составило 2728, 2466 и 2433 человек соответственно.

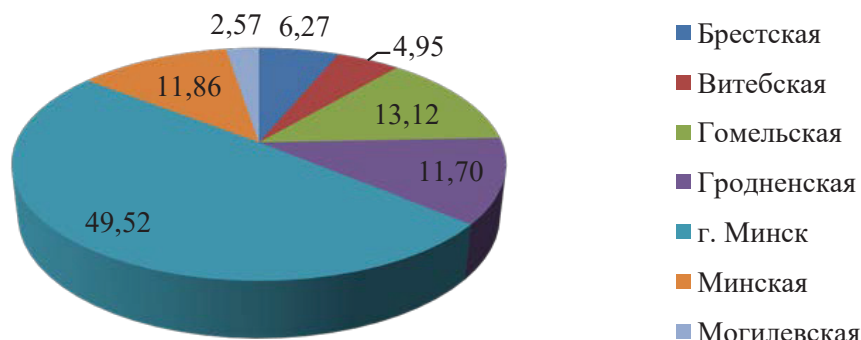


Рис. 7. Структура потоков внешней трудовой миграции Республики Беларусь по областям в 2016 г. (въехавшие)

Заключение

Таким образом, в результате анализа рынка труда Республики Беларусь можно сделать вывод о возрастании проблемы сокращения рабочей силы в Республике Беларусь, а также о снижении уровня реальной заработной платы. Решение подобных проблем (для сохранения устойчивого развития рынка труда) возможно за счет создания условий и привлечения иностранной рабочей силы в оптимальном количестве, которое не должно создавать социальной напряженности среди местного населения, а также позволит компенсировать спрос на рабочую силу в отраслях экономики, нуждающихся в трудовых ресурсах.

В Республике Беларусь с 2011 по 2014 гг. наблюдалась тенденция увеличения притока эмигрантов. В 2014 г. зафиксирован максимальный прирост трудовых ресурсов. Подобная ситуация связана с политической ситуацией на Украине. На приток эмигрантов из Украины в этом году пришлось 55,08 % общего количества въехавших, что составило 17 778 человек. Подобная ситуация сохранялась и в 2015 г.: доля эмигрантов с Украины достигала 44,21 % общего количества въехавших, что составило 14 045 человек. В 2016 г. насчитывалось 6348 трудовых эмигрантов из Украины.

Однако оценка реального воздействия внешней миграции на демографическое, социальное и экономическое развитие Республики Беларусь существенно затрудняется проблемами ее учета официальной белорусской статистикой. На основе обширнейшего статистического материала как белорусского, так и ряда стран, с которыми осуществляется миграционный обмен, можно доказать, что в действительности реальный выезд существенно недооценивался и значительно превышал въезд в страну.

Тем не менее в ряде публикаций белорусских авторов по-прежнему содержатся утверждения о положительном сальдо внешней миграции населения страны, официальные данные о выезжающих из страны анализируются и группируются по различным признакам. В то же время ценность данных группировок минимальна [Загорец В. С., Загорец И. В., 2014], поскольку фиксируемое Национальным статистическим комитетом подавляющее большинство эмигрантов в официальной статистике никак не отражается.

По нашему мнению, такие неточности могут быть связаны с выездом населения на временную, сезонную работу в страны СНГ, в том числе в Российскую Федерацию, не требующие смены постоянного места жительства. Другими словами, эмигрант, официально проживая и имея регистрацию места жительства в Республике Беларусь, пересекает границу с Российской Федерацией, не сообщая об этом в государственные органы Республики Беларусь, соответственно возникают искажения статистических данных.

Литература

Загорец В. С., Загорец И. В. 2014. Внешняя миграция населения Республики Беларусь в 2014 г.: новые факторы и тенденции // Журнал международного права и международных отношений. № 4. С. 38–42.

Морозова Н. Н., Шорохов В. П. 2005. Механизм управления трудовым потенциалом в Республике Беларусь. Могилев: МГУ им. А. А. Кулешова.

Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Официальный сайт. <http://www.belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/demographics> (дата обращения: 10.10.2018).

Шахотько Л. П. 2011. Международные миграционные процессы и миграционная политика на территории Беларуси // Международная миграция населения на постсоветском пространстве: двадцать лет удач, ошибок, надежд. Сер. Международная миграция населения: Россия и современный мир. Вып. 25. МГУ им. М. В. Ломоносова. С. 44–57.

Gorny A., Ruspini P. (eds.). 2004. *Migration in the New Europe: East-West Revisited*. UK: Palgrave McMillan.

References

Gorny A., Ruspini P. (eds.). 2004. *Migration in the New Europe: East-West Revisited*. UK, Palgrave McMillan.

Morozova N. N., Shorohov V. P. 2005. *Mekhanizm upravleniia trudovym potencialom v Respublike Belarus'*. Mogilev, MGU im. A. A. Kuleshova.

Natsional'nyi statisticheskii komitet Respubliki Belarus'. Ofitsial'nyi sayt. <http://www.belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/demographics> (accessed 10.10.2018).

Shahot'ko L. P. 2011. Mezhdunarodnye migracionnye processy i migracionnaia politika na territorii Belarusi. *Mezhdunarodnaia migraciia naseleniia na postsovetском prostranstve: dvadcat' let udach, oshibok, nadezhd. Ser. Mezhdunarodnaia migraciia naseleniia: Rossiia i sovremennyi mir*, iss. 25, MGU im. M. V. Lomonosova, pp. 44–57.

Zagorec V. S., Zagorec I. V. 2014. Vneshniaia migraciia naseleniia Respubliki Belarus' v 2014 g.: novye faktory i tendentsii. *Zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnykh otnoshenii*, no. 4, pp. 38–42.

Апанович М. Ю.

*МГИМО-Университет,
Российская Федерация, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76*

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА АДАПТАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ МИГРАНТОВ В США И МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗЛИЧИЙ В ПОВЕДЕНИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ ПОКОЛЕНИЙ

Аннотация:

Работы американских экспертов в области исследований природы человеческого поведения, способности к адаптации, можно назвать одними из самых передовых. В последние годы набирает популярность изучение маркетинговых привычек представителей различных поколений. Данное исследование ставит целью анализ и соединение исследований интеграции с точки зрения психологии и маркетинга.

Ключевые слова:

адаптация и интеграция мигрантов, маркетинговые исследования, стратегии поведения.

Apanovich Maria Yu.

*Moscow State Institute for International Relations (MGIMO University),
pr. Vernadskogo, 76, Moscow, 119454, Russian Federation*

THEORY AND PRACTICE OF ADAPTATION AND INTEGRATION OF THE MIGRANTS IN THE USA AND THE MARKETING RESEARCH OF THE BEHAVIORAL DIFFERENCE BETWEEN GENERATIONS

Abstract:

The works of American experts in the study of the nature of human behavior, adaptability, can be called one of the most advanced. In recent years, the study of marketing habits of representatives of various generations is gaining popularity. This study aims to analyze and combine integration studies from the point of view of psychology and marketing.

Keywords:

adaptation and integration of migrants, behavioral strategies, marketing research.

Введение

В последние годы ученых и практиков привлекает изучение маркетинговых привычек представителей разных поколений. Данное исследование об адаптации и интеграции мигрантов в США в соотношении с маркетинговыми исследованиями различий в поведении представителей разных поколений ставит своей целью анализ и соединение исследований интеграции с точки зрения психологии и с точки зрения маркетинга. Исследование базируется на трехчастном подходе к теории. Речь пойдет о теории интеграции и адаптации мигрантов, кроме того, подход к исследованию поколений включает в себя два аспекта: 1) выявление поколений мигрантов (первое, второе и т. д.); 2) теорию различий между представителями разных ныне живущих поколений.

Феномен интеграции иммигрантов, также как и вовлеченность, и взаимодействие мигрантов между собой, являются составляющими единого процесса, который носит название миграция. Прежде всего рассмотрим модели, разработанные американскими исследователями Р. Парком, Э. Богардус и Р. Тафтом [Luman, 1968] в соотношении с возможностью их применения, затем неоклассические модели А. Потерса, Р. Румбауга и М. Зуу [Portes, 2007]. Интеграция

иммигрантов может быть достигнута с микросоциальной или макросоциальной точек зрения. С микросоциальной точки зрения интеграция относится к отдельным процессам (например, к разным путям), тогда как с макросоциальной точки зрения — к (совокупным) результатам, которые описывают связь между группами иммигрантов и группами коренного населения [Esser, 2004], которые дополняют друг друга, позволяя понять процессы интегрирования.

Теория и практика адаптации мигрантов

Первые попытки концептуализировать теории интеграции мигрантов появились в США в 1930-х годах, и с точки зрения социологии и психологии современные исследователи во многом отталкиваются от тезисов, сформулированных в те годы. Во многом ввиду того, что «пионерские» исследования проводились в Америке, в качестве кейса данной статьи выбраны также Соединенные Штаты. Разработки Р. Парка и Э. Богардус получили название «циклы взаимодействия рас» (подразумеваются поколения и представители различных групп и культур). Эти модели понимают интеграцию иммигрантов как типичную и линейную последовательность этапов межгрупповых взаимодействий, которая заканчивается полным поглощением группы иммигрантов. Самый известный цикл отношений с расами, вероятно, был выдвинут Робертом Парком, знаменитым социологом Чикагской школы. Чикагская школа была одним из мест проведения социологического исследования интеграции иммигрантов, будучи родной Уильяма Томаса и Флориана Знаниеки, Эрнеста У. Берджесса и Мильтона Гордона, чьи фундаментальные исследования оказали огромное влияние не только на изучение интеграции иммигрантов, но и на социологию как науку [Luman, 1968]. Выдающаяся роль Чикагской школы, которая возникла на базе Чикагского университета в США, также объясняет, почему на большую часть работы по интеграции так сильно влияет американский иммиграционный опыт XIX и начала XX в.

Работа представителей ранней Чикагской школы основывается на представлении о том, что в отношениях между группами преобладает конкуренция за отдельные ресурсы, такие как статус и социальные позиции в обществе, основанные на разделении труда. Хотя конкуренция не является единственной формой групповых взаимодействий, она рассматривается как главная движущая сила: «Четыре великих типа взаимодействия — конкуренция, конфликт, размещение и ассимиляция, конкуренция — это элементарная, универсальная и фундаментальная форма» [Bogardus, 1930]. Указанные четыре типа общих форм взаимодействий проявляются в виде этапов циклов отношений, которые выделяет Парк. *Первый этап* характеризуют контакты между иммигрантами и «автохтонной популяцией» (принимающим обществом). Данный этап отличается (дружеским) любопытством среди «автохтонной популяции». В то же время иммигранты стараются ориентироваться в новом обществе и искать удовлетворительные способы жизни. Это, однако, неизбежно ведет к конкуренции между иммигрантами и «автохтонным населением» на рынке труда и жилья. Конкуренция приводит к конфликту, *второму этапу*. Принимающее население готово позволить иммигрантам занимать только строго определенные позиции в социальной структуре, которые они сами считают неприемлемыми. Происходит возврат к новому витку конфликтности, так называемым «ценностным конфликтам», которые связаны с дискриминацией, потрясениями и даже расовой нетерпимостью. Далее следует длинный процесс адаптации. Он включает в себя отказ от односторонних претензий, сегрегацию жильцов, а иммигранты отступают в ниши рынка труда, не интересующие коренное население. Это приводит к этническому разделению труда и этнической стратификации. Принятие такой системы этнической стратификации и дифференциации является особенностью *третьего этапа*. На этом этапе общество и иммигранты принимают этническую дифференциацию и стратификацию как должное и легально устоявшееся. Однако со временем происходит диффузия, которая приводит к эрозии и исчезновению этнической системы стратификации и, в конечном итоге, к четвертой стадии ассимиляции [Luman, 1968].

Другой известный исследователь Рональд Тафт также исследовал англоговорящий кейс, а именно интеграцию мигрантов в Австралии и разработал общую модель ассимиляции, которая объясняет процессы изменения членства в группе. Большая разница между приведенными выше моделями и моделью, разработанной Тафтом, безусловно, заключается в фокусе исследования. В то время как циклы отношений расы фокусируются на групповых отношениях, социально-психологическая модель Тафта фокусируется на личности. Следует отметить, что Тафт понимает, что его модель не ограничивается объяснением интеграции иммигрантов, а, как общая модель, описывает процесс изменения членства в группе. *Первый этап* называется культурным обучением, описывающим приобретение культурных знаний группы, к которой хочет присоединиться человек. На данном этапе возможно уменьшить дистанцию между людьми в группе. Внутренний аспект процесса относится к предполагаемому знанию человека, внешний — к фактическим знаниям и навыкам. Внутренняя часть *второго этапа* относится к (благоприятному) отношению к членам новой группы, нормам и членству в этой группе, тогда как внешняя — к активному поиску взаимодействия с членами новой группы, участию и членству в этой группе.

После *третьего этапа* человек будет пытаться вести себя в соответствии с ожиданиями ролей новой группы, которые дифференцируются в соответствии с воспринимаемыми требованиями к ролям (внутренний аспект) и соответствия реальным требованиям к ролям (внешний аспект). На *четвертом и пятом этапах* новая группа принимает участника. Опять же следует подчеркнуть различие между внешним аспектом (фактическим принятием) и его внутренним эквивалентом (воспринимаемым признанием). На *шестом этапе* человек идентифицирует новую группу, которая становится его внутренним компонентом. Более того, человек воспринимается как неотъемлемая часть новой группы и общества в целом. *Седьмой (и последний) этап* описывает (воспринимаемое и фактическое) сближение норм с нормами новой группы и ее нового члена [Taft, 1953].

Если подвести промежуточный итог, то можно резюмировать, что американские исследователи в начале и середине XX в. выделили две модели ассимиляции применительно к американскому обществу [Berry et al., 1989]. Одной из них стала «интеграция меньшинства», когда малочисленная группа отказывается от своего культурного наследия и полностью принимает черты, свойственные большинству на основе его веры в свое превосходство. Второй стала модель «плавильного котла», где через процесс социального взаимодействия происходит слияние различных культурных групп, в результате чего появляется одна.

Современные, или неоклассические, подходы к адаптации и интеграции мигрантов подчеркивают сложность архитектуры иммиграционных поколений в США. Это представители различных возрастных групп, речь здесь может идти о межнациональных и межэтнических браках, союзах между представителями различных стран и различных социальных групп, что накладывает отпечаток на поведение их потомков. Например, при рассмотрении мигрантов первого поколения существуют фундаментальные различия между иммигрантами, которые приезжают в качестве детей (так называемое «поколение 1,5»), и теми, кто прибывает уже взрослым человеком, причем большая часть контраста объясняется преимуществами, которые появляются у детей, изучающих английский в американских школах. Аналогичным образом члены второго поколения с одним родителем, родившимся в США, и одним родителем, родившимся за границей, имеют различный опыт и часто демонстрируют благоприятные социально-экономические результаты по сравнению с их сверстниками с двумя родителями, родившимися за границей, и степень этих различий иногда зависит от того, отец или мать принадлежат ко второму поколению, родившемуся в США.

В проведенных Б. Дунканом и С. Трехо исследованиях подчеркивается, как социальная сложность, связанная с сообществами иммигрантов разных поколений, формирует расовую / этническую привязанность и идентификацию, а также то, как результат «истощения» может создать потенциально серьезные проблемы для отслеживания социально-экономического прогресса потомков последующих поколений иммигрантских групп США. Отдельными кейсами в работах выступают группы мексиканских американцев в нескольких поколениях. Для

сравнения используется выборка данных национального опроса мнения населения (CPS), когда эксперты сравнивали показатели интеграции детей, рожденных в семьях мигрантов, где оба родителя — мигранты, и в семьях, где один из родителей — мигрант мексиканского происхождения.

Проводилось сравнение объективных показателей мексиканского происхождения (в зависимости от стран рождения ребенка, его родителей, дедушек и бабушек) со стандартной субъективной мерой мексиканской идентификации (основанной на ответе на вопрос о латиноамериканском происхождении). В результате можно констатировать, что иммиграционные поколения оказываются довольно сложными, и эта сложность тесно связана с субъективной мексиканской идентификацией детей [Duncan, Trejo, 2016]. К примеру, только 17 % мексиканских детей третьего поколения имеют большинство дедушек и бабушек, родившихся в Мексике. Кроме того, дети третьего поколения практически уверены в том, что их идентифицируют как мексиканских, если в Мексике родились три или четыре бабушки и дедушки, тогда как показатели мексиканской идентификации упали до 79 % у детей с двумя бабушками и дедушками, родившимися в Мексике, и до 58 % у детей с одним коренным мексиканцем. Около 30 % мексиканских детей третьего поколения не идентифицируют себя с мексиканским происхождением и культурой при ответе на стандартные вопросы о латиноамериканской принадлежности, согласно исследованиям Дункана и Трехо, которые базируются на данных национальных опросов общественного мнения (2007, 2011, 2016). В частности, у молодежи третьего поколения мигрантов с мексиканской идентичностью (возраста 16 и 17 лет) выше на 25 % уровень ухода из школы в старших классах, что, как показывают выводы исследователей, связано с этнической идентичностью и предвзятым отношением к ней [Duncan, Trejo, 2016]. Аналогичным образом авторы исследуют азиатскую идентичность на примере трех поколений.

Вместе с тем современные исследования общества уделяют внимание теории поколений Н. Хоува и У. Штрауса, с точки зрения прогнозирования поведения представителей тех или иных поколений. Уже появились исследования, посвященные формированию трудового потенциала, покупательной способности и покупательному потенциалу представителей различных поколений [Гурова, Евдокимова, 2016]. Теория поколений Хоува и Штрауса дает историческую периодизацию поколений с начала XX в. и краткую общую характеристику свойств каждого из них. Идея во многом базируется на «конфликте поколений» и цикличности, имеет взаимосвязь с циклами экономики (спад и подъем), следовательно, в первую очередь интересна маркетологам. Однако в последнее время в американской литературе появляются в основном исследования, связанные с миграционной составляющей, и «наложение» классической теории поколений на различные миграционные поколения представляется новым, пока малоизученным направлением.

Основные результаты

Ввиду большого объема информации теория Хоува и Штрауса предполагает анализ шести живущих ныне поколений (начиная с начала прошлого века), одновременно с этим иммиграционный кейс США также сложен и многомерен для исследования: введены ограничения, а именно обзор характеристик последних десятилетий и анализ самого молодого поколения, поколения Зед (Z). К качеству частного кейса был выбран представитель второго поколения мигрантов из Индии, одновременно с этим представитель поколения Z, юноша, живущий в США [Pandit 2015]. Свои самоощущения, в том числе свое отношение к жизни в стране, своему статусу потомка мигрантов он выразил в опубликованной книге-размышлении («Мы поколение Зед») и на своем персонифицированном сайте (<http://wearegenz.com/>), также посвященном этой тематике.

Задача исследования состояла в соотнесении представленных тезисов: 1) с мироощущением мигрантов второго, третьего поколения в США, согласно методологии Дункана и Трехо, и 2) с ключевыми характеристиками поколения Z согласно американской теории Хоува

и Штрауса; в выявлении в пунктах 1) и 2) характеристик, которые превалируют или отличаются от стандартных показателей.

Основные тезисы исследования кейса В. Пандита:

- *communication* (коммуникация), высокий уровень коммуникабельности, что повышает социализацию и адаптацию к новым условиям и в новых обществах;
- *optimism* (оптимизм), уверенность в успехе и нацеленность на карьерные перспективы, которая делает представителей этого поколения более успешными, ради достижения цели они охотнее идут на компромисс;
- *tolerant* (толерантность), очень высокий уровень терпимости по сравнению с предыдущими поколениями относительно представителей других стран/ народов/ этносов/ культур/ религий и т. д., вместе с предыдущим пунктом снижает конфликтность;
- *I had no choice when I was born, I had what I received* (У меня было то, что я получил), ощущение своей исключительности, одновременно с этим подспудное желание самим делать выбор; если разбирать ситуацию с рождением (к которой относится фраза), то представитель данного поколения предпочел бы сам выбрать пол, место рождения, принадлежность к стране и т. д.;
- *connection with cultures* (связь с культурой), культурная идентичность остается значимой, в то время как о религиозной идентичности в данной книге вообще нет упоминания;
- *influence of social media*, влияние социальных медиа на жизнь и ее восприятие, данное поколение выросло в эпоху пост 9/11, т. е. ощущает незащищенность в общественных местах и потребность делиться своими переживаниями и эмоциями с чужими и незнакомыми людьми.

Здесь очевидно прослеживаются элементы характеристики поколения Z, при этом миграционная идентичность старательно нивелируется. В книге речь идет о том, что у автора не было возможности выбрать, кем родиться (с точки зрения этнической, расовой, религиозной принадлежности). В ряде моментов подчеркивается тезис толерантности и космополитичности как отдельной важной идентичности.

Заключение

В заключение следует отметить ограниченность возможностей исследования. Данный факт подчеркивался в исследованиях зарубежных авторов (Дункана, Эссера, Поттерса). Опросы общественного мнения, на которых базируются их исследования, не всегда имеют полномасштабный охват, и не всегда удавалось проследить историю вплоть до третьего поколения мигрантов. В качестве примера был проанализирован лишь один конкретный кейс, что пока не позволяет полностью подтвердить все выводы. Кроме того, интерес вызывает анализ предыдущих поколений, так называемого поколения миллениумов или поколения беби-бумеров. Данный анализ не вошел в материал текущего исследования. Анализ различных аспектов поколенческого поведения связан также с покупательной способностью и активностью на рынке труда.

Литература

- Гурова И. М., Евдокимова С. Ш. 2016. Теория поколений как инструмент анализа, формирования и развития трудового потенциала // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). Т. 7, № 3 (27). С. 150–159.
- Berry J. W., Kim U., Power S., Young M., Vujaki M. 1989. Acculturation attitudes in plural societies // *Applied Psychology* 38. P. 185–206.
- Bogardus E. S. 1930. A rare-relations cycle // *American Journal of Sociology*. Vol. 35, no. 4. P. 612–617.

- Duncan B., Trejo S.J. 2016. The Complexity of Immigrant Generations: Implications for Assessing the Socio-economic Integration of Hispanics and Asians // *ILR Review*. Vol. 70 (5). P. 1146–1175.
- Esser H. 2004. Does the “new” immigration require a “new” theory of integration // *International Migration Review*. Vol. 38, iss. 3. P. 1126–1159.
- Lyman S. M. 1968 The race cycle of Robert E. Park // *The Pacific Sociological Review*. Vol. 11, no. 1. P. 16–22.
- Pandit V. 2015. *We are generation Z: How Identity, Attitudes, and Perspectives are shaping our Future*. Dallas (Texas): Brown Books Publishing Group.
- Portes A. 2007. Migration, development and segmental assimilation: a conceptual review of the evidence // *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*. Vol. 610, iss. 1. P. 73–97.
- Taft R. 1953. The shared frame of reference concept applied to the assimilation of immigrants // *Human Relations*. Vol. 6, iss. 1. P. 45–55.

References

- Berry J.W., Kim U., Power S., Young M., Bujaki M. 1989. Acculturation attitudes in plural societies. *Applied Psychology* 38, pp. 185–206.
- Bogardus E. S. 1930. A rare-relations cycle. *American Journal of Sociology*, vol. 35, no. 4, pp. 612–617.
- Duncan B., Trejo S.J. 2016. The Complexity of Immigrant Generations: Implications for Assessing the Socioeconomic Integration of Hispanics and Asians. *ILR Review*, vol. 70 (5), pp. 1146–1175.
- Esser H. 2004. Does the “new” immigration require a “new” theory of integration *International Migration Review*, vol. 38, iss. 3, pp. 1126–1159.
- Gurova I.M., Evdokimova S.Sh. 2016. Teoriia pokolenii kak instrument analiza, formirovaniia i razvitiia trudovogo potenciala. *MIR (Modernizaciya. Innovacii. Razvitie)*, vol. 7, no. 3 (27), pp. 150–159.
- Lyman S. M. 1968 The race cycle of Robert E. Park. *The Pacific Sociological Review*, vol. 11, no. 1, pp. 16–22.
- Pandit V. 2015. *We are generation Z: How Identity, Attitudes, and Perspectives are shaping our Future*. Dallas (Texas), Brown Books Publishing Group.
- Portes A. 2007. Migration, development and segmental assimilation: a conceptual review of the evidence. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 610, iss. 1, pp. 73–97.
- Taft R. 1953. The shared frame of reference concept applied to the assimilation of immigrants. *Human Relations*, vol. 6, iss. 1, pp. 45–55.

Киреев Е. Ю.

*Институт социально-политических исследований Российской Академии наук (ИСПИ РАН),
Российская Федерация, 119333, Москва, ул. Фотиевой, 6, к.1*

МИГРАНТЫ ИЗ ГОСУДАРСТВ — ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В МОСКВЕ: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Аннотация:

На основе проведенных исследований показано, что особенностями экономического поведения мигрантов из государств — членов ЕАЭС в Москве являются нацеленность на материальное обеспечение своих семей, готовность много работать и жертвовать свободным временем и досугом, чтобы обеспечить высокий уровень жизни и покупательную способность. Основные проблемы, связанные с адаптацией на московском рынке труда, для мигрантов из государств — членов ЕАЭС — это проблемы с поиском жилья и трудности в получении работы, неудовлетворительные условия для переквалификации и профессионального роста, сложности с оформлением детей в детские сады, затрудненный доступ к образовательным и медицинским услугам, низкое доверие к институтам поддержки, дискриминация. Как показывают проведенные исследования, мигранты из Киргизии представляют наиболее проблемную группу с точки зрения адаптации на московском рынке труда.

Ключевые слова:

Евразийский экономический союз, мигранты, рынок труда, социальная адаптация, экономическое поведение.

Kireev Egor Y.

*Institute of Social and Political Studies of Russian Academy of Sciences,
6-1, ul. Fotievoj, Moscow, 119333, Russian Federation*

IMMIGRANTS FROM THE MEMBER STATES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION IN MOSCOW: ECONOMIC BEHAVIOR AND PROBLEMS OF ADAPTATION IN THE LABOUR MARKET

Abstract:

The paper shows that the specific features of the economic behavior of migrants from the EEU member states to Moscow are focused on material support for their families, readiness to work hard and to sacrifice free time and leisure to ensure a high standard of living and purchasing power. The main problems of such workers adaptation in the Moscow labor market are associated with finding housing and difficulties in obtaining work, unsatisfactory conditions for retraining and professional growth, poor access to educational and medical services, low confidence in support institutions, prejudice on the part of Muscovites. As the studies show, immigrants from Kyrgyzstan represent the most problematic group from the point of view of adaptation in the Moscow labor market.

Keywords:

economic behavior, Eurasian Economic Union, immigrants, labor market, social adaptation.

Введение

Столичный мегаполис выступает в качестве центра притяжения профессиональных устремлений не только жителей регионов России, но и граждан соседних государств. При этом гражданам большинства стран, желающим трудоустроиться в России, приходится сталкиваться

с определенными барьерами в виде наличия квот на работников-иностранцев в определенных сферах деятельности, и не только. В этом контексте отличительными особенностями положения граждан государств — членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) на московском рынке труда являются практически идентичные с российскими гражданами возможности трудоустройства, нет необходимости в оформлении патента, обязанности вставать на миграционный учет и сдавать специальные экзамены. Документы об образовании чаще всего признаются, а срок временного пребывания ограничивается только трудовым договором с работодателем [Договор о Евразийском экономическом союзе].

Подобные инициативы создают благоприятную миграционную среду для трудовой миграции в Россию, а столичный мегаполис становится точкой притяжения для рабочей силы из государств — членов ЕАЭС. Этому способствует и наличие свободных вакансий, число которых в Москве за последний год увеличилось [Число вакансий в Москве...]. В настоящее время стратегия трудовой мобильности мигрантов из стран ЕАЭС связана с реальными потребностями московского рынка труда и условиями свободного движения рабочей силы, зафиксированными в соответствующих нормативных документах [Трудовая миграция..., 2016].

Миграцию люди так или иначе связывают с улучшением своего уровня и качества жизни, а оправдание надежд, возложенных на миграцию, выступает одним из важнейших факторов успешной интеграции в принимающее общество, поэтому вопросы социальной адаптации мигрантов на рынке труда Москвы приобретают ключевое значение. Неадекватная адаптация трудовых мигрантов под воздействием негативных факторов наносит вред самим мигрантам, принимающему обществу и ведет к нарушению взаимодействия человека и среды [Osadchaya, 2018].

Методология

В данной статье использованы результаты следующих исследований, проведенных в ИСПИ РАН, в том числе с участием автора:

1. *Исследование «Образ жизни мигрантов из государств — членов ЕАЭС в Москве».* Опрос — личное формализованное интервью по 100 мигрантов из каждого государства — члена Евразийского экономического союза, проведен ИСПИ РАН в июне 2016 г. по Гранту РФФИ (проект № 16-03-0084, руководитель проекта Г. И. Осадчая). Отбор респондентов осуществлялся методом снежного кома по одному признаку: мигранты из Армении, Беларуси, Казахстана и Кыргызстана, прибывшие в Москву после 2000 г.

2. *Исследование «Межэтнические отношения граждан государств — членов Евразийского экономического союза»* (руководители Г. И. Осадчая, Т. Н. Юдина). Опрос — структурированное интервью (по 130 мигрантов из каждого государства — члена Евразийского экономического союза) с трудовыми мигрантами из Армении, Белоруссии, Казахстана и Кыргызстана, которые переехали в Москву после 2000 г. и прожили в Москве больше одного месяца, был проведен ИСПИ РАН в 2018 г. Отбор респондентов осуществлялся методом снежного кома по одному признаку: мигранты из Армении, Белоруссии, Казахстана и Кыргызстана, прибывшие в Москву после 2000 г.

Основные результаты

Как показывают наши исследования, в основном мигранты из государств — членов Евразийского экономического союза в московском мегаполисе пребывают в возрасте до 40 лет, чаще мужчины. Мигранты из Армении и Белоруссии, находящиеся в Москве, обладают более высоким уровнем образования, нежели мигранты из Казахстана и Киргизии. Так, среди них большая часть имеет высшее образование (41,5 и 46,2 % соответственно). Миграция из Казахстана и Киргизии скорее представлена людьми со средним специальным образованием. Примеча-

тельно, что довольно высокая доля мигрантов из данных стран имеет только общее среднее образование (26,2 %).

Причины, по которым мигранты приняли решение переехать в Москву, разнятся. Для мигрантов из Армении основной мотивацией на переезд послужили отсутствие перспектив в жизни (28,5 %) и отсутствие работы (25,4 %), а также низкие заработки (27,7 %). Эти причины заставили приехать в Москву и мигрантов из Казахстана. Представители Республики Беларусь при наличии рабочих мест в стране исхода приняли решение о переезде в основном из-за отсутствия дальнейших перспектив (36,2 %) и низких заработков (35,4 %). Для мигрантов из Киргизии доминирующим выталкивающим фактором стала проблема низких заработков (43,1 %), которая ощущается ими острее, нежели мигрантами из других стран — участников евразийской интеграции.

Несмотря на то, что в целом мигранты, представленные на рынке труда Москвы, являются городскими жителями и прибыли в столичный мегаполис в основном из городов, необходимо отметить, что среди мигрантов из Киргизии значительно выше доля представителей средних городов (34,6 %) и деревенских жителей (21,5 %), и очень низка доля представителей больших городов (8,5 %).

Стоит отметить также, что более половины мигрантов из Беларуси, приехавших в Москву, не состоят в браке (54,6 %). Среди других категорий мигрантов доля состоящих и не состоящих в браке примерно равна. Среди мигрантов из Киргизии больше людей, находящихся в брачных отношениях (45,4 %). Несмотря на семейный статус, мигранты чаще пребывают в столице одни. Встречаются категории мигрантов, приехавших в Москву с супругом (супругой), либо с супругой (супругом) и детьми. Наибольшая доля таких мигрантов зафиксирована среди представителей Киргизии (17,7 и 13,1 %) и Казахстана (16,2 и 13,1 %).

Как правило, из числа респондентов дольше всего в Москве пребывают мигранты из Армении (от четырех и более лет). В целом сходное время пребывания демонстрируют мигранты из Беларуси. Мигранты из Казахстана находятся на московском рынке труда в среднем от двух до трех лет. Менее всего по временному признаку пребывают в Москве мигранты из Киргизии, в среднем от одного до двух лет.

В основном в Москве мигранты проживают в арендованной комнате или квартире. Практически четверть мигрантов из Киргизии вынуждены проживать в общежитиях, либо у друзей и родственников (23,8 и 23,1 % соответственно). Более половины респондентов из Казахстана и Киргизии оценивают свои жилищные условия только как удовлетворительные (54,6 и 50,8 % соответственно). Высокая доля мигрантов из Киргизии считает свои жилищные условия неприемлемыми (22,3 %). Мигранты из Беларуси и Армении в основном оценивают свои жилищные условия как хорошие и удовлетворительные.

Если говорить о владении языком, то мигранты из стран интеграционного объединения не испытывают сложностей с изъяснением на русском языке. Вместе с тем среди мигрантов из Киргизии достаточно большое количество респондентов отмечают плохое владение русским языком (20 %), и лишь 13,1 % из этой целевой группы знают его очень хорошо.

Большинство респондентов демонстрируют траектории горизонтальной профессионально-отраслевой мобильности, т.е. работают в основном в тех же сферах, что и в странах исхода, — торговле, строительстве, на транспорте, замещая наименее востребованные жителями столичного мегаполиса вакансии. В этом контексте примечательно, что мигранты из Казахстана с переездом в Москву чаще перемещаются в сферу торговли из других отраслей (18,5 % в стране исхода и 31,5 % в Москве). Похожие тенденции характерны и для мигрантов из других государств. Торговая сфера видится мигрантами как наиболее привлекательная и стоящая приложения усилий (см. табл. 1).

Динамика приложения профессиональных знаний мигрантов из государств-членов ЕАЭС в столичном мегаполисе указывает на ряд тенденций. Так, например, за два последних года значительно сократилась доля мигрантов из Белоруссии (с 32,9 до 17,7 %), занятых в торговле, за счет увеличения доли в строительстве (с 13,7 до 21,5 %). В сфере здравоохранения видимо снизилась доля мигрантов из Армении (с 18,3 до 8,5 %). Среди мигрантов из Казахстана увели-

чило число занятых в сферах промышленности (с 6,8 до 12,3 %) и образования (с 3,4 до 10 %). Среди мигрантов из Киргизии немного сократилась доля занятых в строительстве (с 21,3 до 17,7 %) и увеличилась доля занятых в сфере транспортных услуг (с 9,3 до 14,6 %) (см. табл. 2).

Таблица 1

Сфера приложения профессиональных знаний мигрантов из Армении, Белоруссии, Казахстана и Кыргызстана в стране исхода и в Москве (% от ответивших)

Сфера занятости	Мигранты							
	из Армении		из Белоруссии		из Казахстана		из Киргизии	
	в своей стране	в Москве	в своей стране	в Москве	в своей стране	в Москве	в своей стране	в Москве
Промышленность	6,9	6,2	13,1	11,5	12,3	12,3	6,9	9,2
Строительство	10	10,8	16,9	21,5	10,8	13,8	14,6	17,7
Транспорт	7,7	9,2	13,8	16,2	12,3	10,8	12,3	14,6
Сельское хозяйство	6,2	4,6	10,0	3,8	9,2	2,3	13,1	6,9
Торговля	31,5	37,7	13,8	17,7	18,5	31,5	25,4	33,1
Образование	7,7	8,5	13,1	10,8	10,8	10	3,8	2,3
Здравоохранение	10,8	8,5	6,9	7,7	7,7	6,9	10,8	8,5
Другое	6,2	14,6	6,2	10,8	4,6	12,3	3,8	7,7
Нет профессионального опыта	13,1	–	6,2	–	13,8	–	9,2	–

Таблица 2

Сфера приложения профессиональных знаний мигрантов из Армении, Белоруссии, Казахстана и Кыргызстана в стране исхода и в Москве (% от ответивших, по годам)

Сфера занятости	Мигранты							
	из Армении		из Белоруссии		из Казахстана		из Киргизии	
	2016	2018	2016	2018	2016	2018	2016	2018
Промышленность	6,1	6,2	9,6	11,5	6,8	12,3	9,3	9,2
Строительство	11	10,8	13,7	21,5	18,2	13,8	21,3	17,7
Транспорт	8,5	9,2	16,4	16,2	11,4	10,8	9,3	14,6
Сельское хозяйство	1,2	4,6	4,1	3,8	1,1	2,3	6,7	6,9
Торговля	39	37,7	32,9	17,7	37,5	31,5	33,3	33,1
Образование	6,1	8,5	5,5	10,8	3,4	10	2,7	2,3
Здравоохранение	18,3	8,5	9,6	7,7	8,0	6,9	9,3	8,5
Другое	9,8	14,6	8,2	10,8	13,6	12,3	8,0	7,7

Совпадение сфер приложения профессиональных знаний в стране исхода и в Москве подтверждается тем, что подавляющее большинство мигрантов считает, что выполняемая ими трудовая деятельность соответствует их знаниям, способностям и возможностям. В целом демонстрация меньшей адаптированности характерна для мигрантов из Казахстана и Киргизии. Так, 15,4 % мигрантов из Казахстана и 16,9 % из Киргизии отмечают несоответствие выполняемой трудовой деятельности их квалификации (ответ «в основном нет» + «нет») (см. рис. 1).

В основном государства — члены ЕАЭС являются источником квалифицированной рабочей силы. Примерно четверть респондентов из Армении и Беларуси являются руководителями высшего и среднего уровней. Наиболее высокая доля неквалифицированных работников наблюдается среди мигрантов из Киргизии (38,5 %) (см. рис. 2).

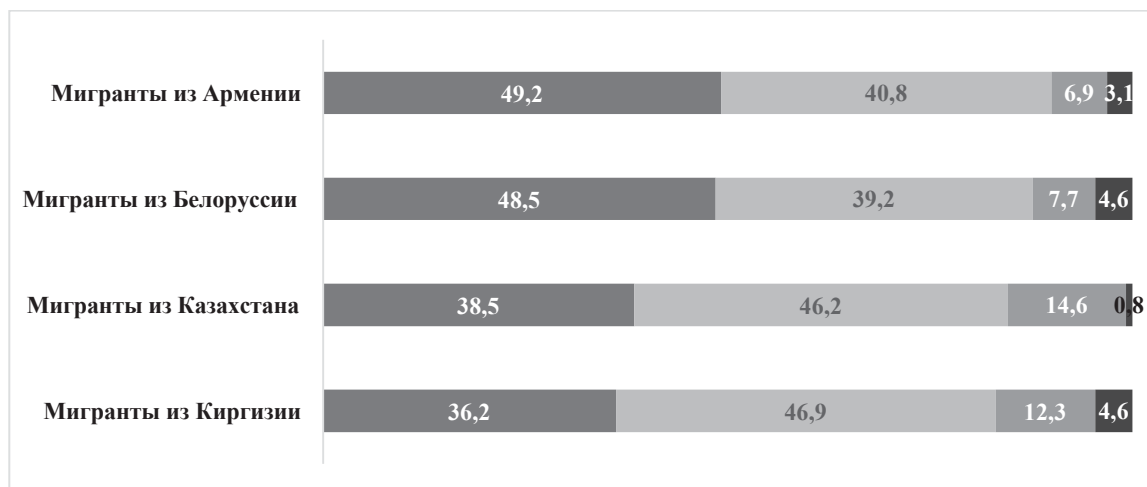


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «Считаете ли Вы, что Ваша работа соответствует Вашим знаниям, способностям и возможностям?» (% от числа ответивших)



Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Какую должность Вы занимаете?» (% от числа ответивших)

В основном мигранты удовлетворены тем, как оплачивается их труд. В большей степени оплатой труда удовлетворены мигранты из Беларуси (88 %, ответ «да» + «в основном да»). Среди данной группы также зафиксирована наибольшая доля респондентов, которые полностью довольны своим заработком (38,5 %). Схожая ситуация наблюдается среди мигрантов из Армении. Меньшую удовлетворенность оплатой труда демонстрируют мигранты из Казахстана и Киргизии. В этих группах мигрантов также наиболее высока доля не довольных уровнем своего заработка мигрантов (19,3 % респондентов из Казахстана и 23,8 % мигрантов Киргизии, ответ «в основном нет» + «нет») (см. рис. 3).

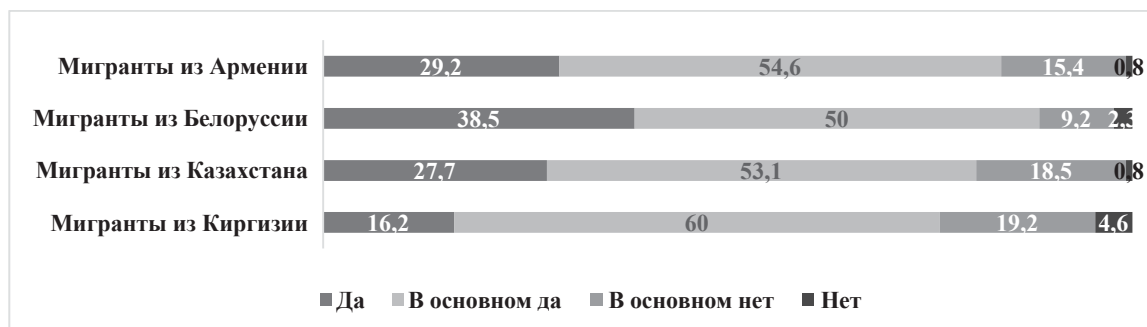


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «Считаете ли Вы, что Ваша работа хорошо оплачивается?» (% от числа ответивших)

Подавляющее число респондентов из Беларуси и Армении демонстрируют высокий уровень удовлетворенности содержанием своего труда. Мигранты из Казахстана демонстрируют средние показатели удовлетворенности. Необходимо особо отметить, что среди мигрантов из Киргизии наше исследование зафиксировало наиболее высокую долю тех, кто не доволен характером своего труда (29,1 %) (см. рис. 4).

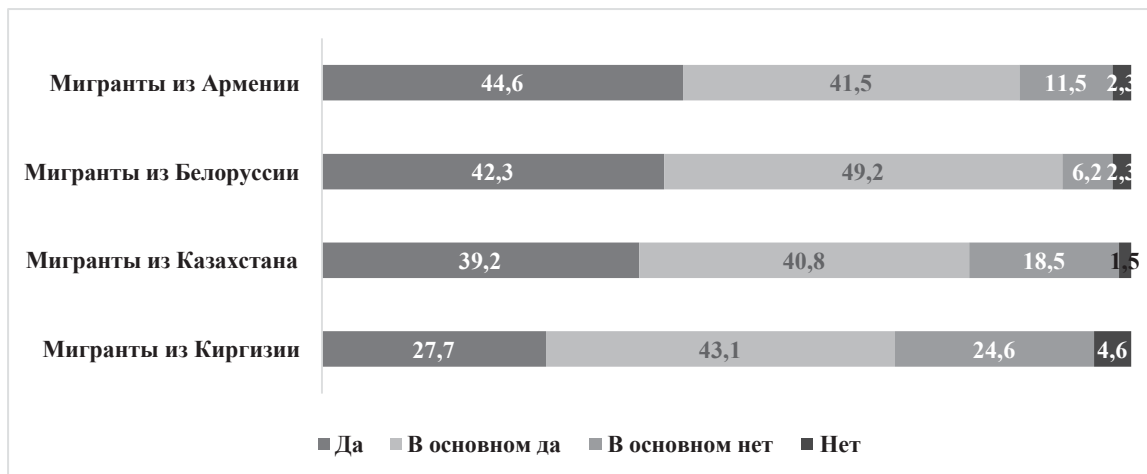


Рис. 4. Распределение ответов на вопрос: «Считаете ли Вы, что Ваша работа в целом удовлетворяет Вас?» (% от числа ответивших)

Неблагополучное положение мигрантов из Киргизии сравнительно с другими группами мигрантов из государств — членов ЕАЭС на московском рынке труда проявляется и в оценках ими условий для повышения квалификации и профессионального роста. Так, например, 46,9 % респондентов оценивают данные возможности как удовлетворительные и 21,5 % респондентов — как плохие, что значительно превышает долю отрицательных оценок среди мигрантов из других групп. Неоднозначно оценивают возможности для повышения квалификации и профессионального роста мигранты из Казахстана (40 % респондентов оценивают данные условия как «хорошие» и 43,8 % как «удовлетворительные») и Армении (44,6 % и 37,7 % соответственно). В большей степени позитивно оценивают возможности для карьерного роста мигранты из Беларуси, более половины опрошенных респондентов (54,6 %) оценили их как «хорошие», что выделяет эту группу мигрантов как наиболее адаптированную на московском рынке труда (см. рис. 5).

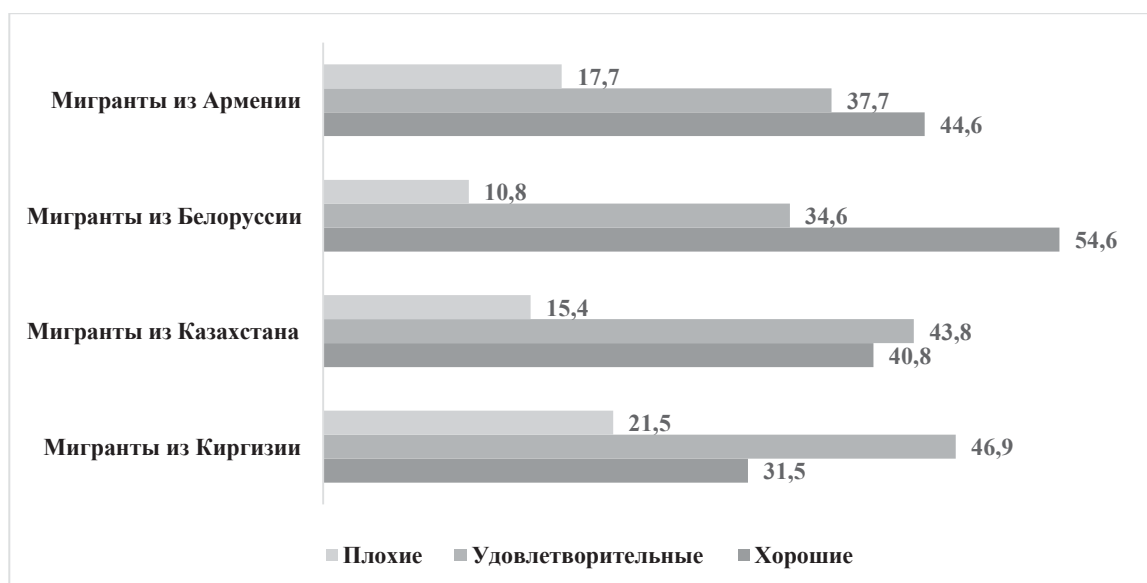


Рис. 5. Оценка условий для повышения квалификации, профессионального роста (% от числа ответивших)

В целом респонденты из всех целевых групп указывают на хорошие отношения с непосредственным руководством на рабочем месте, доля подобных респондентов превышает половину опрошенных по всем группам мигрантов, за исключением мигрантов из Киргизии, среди которых отношения с руководством как хорошие оценивают только 47,7 % респондентов (см. рис. 6).

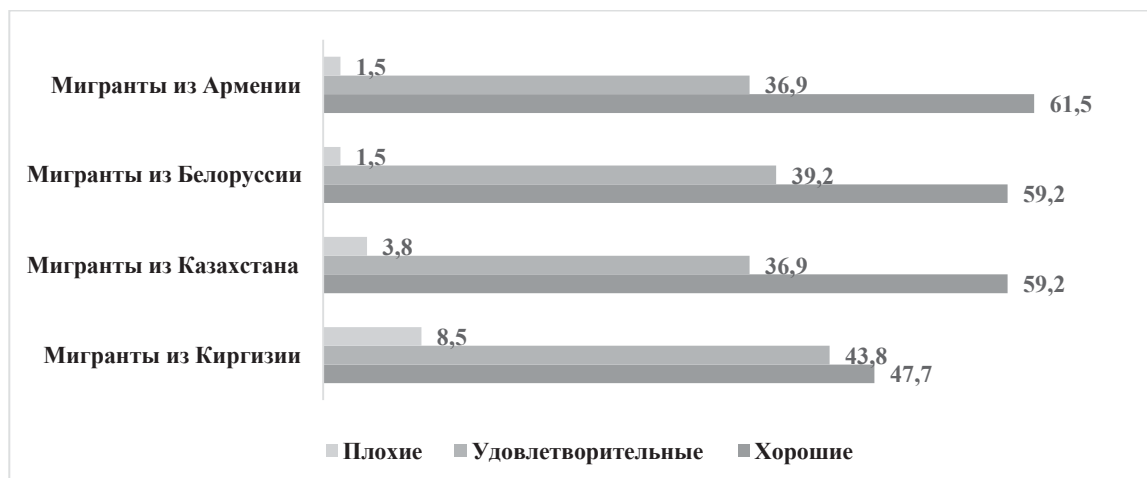


Рис. 6. Отношения с непосредственными руководителями (% от числа ответивших)

Все без исключения мигранты в большинстве своем указывают на хорошие отношения с коллегами и товарищами по работе. Примечательно, что среди мигрантов из Белоруссии никто не оценил свои отношения с коллегами по работе как плохие (см. рис. 7).

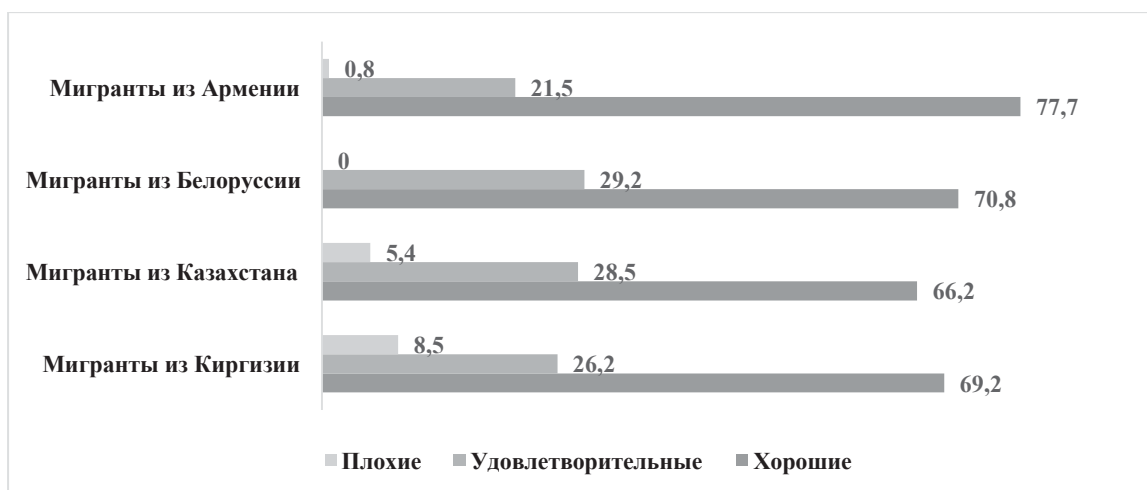


Рис. 7. Отношения с коллегами, товарищами по работе (% от числа ответивших)

Оправдывая свой приезд в Москву, большинство мигрантов из государств — членов Евразийского экономического союза демонстрируют наличие возможности отправлять часть денежных средств из своих доходов в страны исхода. Большую возможность отправки средств домой имеют мигранты из Армении (77,7 %), меньшую — мигранты из Казахстана (64,6 %) (см. рис. 8).

Практически все мигранты демонстрируют установки на трудовую активность, готовы обеспечивать себя и свои семьи, а также много работать и зарабатывать (см. рис. 9).

Говоря о проблемах адаптации, необходимо отметить, что, как показали результаты наших исследований, практически половина респондентов указывает на проблемы с жильем, еще около 1/3 мигрантов из стран ЕАЭС отмечают трудности в получении работы. Проблемы с получением медицинских и социальных услуг являются актуальными для 22,5 % респондентов.

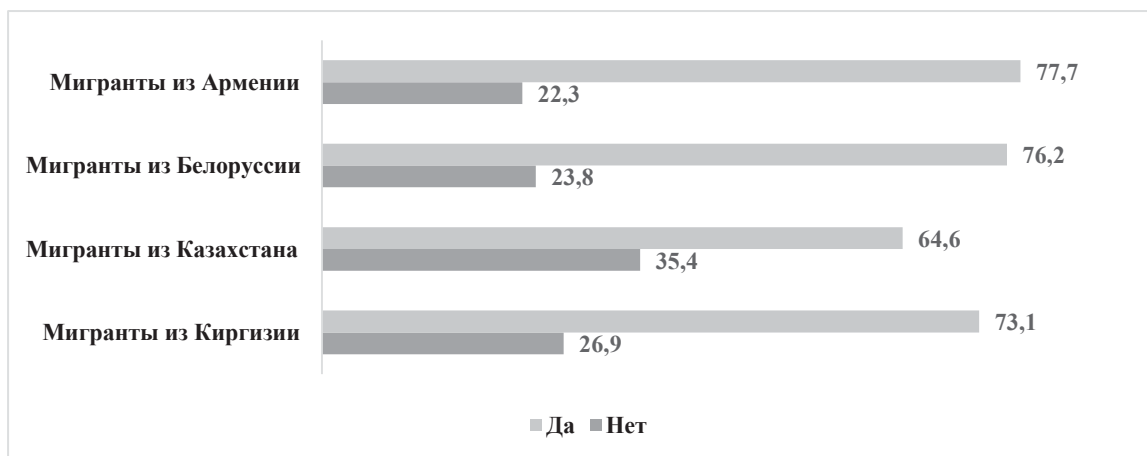


Рис. 8. Распределение ответов на вопрос: «Можете ли Вы посылать деньги семье, родственникам и друзьям в Армению / Беларусь, Казахстан / Кыргызстан?» (% от числа ответивших)



Рис. 9. Распределение ответов на вопрос: «Какое из приведенных ниже высказываний наиболее точно отражает Ваше представление о соотношении работы и досуга?» (% от числа ответивших)

тов. Примечательно, что получение медицинских услуг представляет собой большую проблему для мигрантов, нежели получение социальных услуг, либо их доступность.

На проблемы дискриминационного характера указывают 21,6 % респондентов, у 15,7 % мигрантов это проявляется в контексте с негативными стереотипами и предубеждениями со стороны окружающих людей, а еще у 5,9 % — в дискриминационном поведении властей, включая полицию (см. рис. 10).

Стоит отметить, что мигрантам из Казахстана и Киргизии чаще других приходится сталкиваться с дискриминацией по этническому и национальному признаку (ответ «да» — 48,1 и 45,5 % соответственно), в то время как подавляющее большинство мигрантов из Беларуси и большинство мигрантов из Армении с данным явлением не сталкивались (ответ «нет» — 60,9 и 81,8 % соответственно).

Как показали результаты исследований, знание языка принимающей стороны является важным фактором, снижающим риск стать объектом дискриминации. Так, среди мигрантов из Казахстана и Киргизии, хорошо владеющих русским языком, с проявлениями дискриминации приходилось сталкиваться 34,8 и 32 % респондентов соответственно, в то время как



Рис. 10. Распределение ответов на вопрос: «С какими проблемами Вы столкнулись в России?» (% от числа ответивших)

мигрантам из тех же стран, плохо владеющим русским языком, с подобными проявлениями приходилось сталкиваться практически в 2 раза чаще, с ними столкнулись 61,1 и 57,9 % соответственно.

Предполагается, что в принимающем обществе социальные проблемы мигрантов, призвана решать система государственных, коммерческих и некоммерческих, а также конфессиональных организаций. Пока же институциональный уровень пользуется низким уровнем доверия среди мигрантов. В случае возникновения проблем большинство мигрантов обращаются к соотечественникам либо к местным жителям, которых уже знают (56,6 и 53,6 %, соответственно). В государственные социальные службы и к местным властям обращаются 39,5 % респондентов. Институты гражданского общества и конфессиональные организации в меньшей степени рассматриваются мигрантами как организации, которые могут способствовать разрешению проблем. В диаспоральные организации обращаются лишь 11,6 % мигрантов, а в НКО — 6,6 % (см. рис. 3).

В целом мигранты оценивают уровень своей материальной обеспеченности как хороший и удовлетворительный. В большей степени удовлетворены уровнем своей материальной обеспеченности мигранты из Армении и Беларуси. Мигранты из Казахстана и Киргизии, скорее, оценивают свое материальное положение как удовлетворительное.

Большинство мигрантов из стран интеграционного объединения оценивают свое состояние здоровья как хорошее и имеют постоянный или временный полис медицинского страхования. Доля мигрантов, оценивающих состояние своего здоровья как удовлетворительное, выше среди представителей мигрантов из Киргизии.

Свои возможности для проведения отпуска мигранты оценивают как хорошие и удовлетворительные. Больше возможностей для проведения отпуска имеют мигранты из Армении и Беларуси. Респонденты из Армении и Беларуси в целом высоко оценивают возможности для проведения свободного времени, мигрантам из Казахстана и Киргизии данные возможности представляются как хорошие и удовлетворительные. Среди мигрантов из Киргизии высока доля тех, кто оценивает их как плохие (31,5 %).

Примечательно, что мигранты, находясь в столичном мегаполисе, испытывают общие для москвичей проблемы. Так, возможности для определения детей в детский сад оцениваются респондентами как удовлетворительные и даже плохие, что особенно чувствительно для мигрантов из Киргизии и Казахстана, где 31,5 % и 21,5 % респондентов оценивают эти возможности отрицательно. Практически зеркальная картина наблюдается применительно к возможности получения образования детьми и внуками. В то же время возможности для занятий физической культурой и спортом оцениваются респондентами скорее как хорошие, с небольшой тенденцией к более низким оценкам среди мигрантов из Казахстана и Киргизии (см. табл. 3).

Таблица 3

Оценка мигрантами условий их жизни (% от числа ответивших)

Возможности для	Мигранты											
	из Армении			из Белоруссии			из Казахстана			из Киргизии		
	Хорошие	Удовлетворительные	Плохие	Хорошие	Удовлетворительные	Плохие	Хорошие	Удовлетворительные	Плохие	Хорошие	Удовлетворительные	Плохие
проведения отпуска, каникул	46,9	43,1	10	45,4	46,2	8,5	26,9	53,8	19,2	23,8	44,6	31,5
проведения свободного времени	56,2	39,2	4,6	56,2	37,7	6,2	43,1	43,1	13,8	36,2	47,7	13,2
определения детей (внуков) в ясли, сад	36,2	46,2	17,7	37,7	47,7	14,6	30	48,5	21,5	22,3	46,2	31,5
обучения, образования детей (внуков)	39,2	45,4	15,4	42,3	42,3	15,4	32,3	46,2	21,5	23,1	45,4	31,5
занятий физической культурой и спортом	67,7	29,2	3,1	70	25,4	4,6	55,4	36,9	7,7	45,4	40	14,6

В целом мигранты считают, что их жизнь складывается в Москве хорошо. Мигранты из Киргизии считают ее скорее удовлетворительной. В оценке жизненных перспектив преобладает оптимистический настрой. Более половины мигрантов в каждой целевой группе, за исключением мигрантов из Киргизии, оценивают свои жизненные шансы как хорошие. Для мигрантов из Киргизии жизненные перспективы выглядят удовлетворительными.

Возвратные настроения мигрантов характеризуются желанием остаться в Москве. Планирует вернуться на родину около четверти респондентов из Армении, Беларуси и Казахстана. Мигранты из Киргизии воспринимают столичный мегаполис, скорее, как временное место пребывания, и 43,8 % респондентов имеют интенции к возвращению в страну исхода (рис. 11).



Рис. 11. Распределение ответов на вопрос: «Планируете ли Вы вернуться в страну, из которой приехали?» (% от числа ответивших)

Заключение

Таким образом, большинство мигрантов из стран ЕАЭС на московском рынке труда демонстрируют траектории горизонтальной профессионально-отраслевой мобильности, т. е. в основном работают в тех же сферах, что и в странах исхода. Подавляющее большинство мигрантов считает, что выполняемая ими трудовая деятельность соответствует их знаниям, способностям и возможностям. Практически все мигранты декларируют готовность обеспечивать себя и свои семьи, а также много работать и зарабатывать. В целом мигранты оценивают уровень своей материальной обеспеченности как хороший и удовлетворительный, имеют возможность отправлять часть денежных средств из своих доходов в страны исхода.

Основными проблемами, связанными с адаптацией на московском рынке труда, для мигрантов из государств — членов Евразийского экономического союза являются проблемы с поиском жилья и трудности в получении работы, неудовлетворительные условия для переквалификации и профессионального роста, сложности с оформлением детей в детские сады, затрудненный доступ к образовательным и медицинским услугам, низкое институциональное доверие, дискриминация.

Мигранты из Киргизии видятся как наиболее проблемная группа с точки зрения адаптации на московском рынке труда. Наиболее адаптированы к Московскому рынку труда мигранты из Армении и Республики Беларусь.

Литература

- Договор о Евразийском экономическом союзе. 29.05.2014. (ред. от 08.05.2015, с изм. от 12.08.2017). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170264/ (дата обращения: 28.09.2018).
- Трудовая миграция и социальное обеспечение трудящихся в евразийском экономическом союзе. 2016. М.: ЕЭК.
- Число вакансий в Москве более чем в четыре раза превышает количество зарегистрированных в службе занятости. <https://www.mos.ru/news/item/38783073/> (дата обращения: 28.09.2018).
- Osadchaya G. I. 2018. The adaptation of the labour migrants from the EEU member states in Moscow // Power, Violence and Justice: Reflections, Responses and Responsibilities. View from Russia: Collected papers XIX ISA World Congress of Sociology Power, Violence and Justice: Reflections, Responses and Responsibilities (Toronto, Canada, July 15-21, 2018) / editor-in-Chief V. Mansurov. M.: RSS; FCTAS RAS. P. 293–303.

References

- Chislo vakansii v Moskve bolee chem v chetyre raza prevyshaet kolichestvo zaregistrirovannykh v sluzhbe zaniatosti.* <https://www.mos.ru/news/item/38783073/> (accessed 28.09.2018).
- Dogovor o Evraziiskom ekonomicheskom soyuze.* 29.05.2014. (red. ot 08.05.2015, s izm. ot 12.08.2017). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170264/ (accessed 28.09.2018).
- Osadchaya G. I. 2018. The adaptation of the labour migrants from the EEU member states in Moscow. *Power, Violence and Justice: Reflections, Responses and Responsibilities. View from Russia. Collected papers XIX ISA World Congress of Sociology Power, Violence and Justice: Reflections, Responses and Responsibilities (Toronto, Canada, July 15–21, 2018)* / Editor-in-Chief V. Mansurov. M., RSS; FCTAS RAS, pp. 293–303.
- Trudovaia migraciia i social'noe obespechenie trudiashchihsia v evraziiskom ekonomicheskom soyuze.* 2016. М.: ЕЭК.

HOUSING CONDITIONS OF LABOR MIGRANTS AND HOUSING MARKET IN THE RUSSIAN CITIES

Abstract:

Based on the results of the original sociological survey conducted in 25 cities of Russia from June 2017 to March 2018 by the author, this paper focuses on the housing problems of labor immigrants in Russia, and argues the improvement of housing conditions for labor immigrants and the creation of more open housing market in Russia with the respect to raise labor productivity.

Keywords:

housing, immigrant, informality, multi-layered structure, rental housing market, Russia.

Introduction

We aim to catch the concrete living conditions for labour immigrant into Russia from outside of Russia. For this purpose, we originally did questionnaire survey about immigrant's housing, job, life and problems in Russia and collected 1003 respondents in the total 25 cities all around of Russia. Our amount of respondents are large scale of previous researches. In the previous literature in the field of housing economics and migration research, immigrants' living conditions in Russia have not much discussed than other countries, for example, USA, Australia, and Europe. In Asian countries, international organization for development such as World Bank etc. have discussed them on the point of human rights and poverty problem. However, in Russia many of them discussed the segregation of immigration in the point of urban administration view. Our purpose is to argue the improvement in the view of labor productivity. In this research, we introduce some of our first results by our questionnaire survey.

In this paper, we introduce one of our unique research aspect that it is the relation between immigrants' housing and Russian regional housing market. Russia is one of countries in the world, which accept many labor migrants. Labor migrant's demographic movement would create to a considerable degree the volume of housing demand — especially rental housing demand in Russia. We try to approach the fundamental drives of Russian housing market from the bottom or origin of market.

Literature review

The previous literature have argued the relation between immigrants' inflow and housing price or rental fee — giving a pressure downward or upward. Some of them discuss that the ethnic and cultural conflict etc. among immigrants settlement bring downward housing price in the high density district of immigrants [Ashkenazi, Vekshtein, 2009; Demintseva, 2014, 2017; Vendina, 2004, 2005; Zaionchkovskaya et al., 2009]. Increasing of immigrant from central Asia and Caucasian reflected the housing price level of their residential districts in Moscow. They had researched the case of Moscow city. In some geographer and demographer's previous literature [Vendina, 2004, 2005; Zaionchikovskaya et al., 2009; Fedotenkov, Mikolajun, 2013; Limonov, Nesena, 2016], they researched the urban space pattern of immigrant labor settlement and their life culture, where do they live in Moscow. Especially since 90's increasing immigrant inflow into Moscow have brought some phenomenon of urban Moscow: 1) the downward pressure of housing price in some districts of Moscow, 2) the urban agglomeration

The study was supported by JSPS KAKENHI, Grant Numbers 15KK0079, 26504005, 26245034, 17K02108.

and enlargement, 3) high density of population, 4) ethnic and cultural conflict between residents and immigrants. To sum them up simply, they consider the urban space management connected with migration administration. In fact, it is difficult to segregate immigrant residents in Moscow and Russian regions. Therefore, their implicit message is not to integrate but to control immigrants, beside it, to do segregate them if possible in Russia.

On the other hand, Kashnitsky and Gunko (2016) pointed econometrically that we could not find the correlation between housing prices and intensities of in-migration at the level of city districts of Moscow. First, it is difficult for us to prove it econometrically that increasing of immigrant inflow into some of city districts would reflect on the housing price or rental fee level of their residential districts in Moscow. The level of price and rental fee are affected complicatedly by multiple reasons: population movement, business cycle, interest rate, the volume of new housing construction, and the city's urban development plan etc.

In addition to it, Ashkenazi and Vekshtein (2009) shows the fact that the lender prefers to lend their apartment for only Russian to prevent from some ethnic conflictions from central Asia and Caucasus and trouble caused by such confliction. This phenomenon shows another aspect of reflects about the correlation between housing market and immigrant inflow. It might bring the segregation of housing market, especially rental housing market in Russia. Immigrants' inflow does not give a direct reflection to the housing rental-selling price. Immigrant inflow creates another segment of housing market in Russia. Our research's unique hypothesis is that there is "Divided market" of housing between foreign businessperson, Russian and immigrant labor.

We have the original image of housing market in Russia. That is "multi-layered structure" of housing market in Russia (fig. 1). Russia's housing market has some stratum according to categorized customers' demand. Elite class, Business class, Economy class, and rental apartment, studio, dormitory, dacha, container etc. The bottom is for labor migrants' housing circulation at the purpose of using temporal residence according to their level of rental fee. We regard their transaction of housing as the nature of origin of market. Their deals mainly connect through word of mouth, between individuals, relatives and acquaintance. By climbing up the stratum, there deals circulate through real-estator. In addition, their housing use is regular settlement and their transaction is mainly selling and buying. It seems that the mobility and volume of housing deals at the bottom are higher and larger than the one of upper side. The temporal rental housing market mainly circulates on the bottom of housing market. Most of them are the demand of immigrant labor into Russia. They might reflect to all of Russia's housing market dynamics through the price discrimination. We will try to confirm this our original image and idea with our questionnaire survey.

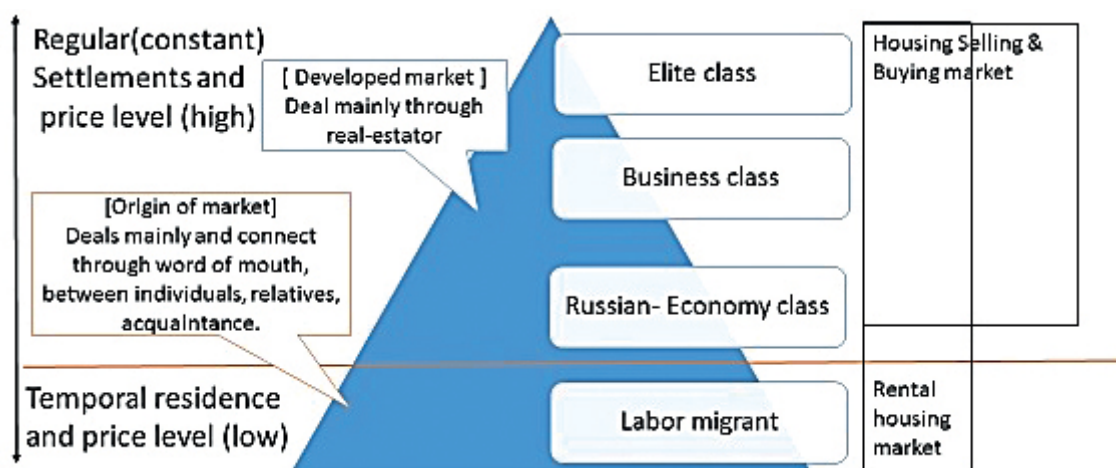


Fig. 1. Images of Multi-layered Structure of Russia's Housing Market
 Author's compiled with [Michigami, 2017].

Here, we add another academic topic "price discrimination" on micro economic theory in this discussion. From the real estator's website of Moscow (for example, TSIAN), we can see that housing

Moscow city's rental housing website by real-estator TSIAN 's case

2-комн. кв. на длительный срок (от года) 45 000 руб. в месяц

Two rooms apartment for more than 1 year; 45 thou. Rub. monthly

Лифт: 2 пасс.
 Год постройки: 1985

В квартире имеется:

- кухонная мебель
- жилая мебель
- холодильник
- можно с детьми
- телевизор
- стиральная машина
- балкон
- лоджия
- телефон
- интернет
- ванна

БЕЗ КОМИССИИ! КЛЮЧИ НА РУКАХ! Двухкомнатная квартира в отличном состоянии, чистая и уютная. Есть вся необходимая мебель и бытовая техника. Есть большой балкон, стеклопакеты. Одна комната большая, вторая - маленькая. Окна в тихий двор. **Рассмотрим только славян, 1-2 человека, также можно семья с ребенком с животными ильез!** До метро 15 мин пешком, а также ходит общественный транспорт. Развитая инфраструктура: рядом много магазинов, ТЦ, ресторанов, и тд. Парковка во дворе стихийная.

“Only for Russian” or not available for foreigners, “Except for central Asian” etc.; [Rental housing market's segregation]

Fig. 2. How can foreigner and migrant labor find their temporal housing?

Author's compiled with [TSIAN website, 2017]

lenders provide two types price for foreigners or use the constraint condition depending on the customers (fig. 2). In actual, the author had the same experience during finding apartment at Moscow and St. Petersburg in 2017.

In Figure 2, one renter presented 45 thousand ruble as monthly rent for two rooms apartment at the south-west area of Moscow. In Russia, such kind of TSIAN website is popular for rental housing. In addition, other tourist agency website shows for rental housing. They are useful for foreigner and migrant labor to find their apartment in Russia. This website shows two rooms apartment for renting more than 1 year. In 2017 average monthly rent fee in Moscow by real-estator is the followings Sternyk consulting (2017); Economy class (standard) built in the era of USSR one room apartment — 30 thousand rub. Two rooms apartment about 37.5 thousand rub. Three rooms apartment 47 thousand rub. [Rossiskaia Gazeta, 2017]. Therefore, the website's price level is higher than the average of Moscow. The rent level of this apartment in fig. 2 is not affordable for immigrants from central Asia.

In addition, this renter set such constraint condition that this apartment lends only for Russian and except for central Asian. It seems it is affordable only for high salary customers. In fact, we can often see such constraint: “only for Russian” or “except for central Asia” etc. Ashkenazi and Vekshtein (2009) discuss this fact directly. It seems that there are the segregation of rental housing market in Russia and some problems related in immigrant labor under urbanization. In addition, this transaction can become the hurdle for foreigner and immigrant labor to find the rental housing.

Beside the condition, from author's investigation, their price level was not stable rigidly. It could negotiate depending on the nationality. Sometimes, the renter use the different price depending on the customers. When foreigner (not Russian language speaker) asked to the renter by phone, the price was as the same as the website. Even with negotiation subjected to rent for longer days, price for foreigner did not depreciate to the half level of website price, but only about 20 % price down. However, when Russian asked to the renter by phone, the price level was firstly the discounted half of price on the website without negotiation. The half level of website price is the almost average level in the analyst's data (Sternyk etc). From author's investigation, these prices were about double price, not only located in the most center of Moscow but also in other area of Moscow. The price for foreigner is higher, sometimes twice higher than the price level for Russian.

This pricing make us remind “price discrimination” and “personalized pricing” in the micro economic theory. Now this topic is discussed about the relevance of e-commerce and the shopping though the internet [Tang et al., 2007; Sigarev, Kosov, 2016]. In real life, we can see the similar pricing that same goods are sold with different price in the different shop: for example, on the one hand, a same yogurt drink is sold with 38 ruble in store A. On the other hand, it is sold with 51 ruble in store

B (expensive store). We also confronted this pricing on the apartment transaction in Moscow. Provider sets the following price for the same rental housing, A) For foreign businessperson- immigrant labor- expensive price (higher than average), B) For Russian- average price, C) For central Asian and other immigrant labor- don't lend or lower price than average. Sometimes their price is not visible. In micro economic theory, we consider the reason why price elasticity of demand for housing is different between foreign businessperson immigrant (low) and non-skilled immigrant (high). We will try to confirm this our original image and idea "as multi-layered stratum" of housing market in Russia from the viewpoint of immigrants' housing with our questionnaire survey.

Methods

We did the original sociological questionnaire survey 25 cities all over the Russia: Moscow, Podlsk, Chekhov, Serpukhov, Kaluga, St. Petersburg, Pushkin, Tikhvin, Ekaterinburg, Sysert, Vladivostok, Khabarovsk, Ussuriysk, Partizansk, Dalnerechensk, Surgut, Nefteyugansk, langepas, Lyantor, Tomsk, Stavropol, Blagodarny, Pyatigorsk, Budyonnovsk, and Neftekumsk. We asked 68 questions against immigrant not only housing conditions but also daily life and their job. For example, the reason to come to Russia, the kind of job, document, problems, housing condition, and rent fee etc. The term of our questionnaire survey is from June in 2017 to March in 2018. Finally we collected the total number of respondents is 1003 persons (Average age 34.6 y.o. and oldest 65 y.o — youngest 18 y.o.). Such questionnaire survey is just a few and valuable that conducted for lots of respondents and in cities all round Russia. Our survey has the uniqueness to ask the real inside of immigrants to make definitely careful consideration to their human rights and privacy.

All of them are legal immigrants with the patent and permission for labor in Russia. The emigrated countries' formation of respondents is the following: Tadjikistan (344 respondents), Uzbekistan (225), Ukraine (115), Kyrgyzstan (83), Armenia (51), Azerbaijan (42), Belarus (18), Kazakhstan 19, and others (106); China, North Korea, Vietnam, Moldova, Mongolia, Turkey, Italy, Georgia. The sex formation of all respondents is Men 79.2 % (average age 34.4 y.o.) and Women 20.8 % (average age 20.8 y.o.). The age formation of respondents is to 29 y.o. (36.8 %), 30-39 y.o. (32.2 %), to 40-49 y.o. (23.9 %), older than 50 y.o. (6.7 %), n.a. (0.4 %).

First Results

Our original questionnaire survey uniquely shows a lot of real immigrant's housing. In this paper, we focus on the rent fee level of immigrant's rental housing and their real living space for the sake of a space constraint. The average level of one room apartment's rental fee on the real estate website TSIAN-Moscow (tentative calculation by author) is average 16416 ruble, median 16000 ruble, min 5000 ruble, max 38000 ruble. The one of our questionnaire survey at Moscow is average 8527 ruble, median 6000 ruble, min 0 ruble, max 35000 ruble. Our outcome is very lower than market price. All our outcome of housing average fee are shown in table 1. Now average monthly rent fee in Moscow by real-estator is the followings; Economy class (standard) built in the era of USSR one room apartment — 30 thousand rub. Two rooms apartment about 37.5 thousand rub. Three rooms apartment 47 thousand rub. [Rossiskaia Gazeta, 23 August 2017]. These price levels are for Russian people, not for foreigner and migrant labor. We really find low level of immigrant rent and see the bottom aspect of housing market by our questionnaire survey.

Compared between our results of rent fee in 25 cities of Russia and average by author's calculation using the data of popular rental housing website in Russia [Avito.ru], the rent level of immigrant housing is much lower than the average level on the website in all 25 cities. Our result proves that immigrants' rental housing fee and transaction are located on the bottom of housing market in Russia. In addition, it is also found that Russia's rental housing market has one different segment for immigrants.

Average housing rental fee by region

Distance	City	Av. Rent (ruble)	ave.rent per sq.m (ruble)	Distance	City	Av. Rent (ruble)	ave.rent per sq.m (ruble)
center	Moscow	8527.40	273.5	center	St Petersburg	9250.00	238.8
40km	Podolsk	5350.00	160.7	24km	Pushkin	5857.14	210.0
80km	Chekhov	5877.55	206.3	220km	Tikhvin	9100.00	260.6
100km	Serpukhov	10875.00	311.5	center	Ekaterinburg	8176.25	309.6
188km	Kaluga	6533.33	229.0	50km	Sysert	5438.89	132.1
center	Vladivostok	8086.90	297.7	center	Surgut	5720.45	252.2
100km	Ussuriysk	5946.15	201.8	46km	Nefteyugansk	7955.56	322.5
170km	Partizansk	5690.00	261.2	96km	Langepas	5450.00	178.3
400km	Dalnerechensk	5148.00	204.6	77km	Lyantor	5738.10	143.7
center	Stavropol	5911.76	251.6				
116km	Blagodarny	6615.38	147.5				
144km	Pyatigorsk	6750.00	270.0		Khabarovsk	16297.62	436.7
173km	Budyonnovsk	9300.00	244.7		Tomsk	8360.48	265.0
240km	Neftekumsk	4300.00	184.5		total av.	7583.05	242.3

Author's calculation by results of our questionnaire survey.

According table 1, we can see another trend. Usually the rent level of center city is highest of their neighbor regions. Our results show not only the usual figure, but also another fact like “Donuts phenomenon of urban”, that is enlargement of urban, with the respect to rental fee level. The rent level of Serpukhov city is higher than Moscow, which is 100 km far from the center Moscow region. The level of Tikhvin city is also high as well as the case of Sepukhov city. Average rent per sq.m in Tikhvin is even higher than St. Petersburg, which is 220 km far from the center city of Leningrad region. The same trend is similarly shown in the Stavropol and Surgut region. The rent level of some cities, which locate far from center city, is high, compared with the level of center.

We have gotten the other following results about housing condition of immigrants. First, about co living, most of them live in one apartment with three persons including himself. Co-living with 3 persons is 32.8 %, with 2 persons — 19.2 %, with 4 persons — 14.5 %, with 5 persons — 7.3 %, with 6 persons — 1.5 %, with 7 persons — 2.8 %, with more than 8 persons — 1.7 %, and alone — 13.5 %. Second, about living space area of immigrants' apartment/ room, average living space was 31.3 sq.m and average living space per capita was 10.8 sq.m. Compared with Rosstat's data in Russian Federation: average living space — 54.5 sq.m and average living space per capita — 24.4 sq.m., immigrant's living space was quite small. In addition, most of immigrants in our survey (32.6 %) live in a apartment/room to 10-20 sq.m., 24.9 % — to 20–30 sq.m, 17.5 % — to 30–40 sq.m, 9.9 % — to 40–50 sq.m., 7.1 % — to 50–60 sq.m., 3.7 % — to 60–70 sq.m, 2.7 % — to less than 10 sq.m, and 1.6 % — more than 71 sq.m. Our results proves that immigrant's housing space falls seriously under Russian government goals (per capita 21.7 sq.m. and the standard for 3 persons — 54 sq.m.). Their housing is the place for immigrants to live, keep working, support their family and “re-product of labor force by K. Marx”. Their housing condition should improve to support their quality of life, and labor productivity with the respect to human resource government. Fourth, therefore, we find immigrants' housing problem is narrow and crowded space. Most of immigrants in our survey (30.7 %) dissatisfy with 'narrow and small space' of their housing. Other dissatisfaction about their housing are 24.6 % with non-repaired, 13.6 % with expensive rent fee, 11.6 % with noisy, 10.6 % with darkness of housing, 10.4 % with coldness, 10.3 % with bad ventilation, and 4.5 % with dirty.

Fifth, 66.8 % immigrants in our survey rent apartment/ room. Immigrants living at the working place (13.8 %) are often shown in the construction site of city etc. Immigrants living at the dormitory and employer's housing were about 20 %. We find that it is much lesser that the employer of immigrants itself supply the housing for immigrant compared with the USSR era. It exactly showed that immigrants' labor benefit with the respect to housing has translated by housing market. Our survey proves, however, that they do not use the official housing market channel on finding their rental housing. Sixth, immigrants who find their housing through real estator were only 10.1 % in our survey. Most of them find it by relatives and fellow compatriot (27.2 %), and friends and colleagues at working place (24.2 %). In addition, through internet (11.1 %) and newspaper (6.2 %) immigrants finds. Immigrants who find their housing through their employer were 21.2 %. Roughly, 90 % immigrants find their housing use a channel among mouth of word by individuals, and their personal connection, not agency. This fact brings the invisibleness and informality of rental housing market into Russia. Furthermore, their transaction tool reflect the unclearness of correlation between official price statistics and immigrant inflow. In addition to it, it can divide the housing market into official and unofficial. In this paper, official market means that agency and customer make the official contract and agency pay tax for their profit. Immigrants who signed a contract of housing rental were 50.1 % in our survey. Other 49.9 % immigrants lend their housing without the contract. It means unofficial and their rent fee does not reflect the official statistics. Our survey confirm our image of multi-layered structure of housing market and its informality. This informality and invisibleness cause a hurdle for foreign capital to invest into Russian real estate market. Furthermore, our survey shows about registration and mobility of their rental housing, but we will add that in another paper.

Conclusion

In this paper, we focused on immigrants' real housing environment. We found that immigrants' rental housing fee is very low than the average of official data. Half of their transaction are invisible and informal. It is possibly the origin or bottom of the housing market. In addition, the segment for immigrants exists in the Russian housing market. It shows the multi-layered structure of this market. Immigrants' housing space is very small than Russian Federation's average and goal. The quality problem is a narrow space and non-repaired room. Most of them live with 3 persons not family. Their housing is not enough for them. If we approach to improve their housing environment, we can increase labour productivity sustainably. Even depending on their rental term, we should consider the improvement of their housing environment. For this purpose, we need to make a policy that organize private rental housing market more openly and clearly through private agency. We can consider some options; the lower tax reform and the regulation to improve immigrant housing for rental lender, etc. This policy will be also useful for foreign capital to understand Russia's market and invest it. Though we need to analyse our results further, our original questionnaire survey uniquely shows a lot of real immigrant's housing.

References

- Ashkenazi L., Vekshtein M. 2009. Natsionalnye predpochteniiia pri arende zhilploshadi v Moskve, ili «krome KKA i Azii». *Vestnik Obschestvennogo Mneniia*, 2009, no.1 (99), pp.97–100. (In Russian).
- Avito.ru, real estate*. <https://www.avito.ru/nefteyugansk/nedvizhimost> (accessed 21–28.04. 2018).
- Demintseva E. 2017. Labour Migrants in Post-Soviet Moscow: Patterns of Settlement. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 43, iss. 15, pp.2556–2572.
- Demintseva Y. 2014. The New Muscovites, Migrants from Central Asia. *Russia in global affairs*, 21 March, no.1, 2014. <http://eng.globalaffairs.ru/number/The-New-Muscovites-16509> (accessed 29.09.2018).
- Demintseva E., Peshkova V. 2014. Migranty iz Srednei Asii v Moskve. *Demoscope*, no.597-598, pp.5–18 May. <http://www.demoscope.ru/weekly/2014/0597/tema01.php> (accessed 29.09.2018).

- Fedotenkov I., Mikolajun I. 2013. Migration and Welfare. *International Atlantic Economic Society*, 2013, vol. 19, pp. 71–73.
- Kashnitsky I., Gunko M. 2016. Spatial variation of in-migration to Moscow: Testing the effect of housing market. *Cities*, vol. 59, November, pp. 30–39.
- Limonov L., Nesena M. 2016. Regional cultural diversity in Russia: does it matter for regional economic performance? *Area Development and Policy*, vol. 1, iss.1, pp. 63–93.
- Michigami Mayu. 2017. Immigrants' housing environment and multi-layered structure of housing market in Russia: from the interim results of sociological questionnaire. *Migratsiia i sotsial'no-ekonomicheskoe razvitiie*, vol. 2, no. 4. 10.18334/migration.2.4.39126 <https://creativeconomy.ru/lib/39126> (accessed 29.09.2018).
- Rossiskaia Gazeta*. 2017. 23 August. <https://rg.ru/2017/08/23/reg-cfo/v-moskve-ceny-na-arendu-kvartir-ostalis-prezhnimi.html> (accessed 29.09.2018).
- Rosstat. 2012. *Rossiiskii Statisticheskii Ezhegodnik*. M., Rosstat.
- Rosstat. 2016. *Rossiiskii Statisticheskii Ezhegodnik*. M., Rosstat.
- Sigarev A. V., Kosov M. E. 2016. Spetsifika primeneniia tsenovoi diskriminatsii pri realizatsii informatsionnykh blag posredstvom elektronnoi torgovli. *Finansovaia analitika: problemy i resheniia*, vol. 9 (10), pp. 22–30.
- Sterniks Konsoliting OOO. 2017. [Sternyk Consulting]. *Zhilishny rynek gorodov Rossii v 1-m polgody 2017 g. stagnatsiia nadolgo*. <http://realtymarket.ru/> (accessed 29.09.2018).
- Tang Z., Smith M. D., Montgomery A. 2007. The Impact of Shopbot Use on Prices and Price Dispersion: Evidence from Online Book Retailing. *Working paper*, 5–1, Heinz College Research, Carnegie Mellon University. <http://repository.cmu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1046&context=heinzworks> (accessed 29.09.2018).
- TSIAN. Real-estator website. <https://www.cian.ru/> (accessed 3.09.2017).
- Vendina O. I. 2005. Migranty v Moskve: grozit li rossiiskoi stolitse etnicheskaia segregatsiia? *Migratsionnaia situatsiia v regionakh Rossii*, iss. 3, Moscow, Center of Migration Research, Institute Geography RAS.
- Vendina O. I. 2004. Mogut li v Moskve vzniknut' etnicheskie kvartili? *Vestnik Obschestvennogo Mneniia*, no. 3, pp. 52–64.
- Zaionchkovskaya Zh. A., Mkrтчan N. V., Vendina O. I. et. al. 2009. *Immigranty v Moskve*. M.: Center of Migration Research, Institute Kennan.

Пережогина М. И.

*Институт социально-политических исследований РАН,
Российская Федерация, 119333, Москва, ул. Фотиевой, 6*

ДОСТУП К МЕДИЦИНСКИМ УСЛУГАМ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ТРУДЯЩИХСЯ МИГРАНТОВ

Аннотация:

В статье рассмотрены проблемы адаптации, касающиеся доступа трудящихся мигрантов к медицинским услугам в России. Выделены проблемы правового и лингвистического характера. В соответствии с обозначенным кругом проблем разработана программа консультационно-образовательных мероприятий для трудящихся мигрантов с целью более успешной интеграции этнических мигрантов в российское сообщество.

Ключевые слова:

трудящиеся мигранты, миграционная политика, адаптация, медицинское обслуживание, русский язык.

Perezhogina Maria I.

*The Institute of Socio-Political Research RAS,
6, ul. Fotievoy, Moscow, 119333, Russian Federation*

ACCESS TO MEDICAL CARE IN RUSSIA: PROBLEMS OF MIGRANT WORKERS

Abstract:

The problems of adaptation concerning the access to medical care for migrant workers in Russia are considered. Difficulties of legal and linguistic nature were found. The program of consultancy and an education aimed at a more efficient integration of migrant workers into Russian society was developed.

Keywords:

migrant workers, migration policy, adaptation, medical care, Russian.

Введение

Пожалуй, ни у кого не возникает уже сомнений в том, что российской экономике необходимы трудящиеся мигранты. В последние три десятилетия мы наблюдаем тенденцию к сокращению роста трудоспособного населения. Начиная с 1993 г. стабильный рост населения, начавшийся в 1950 гг., в результате длительного демографического неблагополучия остановился. На протяжении 2010-х годов число людей трудоспособного возраста продолжает падать. Даже после возвращения Крыма в состав России ситуация принципиально не изменилась: уровень прироста так и не вернулся к показателям 1993 г. По данным Федеральной Государственной службы статистики, в период с 2002 по 2018 г. это падение составляет более 6,5 млн человек. Неутешительны и прогнозы ООН: численность людей трудоспособного возраста в России к 2050 г. может сократиться до 128,6 млн человек (весьма значительно в сравнении с показателем 2018 г. — 146,8 млн).

Сложившаяся демографическая ситуация ставит перед нами задачу более рационального и эффективного использования ресурсов, в том числе экономических, а также осуществления научных исследований и последующей реализации на их основании моделей практик, в нашем частном случае — интеграции трудящихся мигрантов.

Несмотря на то, что коренное трудоспособное население не способно заполнять в требуемом объеме рынок труда, миграционная политика, заслуженно критикуемая со стороны специалистов различных областей (экономики, здравоохранения, права и т. д.), приводит к сокращению прибывающих в нашу страну трудящихся мигрантов. Вводимые законопроекты и мероприятия в рамках этой политики направлены скорее на уменьшение потока мигрантов, прибывающих в РФ, нежели на их привлечение.

Одновременно набирают популярность Республика Корея и Ближний Восток как регионы прибытия мигрантов из Кыргызстана, Узбекистана, Казахстана и Таджикистана, т. е. главных стран так называемых «доноров рабочей силы». В таких условиях востребованность России в качестве страны прибытия для мигрантов падает. Значительные потери, которые Россия понесет в таких обстоятельствах, окажут весьма негативное влияние на демографическую ситуацию и, как следствие, на экономическую [Ионцев и др., 2016].

Все перечисленные обстоятельства требуют выработки новых мер по адаптации и интеграции мигрантов, причем это должны быть универсальные методики, позволяющие использовать их и на территории страны исхода, благо, современные технологии это позволяют. Неоднократно говорилось о нехватке образовательных ресурсов для мигрантов [Рязанцев, 2018]. При въезде в Россию они практически лишены правовой поддержки, условия по обучению мигрантов русскому языку очень ограничены (причем не только с точки зрения предоставляемых ресурсов, но и во времени), а знание языка напрямую связано с адаптацией и интеграцией. Незнание языка приводит к экономической, правовой и культурной неграмотности. Без достаточного знания языка мигранты не могут улучшить свои профессиональные навыки, повысить квалификацию, в результате вынуждены занимать низкооплачиваемые должности. Помимо этого низкое качество труда малообразованных мигрантов лишь негативно отражается на результатах производства. Колоссальную проблему для экономики России представляют нелегальные мигранты, вынужденные уходить на черный рынок труда. Этнические конфликты с коренным населением также являются следствием недостаточного владения мигрантами русским языком.

Курсы по русскому языку, существующие сейчас в Москве, исключительно платные. Для многих мигрантов этот факт представляет значительную проблему, ровно как и покупка учебных пособий, не говоря уже о сдаче Интеграционного экзамена. Все эти проблемы не решены на законодательном уровне. Не прописаны адаптивные практики по распространению государственного (русского) языка среди прибывающих трудящихся мигрантов. Пункт 17 Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 г. от 13 июня 2012 г. регламентирует создание условий для адаптации и интеграции мигрантов таким образом, что большая доля ответственности за этот процесс ложится на неправительственные организации: «К организации программ интеграции и адаптации необходимо привлечь все заинтересованные стороны (правительства стран происхождения мигрантов, самих мигрантов, бизнес-структуры, неправительственные организации), в полной мере задействовать потенциал средств массовой информации» [Концепция государственной миграционной политики..., 2012].

В настоящее время в Москве есть лишь небольшое количество организаций, способствующих интеграции трудящихся мигрантов на безвозмездной основе. Среди них профсоюз трудящихся мигрантов России, оказывающий правовую поддержку под руководством Р.И. Каримова. Усилиями студентов-волонтеров из Российского университета дружбы народов (РУДН) в конце 2017 г. были организованы бесплатные курсы «Языковой практикум для мигрантов», помогающие в изучении русского и английского языков. Бесплатные уроки для небольшой группы мигрантов проводятся в Библиотеке им. Н. А. Некрасова комитетом «Гражданское содействие». Количество ресурсов, позволяющих мигрантам осваивать не только русский язык, но и русскую культуру, особенности повседневного быта жителя России, должны не только расширяться, но и быть в доступе в родных странах мигранта. Иными словами, информация должна быть в свободном доступе в сети (например, на специальных сайтах или в приложениях). Мигранты должны знать о жизни в стране прибытия еще до въезда в эту страну.

Основные результаты

При разработке программы консультационно-образовательных мероприятий автор статьи исходила из опыта преподавания русского языка иностранным студентам в Российском университете транспорта (РУТ МИИТ). Иностранцы, будь то трудящиеся мигранты или же студенты российских вузов, зачастую сталкиваются с одинаковыми проблемами при адаптации в незнакомой стране. Такие обыденные вещи, как вызов скорой помощи или же обращение в медицинские учреждения, могут представлять для плохо владеющих русским языком мигрантов непростую задачу. В некоторых случаях незнание языка может стать угрозой для жизни. Кроме того, мигранты редко знают о тех возможностях, которые дают им полученные документы, полис ДМС, например, они не знают своих прав в отношении доступа к услугам медицинских организаций, иногда даже банально не знают, как обратиться за медпомощью в экстренных случаях.

Помимо несформированных специфических языковых компетенций (незнание лексики медицинской тематики и аутентичных синтаксических конструкций) проблемой для мигрантов также может быть сам процесс обращения в скорую помощь. В соответствии с условиями обслуживания полисов ДМС их владельцы могут воспользоваться не всеми услугами, предоставляемыми гражданам РФ, и не во всех государственных медицинских учреждениях могут обслуживаться. В редких случаях мигрантов информируют об этих деталях при выдаче полисов.

Решить такую проблему отчасти можно с помощью специальных обучающих ресурсов: информационных брошюр, в том числе доступных в Интернете, или специальных тематических семинаров, он-лайн лекций и т. п. Подобная брошюра (или «памятка») была подготовлена автором статьи. В данный момент она выложена в сеть на официальном сайте Института социально-политических исследований (ИСПИ) РАН, а как приложение пока не функционирует. С помощью профсоюза она распространяется на электронных носителях. Какая же информация там представлена?

В первую очередь мигранты узнают об услугах, предоставляемых страховыми компаниями в Москве. Нередко у них возникает вопрос, какая из компаний наиболее «лояльна» к мигрантам, где стоимость полиса адекватна количеству услуг, входящих в страховой пакет. Трудно упрекнуть мигрантов в недоверии к страховым компаниям. На семинаре мы рассматриваем страховые продукты ведущих российских компаний, таких как «Росгосстрах», «Ингосстрах», «Ресо-Гарантия», «ВТБ Страхование», «Росно-Альянс». Далее мы информируем мигрантов о том, какие существуют виды полисов ДМС, объясняя некоторые медицинские термины, потому что не всегда мигрантам понятно, что такое «амбулатория», «стационар» или же «плановая» и «экстренная» операции, «первичный осмотр» и некоторые другие термины. Сотрудники страховых компаний редко утруждают себя подробным объяснением специфической терминологии иностранцам, не в совершенстве владеющим русским языком.

В брошюру включены также выдержки из основных нормативных документов, касающихся медицинского обслуживания в Российской Федерации, в частности, обслуживания иностранных граждан (временно проживающих и временно пребывающих). При ознакомлении, например, с Правилами оказания медицинской помощи иностранным гражданам также необходим комментарий, поскольку некоторые понятия могут представлять трудность даже для носителей языка. Учитывая тот факт, что далеко не любая скорая помощь оказывает услуги бесплатно, мигрантам нужно понимать, могут ли они обратиться в скорую по номеру 103 или же должны связаться с представителем страховой компании, который направит к ним врачей той организации, с которой заключен договор. Непонимание может строиться на том, что мигрант не поймет разницы между понятиями «медицинская помощь в экстренной форме», «медицинская помощь в неотложной форме», «медицинская помощь в плановой форме». Если термин «плановая форма» еще может быть понят, то разницу между «неотложной» и «экстренной» помощью поймет не каждый носитель языка, поскольку объяснение этих лексем в толковых словарях осуществляется при помощи одних и тех же синонимов (например, экс-

тренный — это, согласно нескольким толковым словарям, срочный, спешный, неотложный). На деле разница ощутима: в соответствии с пп. 4 и 6 «Постановления» медицинская помощь в экстренной форме оказывается бесплатно, а в неотложной и плановой форме — «в соответствии с договорами добровольного медицинского страхования», в таком случае помощь может быть оказана только при вызове врача через сотрудника страховой компании. Объяснение в данном случае достаточно простое: помощь считается «экстренной» при явной угрозе жизни, «неотложной» — при отсутствии таковой. Однако ни в одном документе не прописано, какие острые заболевания, состояния, патологии, травмы и обострения хронических заболеваний требуют медицинского вмешательства в той или иной форме.

Мигрантов также стоит ознакомить со ст.ст. 19 и 22 четвертой главы Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323, поскольку сами мигранты рассказывали о случаях (во время собраний профсоюза трудящихся мигрантов России), когда им отказывали в выдаче полисов, обосновывая это наличием каких-либо тяжелых заболеваний, выявленных в результате проведенных анализов. В то же время сотрудники медицинских организаций отказывались предоставлять мигрантами более подробную информацию, в том числе и выдать на руки результаты тех самых анализов, пользуясь правовой неграмотностью пациентов. В соответствии со ст. 22 главы четвертой ФЗ № 323 пациент независимо от его статуса (гражданин РФ или же временно проживающий на территории РФ) имеет полное право ознакомиться с медицинской документацией, отражающей состояние его здоровья. Зная об этом, мигранты могут избежать ряда трудностей.

В рамках семинара для мигрантов может быть проведен языковой практикум для тех, кто недостаточно хорошо владеет русским языком. В «памятке» представлен небольшой «разговорник», помогающий, во-первых, понять вопросы диспетчера скорой помощи и уметь отвечать на них; во-вторых, точно указать адрес своего местонахождения; наконец, описать жалобы, что в значительной степени упрощает задачу врача как можно быстрее определить симптоматику и поставить предварительный диагноз; кроме того, «памятка» помогает понять указания и назначения врача. При ее составлении учитывалась статистика наиболее распространенных среди мигрантов заболеваний и травм [Шандоне и др., 2017]. Материал представлен в форме презентации, записан на цифровой носитель, мигранты могут подробно ознакомиться с ним дома.

Заключение

Рассмотренные в данной статье материалы для трудящихся мигрантов могут быть дополнены (например, информацией для прибывающих мигрантов об их возможностях трудоустройства, получения образования, а также получения образования их детьми и т. д.), собраны воедино и оформлены в виде специального приложения, доступного всем иностранцам, кто хочет легально проживать и работать на территории России. Хотя более детально программа еще не разработана, проект только недавно был запущен в работу, однако та часть программы, на которой мы подробно остановились в данной статье, была, судя по отзывам мигрантов на семинаре профсоюза, весьма для них полезна. Для более эффективных результатов, конечно, необходимо распространение информации, так как мигранты, в силу ограниченности своих прав и, как следствие, социального обособления, дефицита свободного времени, редко посещают подобные и столь нужные для них мероприятия. Следовательно, единый сетевой ресурс будет крайне актуален. Его использование мигрантами до въезда в значительной степени поможет их адаптации.

Литература

- Ионцев В. А., Абрамян Д. М., Ергалиева А. А. 2016. Вопросы теории и практики адаптации и интеграции мигрантов на евразийском пространстве // Миграционные процессы: проблемы адаптации и интеграции мигрантов: сб. материалов Международной практической конференции. Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет С. 5–10.
- Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года. <http://legalacts.ru/doc/kontseptsija-gosudarstvennoi-migratsionnoi-politiki-rossiiskoi-federatsii-na/> (дата обращения: 10.06.2018).
- Медицинская помощь иностранным гражданам в Москве. http://moscow.ru/trip_planning/medical/med_foreigners/ (дата обращения: 04.07.2018).
- Постановление Правительства РФ от 6 марта 2013 г. № 186 «Об утверждении Правил оказания медицинской помощи иностранным гражданам на территории Российской Федерации» // Справочная правовая система «ГАРАНТ». <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 10.06.2018).
- Рязанцев С. В. 2018. Интеграция мигрантов в контексте внешней миграционной политики России // Социологические исследования. № 1. С. 105–111.
- Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант Плюс». <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 10.06.2018).
- Шандоне А., Турсуналиев У., Джамангулов К., Черных И. 2017. Право мигрантов на здоровье в Центральной Азии: вызовы и возможности. Б[ишкек]: Триада Принт.

References

- Federal'nyi zakon ot 21 noiabria 2011 g. № 323-FZ "Ob osnovah ohrany zdorov'ia grazhdan v Rossiiskoi Federacii". *Spravochnaia pravovaia sistema "Konsul'tant Plus"*. <http://www.consultant.ru/> (accessed 10.06.2018).
- Ioncev V. A., Abramyan D. M., Yergaliyeva A. A. 2016. Voprosy teorii i praktiki adaptacii i integracii migrantov na evraziiskom prostranstve. *Migratsionnye processy: problemy adaptacii i integracii migrantov*. Sb. materialov mezhdunarodnoi prakticheskoi konferencii. Stavropol', Severo-Kavkazskii federal'nyi universitet, pp. 5–10.
- Koncepciia gosudarstvennoi migracionnoi politiki Rossiiskoi Federacii na period do 2025 goda. <http://legalacts.ru/doc/kontseptsija-gosudarstvennoi-migratsionnoi-politiki-rossiiskoi-federatsii-na/> (accessed 10.06.2018).
- Medicinskaia pomoshch' inostrannym grazhdanam v Moskve. http://moscow.ru/trip_planning/medical/med_foreigners/ (accessed 04.07.2018).
- Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 6 marta 2013 g. № 186 "Ob utverzhdenii Pravil okazaniia medicinskoj pomoshchi inostrannym grazhdanam na territorii Rossiiskoi Federacii. *Spravochnaia pravovaia sistema "GARANT"*. <http://www.garant.ru/> (accessed 10.06.2018).
- Ryazancev S. V. 2018. Integraciia migrantov v kontekste vneshnei migracionnoi politiki Rossii. *Sociologicheskie issledovaniia*, no. 1, pp. 105–111.
- Shandone A., Tursunaliev U., Dzhamangulov K., Chernyh I. 2017. *Pravo migrantov na zdorov'e v Central'noi Azii: vyzovy i vozmozhnosti*. B[ishkek], Triada Print.

Rysakova Liana E.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

Panibratov Andrei Yu.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

THE ROLE OF NATIONAL DIASPORA FOR CHINESE MIGRANTS' BUSINESS IN RUSSIA: CRITICAL ASPECTS OF RESEARCH AGENDA

Abstract:

This paper contributes in the literature on the role of international diasporas in the economic development. Although extant studies show a positive FDI-migration relationship, a little number of studies deals with the role of foreign diasporas for the recipient countries. This paper focuses on the impact of Chinese diaspora on Russian firms with Chinese entrepreneurs and employees. The paper considers whether and to which extent Chinese migrants attract FDI from their home country to Russia. The authors discuss how the support of national diaspora becomes an important direction in the foreign policy of China.

Keywords:

China, foreign direct investment, internationalization, migrants, national diaspora.

Introduction

In the last couple of years, businesses of developing countries have begun to play an increasingly active role in the processes of business globalization. They participate not only in international trade, but also make direct investments in the economic development of other countries. Foreign direct investment (FDI) allows businesses of developing countries to gain access to new market outlets, as well as to additional sources of assets. In the framework of the Russian-Chinese relations, it is worth noting that in recent years Russia (for the countries of Eastern Europe) and China (for the countries of the Asia-Pacific region) have become the largest investors among the countries with developing or transitional economies.

Almost ten years have passed since the global financial crisis began to spread around the world. Even though countries have already dealt with its consequences, the global economy continues to face changes and uncertainties. To this extent, both the global and the Chinese economy entered a stage that is significantly different from the pre-crisis times. For the Chinese economy, this stage is characterized by different peculiarities [Jiang, 2017]. After more than 30 years of rapid growth in recent years, economic growth has declined, due to the fact that the internal and external conditions that helped the previous rapid growth are changing. Now, China needs to obtain a better GDP growth at a more reasonable rate and with higher efficiency and fixity. One can say that despite the individuality of China's economic development strategy, nowadays its economy looks more buoyant and stable to crisis situations than the economy of other states, the pursued monetary, economic and fiscal policies allow to prevent and eliminate financial risks, protect financial stability and maintain economic security. At the same time, in order to solve the existing problems, authorities of the People's Republic of China need to ensure domestic price stability, competent exchange rate management, interest rates management reform and monetary policy within a more market-oriented approach. All these events will contribute to economic growth and the establishment of China's leading position in the global economy [Jiang, 2017]. In a similar vein, the transition of the People's Republic of China to the reform and openness policy has triggered off to a completely new stage in the history of the Chinese diaspora. The conscious and consistent policy conducted by the current authorities of the People's Republic of

China regarding external migration and its foreign compatriots has made the Chinese diaspora an effective part of the mechanism for the implementation of China's modernization and influence [Priebe, Rudolf, 2015]. Three major streams have dominated the migratory flow of Chinese to Russia: traders; laborers, who most often work under contract for specific periods of time; and a less numerous groups of "intellectual" migrants, studying or conducting research abroad or working in white-collar professions [Repnikova, Balzer, 2009].

Therefore, *the aim* of this article is to identify the factors influencing migrants on investment flows from their country of origin, as well as the preparation of a short literature review and proposals for research methodology on the example of Russian–Chinese relations. Moreover, give some prepositions about the impact of Chinese diaspora on Russian firms with Chinese entrepreneurs and employees and the role of the Chinese diaspora in the process of the internationalization of firms from China in Russia. Research *objectives*: identifying core relevant articles and approaches to the national diaspora research; identifying factors influencing migrants on investment flows from their country of origin; assuming prepositions about the role of Chinese diaspora in Russia.

Problem statement

Seeking to invest overseas and attracting of FDI are problems for emerging markets. Companies enter foreign markets often face completely new tasks related to the need to adapt to the new external environment of the firm [Priebe, Rudolf, 2015]. This makes it necessary to consider the strategic management of the company's internationalization in the context of migration policy. The contribution of foreign diasporas is actively used by some states around the world. Furthermore, literature shows a positive FDI–migration relationship. Prior migration–FDI studies emphasize the positive effect of national diaspora on FDI from a country of residence, at the same time only a handful studies examine the effect of migrants in a host country on the inward investment patterns of firms from migrants' CO in that host country [Priebe et al., 2015; Shukla et al., 2018]. However, the official statistics of Russia and China shows negative tendency about Chinese direct investments. Over the past three years, the volume of investments from China to Russia did not exceed \$ 2.8 billion. Thus, China has invested in Russia less than 2 % of all its foreign investments (National Bureau of Statistics of China; "Chinese statistical Yearbook" ("中国统计年鉴"). Therefore, it provided the necessary research of the role of Chinese diaspora for Chinese migrants' businesses in Russia. Therefore, this topic of research is relevant.

The impact of migration on foreign direct investments

In recent decades, relations between China and Russia have been actively developing. At the highest level, steps to strengthen Russian–Chinese cooperation have been taken. Moreover, the bilateral trade and economic relations between the Russian Federation and China have seen an upswing, which is expressed in the expansion of investment cooperation, the activation of interregional and cross-border ties, high rates of growth in trade turnover, and a marked increase in the interest of Russian and Chinese business circles cooperation.

The contribution of foreign diasporas is actively used by some states around the world. Formal concepts or programs for interaction with national diasporas are developed. Moreover, recent studies give some evidence what FDI and migration are positively interconnected [Shukla and Cantwell, 2018]. The focus of this article on the overseas Chinese provides several advantages for Russia, migrants attract foreign direct investment from firms based in their country of origin (CO). At the same time, the support of diaspora becomes an important direction in the foreign policy of China. For instance, "The Overseas Chinese Affairs Office of the State Council "(OCAO) (国务院侨务办公室) is the administrative office under the State Council of the People's Republic of China responsible for

liaising with overseas Chinese residing abroad or returning to China. In 2002, the Chinese authorities initiated a “go out” policy, which aimed to boost the international competitiveness of Chinese companies by reducing the obstacles to outward FDI.

The problem of Chinese migration and its influence on outward foreign direct investment from migrant’s country of origin (CO) to country of residence (CR) has acquired particular importance. Of interest is the study of the issue in question on the example of Russian-Chinese relations. Migrants represent a link between two countries, actively engaging FDI and helping firms seeking to expand overseas. There is a sufficient amount of scientific papers that are devoted to the study of factors affecting the relationship between foreign direct investment and migration [Priebe et al., 2015; Shukla et al., 2018]. Firstly, migrants (who have lived a large amount of time in the host country; foreign-born workers; or transient migrants) have a special experience and idiosyncratic knowledge [Shukla et al., 2018]. Secondly, they play the role of social ties. Migrants convey norms, peculiarities and cultural values from the country of residence into their country of origin, helping to orient foreign firms in choosing their investment object. Moreover, a national diaspora helps to reduce transaction costs [Ellis, 2011]. Thirdly, migrants bring changes in the formal and informal institutional environment of their residence, which makes it more similar to their social norms and more attractive for investment by companies from their country of origin [Shukla et al., 2018]. Shukla and Cantwell [2018] identified that institutional affinity and institutional connectedness positively affect inward FDI from migrants’ country of origin to their country of residence.

Literature review

It stands to mention that various determinants and results of foreign direct investment activities of multinational companies are a subject matter abroad, the number of domestic studies on this issue is also increasing. First of all, it is worth mentioning such foreign researchers as Hymer (1960), Caves (1971), Dunning (1980), Kim and Aguilera (2016), Nielsen, Asmussen and Weatherall (2017). The main groups of FDI determinants include cultural, institutional (administrative), economic and geographic factors (“CAGE” framework), which in turn influence the attraction of outward foreign direct investment from one country to another [Ricart et al., 2004]. Thus, these determinants can be defined as distances that need to be overcome by a firm that wants to invest in a new environment. Foreign historiography investigated these issues. It is worth mentioning studies of such researchers as Tsang and Yip (economic distance) (2007), Beugelsdijk (cultural distance) (2018), Xu and Shenkar (institutional distance) (2002), Grosse and Trevino (geographic distance) [Grosse et al., 1996]. Furthermore, arguments from recent studies suggest that migrants may help to overcome these distances between countries: Kerr (2008), Madhavan and Iriyama (2009), Oettl and Agrawal (2008). For example, Oettl and Agrawal (2008) show that firms may consider investing in “updating their relationships with their diaspora in order to increase the half-life of their relationships” and thus the access to their network of knowledge flows. Knowledge flows are economically important because they increase the efficiency of the innovation process [Oettl et al., 2008].

Institutions, which consist of “formal constraints (laws and constitutions), informal constraints (norms of behavior, conventions, self-imposed codes of conduct) and their enforcement characteristics”, define how incentives are structured in societies [North, 1990]; they help reduce uncertainty in social and economic exchange. Institutional change, although incremental, comes about as a result of choices made by individual actors and entrepreneurs, each of who seek to make profit by restructuring political or economic exchanges [North, 1990]. Migration theorists such as Massey, Arango, Hugo, Pellegrino, and Taylor note that the process of relocation of people from their CO to a new country is challenging (1993). Foreign-born migrants need to adapt to the new environment of the CR, socially and economically. To reduce social and economic uncertainties, migrants from a CO form formal and informal association based on kinship and dialect [Tong, 2005]. Several studies in the IB and strategy areas have examined the effects of host country institutions (primarily political and economic) on the

entry strategies of foreign firms [Bevan, Estrin, and Meyer, 2004; Globerman and Shapiro, 2003; Shukla and Cantwell, 2018]. These studies emphasize the importance of investment incentives, political governance, legal system, economic infrastructure, political stability, and institutional changes in the environment in host countries as factors attracting foreign investment. Moreover, prior migration–FDI studies emphasize the effect of national diaspora on FDI from a country of residence, at the same time only a handful studies examine the effect of migrants in a host country on the inward investment patterns of firms from migrants’ CO in that host country [Shukla et al., 2018].

In addition, there is a sufficient amount of scientific papers that are devoted to the study of national diaspora (migrants) in the IB context: Jayeta and Marchal (2016), Kotabea, Riddle, Sonderegger, Täube (2013), Riddle, Hrivnak, Nielsen (2010), Shukla and Cantwell (2018), Stoyanov, Woodward, Stoyanova (2018), Bove and Elia (2017). Kotabe (2013) identified the phenomenon of “diasporas” as groups of emigrants who leave their countries of origin for a prolonged period of time but still demonstrate a strong link with their migration history and a sense of co-ethnicity with others of a similar background.

Riddle, Hrivnak, Nielsen (2010) discuss about transnational entrepreneurship in emerging markets. Transnational diasporan entrepreneurs are migrants who establish entrepreneurial activities that span the national business environment of their countries of origin and countries of residence. They identified that business incubators contribute to the economic development of emerging markets by organizing their programs to bridge the institutional divides that transnational diasporan entrepreneurs face by business support services (human capital; financial capital and social capital) [Riddle, Hrivnak and Nielsen, 2010].

Shukla and Cantwell (2018) discuss about changes in the institutional environment of a migrant’s location. So, these changes make the location less foreign and more attractive for FDI. Migrants in a country of residence attract investment from firms, which located in their country of origin. They introduce the terms of institutional affinity and connectedness of institutional environments of migrants’ CO and CR, make a location more attractive investment from CO [Shukla et al, 2018].

The research of Jayeta and Marchal (2016) study the relationship between migration and FDI. Results show that unskilled migration and FDI toward migrants’ origin countries are negatively related and that skilled migration and FDI from migrants’ origin countries are positively related. Moreover, they find that capital and unskilled labor flows are substitutes, and that capital and skilled labor flows are complements. Policy interventions aiming at attracting FDI, which is a potential source of economic growth, particularly for developing countries. Because capital and skilled labor flows are complements, countries attracting foreign firms should implement policies to answer their demand in skilled labor. In the short run, countries should implement policies supporting the arrival of high skilled workers, and particularly supporting skilled worker transfers that allow multinational enterprises to coordinate their operations. In the long run, developing countries should reduce their skilled labor shortage by investing in education in order to increase their stock of human capital [Jayeta and Marchal, 2016].

Stoyanov, Woodward and Stoyanova (2018) study how foreign actors capitalize on their ethnic identity to gain skills and capabilities that enable them to operate in a new and strange environment. They find that the entrepreneurs try gain access to a diaspora network, which enables them to develop essential business capabilities and knowledge from both home and host country environments. This paper adds to the growing body of work showing how foreignness can serve as an asset in addition to its better-known role as a liability. They observe three assets of foreignness within three contexts. The first is a transnational network nurturing knowledge utilization and development of essential capabilities, accessible to only a relatively narrow group of actors. The second are the abilities of these entrepreneurs to enter this network and to bridge the home and host market while operating within the diaspora community (ethnic spaces in the host country). The third consists in a unique mentoring environment found within the diaspora network that helps to learn from incumbents in the community how to apply knowledge gained from old experiences to the new situations in which they find themselves. This leads to identify what makes the diaspora network such a valuable asset for the entrepreneurs [Stoyanov, 2018].

Bove and Elia (2017) study how migration, diversity and economic growth are interconnected over time. They suggest that when migrants move from one country to another, they carry a new range of skills and perspectives, which nurture technological innovation and stimulate economic growth. Developing economies seem to be more likely to experience in the GDP growth rate following changes in the degree of diversity. International migration has a positive effect on the economic welfare of the receiving countries. Immigration can have beneficial growth effect through many ways: improving the efficiency of international resource allocation; making positive fiscal contribution; increasing innovation and specialization through higher number of patent application. Moreover, immigrants are carriers of a variety of ideas and abilities. Diversity within a team may improve its performance, as workers from different backgrounds bring various skills, experience and abilities in the day-to-day interaction. So, heterogeneous can improve labor productivity and issue of problem-solving [Bove, Elia, 2017].

As a part of this review, it is worth of presenting scientific works related to the development and influence of the Chinese national diaspora in Russia. The issue of Chinese migrants “Huaqiao” (华侨) was studied in both domestic and foreign historiography. In domestic studies it is presented in the works of Larin (2017), Sergeyeva (2011), Gelbras (2008; 2016) and other scientists. Gelbras surveyed Chinese in Russia to determine if they wished to remain for the long term and found that few thought of themselves as permanent immigrants. Recent surveys by Larin indicate a preference for living in China while doing business in Russia.

Foreign historiography also investigated the issue of Chinese national diaspora. First of all, it is worth mentioning the work of such researchers as Priebe and Rudolf (2015), Tung and Chung (2009), Boldurukova (2015). Priebe and Rudolf (2015) estimate the positive impact of the Chinese diaspora on long-run economic growth in host countries. Authors underline that the Chinese diaspora seems to exhibit a distinct positive growth effect that even goes beyond trade and investment facilitation. So, host economies should be welcoming rather than opposing Chinese migration [Priebe et al, 2015]. Tung and Chung (2009) examine how members of an ethnic diaspora can facilitate trade between countries of residence and their countries of origin. Boldurukova (2015) studies how Chinese diaspora became the important foreign factor that influences to the economic development of China.

In general, the analysis of the role of Chinese national diaspora in the internationalization attracts attention of researchers. However, we can finalize that there is a gap in understanding of how the Chinese diaspora functions in Russia, as well as the role and influence of the Chinese diaspora in the process of the internationalization of firms in a host country. And the impact of Chinese diaspora on Russian firms with Chinese entrepreneurs and employees.

Therefore, based on analyzed articles possible *propositions* may be: 1) Chinese migrants can carry new abilities, skills and perspectives, which can bring technological innovation and stimulate economic growth of Russian firms and Russia. 2) Chinese employees can improve performance and productivity of Russian firms. 3) Chinese diaspora in Russia can help to gain and apply special knowledge about host country environment. It will bridge the market of two countries and attract outward FDI. 4) In order to attract FDI from China, the authorities of Russia need to provide supported policy to attract skilled employees from the People’s Republic of China for long period of time. 5) Chinese diaspora in the Russian Federation influences on Russian’s institutions by reduced “foreignness” and effectively attracts FDI from China to Russia. Institutional affinity and connectedness of institutional environments of China and Russia, make a location more attractive for investment from Chinese firms.

Strategy of empirical study

The methodological basis of the study will be a systematic approach with “CAGE” distance framework (fig. 1). The object of our research is considered, on the one hand, as a complex, dynamically changing social entity, and on the other part, as an element of more complex system of social relations, emerging as a result of the interaction of its three components, such as country of origin, diaspora and host country.

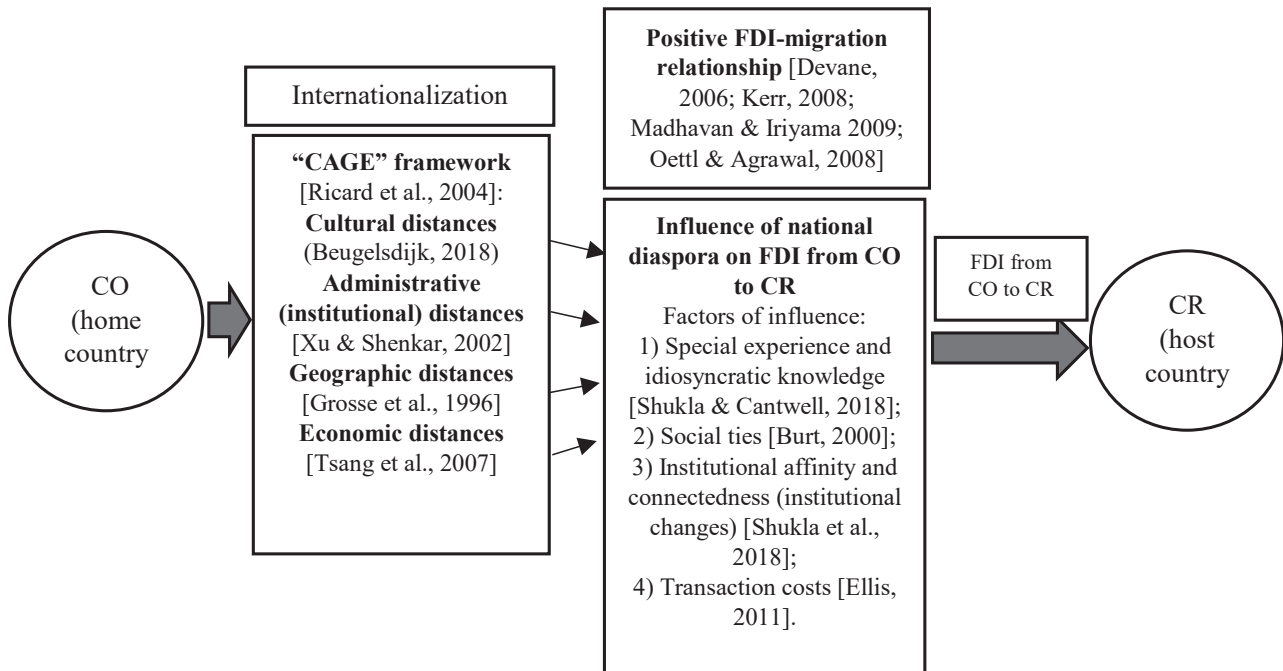


Fig. 1. Theoretical research model

In addition, in the research the analysis of secondary data will be applied: state reports, data of companies and statistical commercial associations, the results of the population census. The data will collect by research groups from China in Russia. Moreover, at the stage of collecting empirical material it is well worth to use the quantitative research methods such as survey. We focus our study on Chinese diaspora in Russia (Russian companies with Chinese employees) as units of analysis. At the first stage different determinants of attraction outward FDI from China by Chinese national diaspora will be revealed based on surveys developed on the basis of reliable institutional constructs. It is supposed to analyze not less than 300 companies in Russia from such databases as Thomson Reuters (EIKON) and SPARK. Moreover, we need to study Chinese databases and statistical official reports. During this period data will be collected by the process of questionnaire of diaspora’s members, as well as collecting of internal documents. After the factor analysis and panel regression model will be held based on survey materials, internal documents and external information about its development. The main purpose of empirical testing of the hypotheses of this study is to reveal the role and influence of the Chinese diaspora on the internationalization of firms from China in Russia.

Theoretical contribution and managerial implication

This research is expected to contribute theoretically in some ways. Firstly, prior migration — FDI studies emphasize the effect of national diaspora on FDI from a country of residence, at the same time only a handful studies examine the effect of migrants in a host country on the inward investment patterns of firms from migrants’ CO in that host country [Buch et al., 2006; Foad, 2012; Shukla et al., 2018; Priebe et al., 2015]. Secondly, there is a huge gap in understanding of how the Chinese diaspora functions in Russia, as well as the role and influence of the Chinese diaspora on the internationalization of firms from China in Russia.

Our research is expected to provide a practical contribution for companies which are seeking to invest overseas in emerging market firms (on the context of Russian-Chinese relations: for Chinese companies which are seeking to invest in Russia). By attracting into the knowledge networks of their home country migrants through participation in international professional organizations, or industry associations, managers and entrepreneurs in migrants’ CO. It can help reduce their search costs and overall transaction costs [Shukla et al., 2018].

The scientific novelty of the research is development of the national diaspora theories for the Chinese-Russian context and identifying Chinese national diaspora' practices that can attract the FDI to Russia. Moreover, many determinants of relationships between FDI and migrants were studied in the context of developed countries, and so the results of many studies may not be generalizable to other host contexts such as emerging market economies or low-income countries.

Conclusion

To sum up, companies enter foreign markets often face completely new tasks related to the need to adapt to the new external environment of the firm. This makes it necessary to consider the strategic management of the company's internationalization in the context of migration policy. The contribution of foreign diasporas is actively used by some states around the world. Furthermore, literature shows a positive FDI — migration relationship.

References

- Beugelsdijk S., Kostova T., Kunst V.E., Spadafora E., Essen M. 2018. Cultural distance and firm internationalization: A meta-analytical review and theoretical implications. *Journal of Management*, vol. 44, iss. 1, pp. 89–130.
- Boldurukova N. B. 2015. Potency of the Chinese Diaspora. *Procedia Economics and Finance*, vol. 26, pp.34–38.
- Bove V., Elia L. 2017. Migration, diversity and economic growth. *World Development*, vol. 89, pp. 227–239.
- Buch C. M., Kleinert J., Toubal F. 2006. Where enterprises lead, people follow? Links between migration and FDI in Germany. *European Economic Review*, vol. 50, iss. 8, pp. 2017–2036.
- Caves R.E. 1971. International corporations: The industrial economics of foreign investment. *Economica*, vol. 38, iss. 149, pp. 1–27.
- Dunning J.H. 1980. Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, vol. 11, iss. 1, pp. 9–31.
- Ellis P.D. 2011. Social ties and international entrepreneurship: Opportunities and constraints affecting firm internationalization. *Journal of International Business Studies*, vol. 42, iss. 1, pp. 99–127.
- Foad H. 2012. FDI and immigration: A regional analysis. *The Annals of Regional Science*, vol. 49, iss. 1, pp. 237–259.
- Gelbras V.G. 2016. Chinese labor migration to Russia: What it promises to our country. *Asia and Africa today*, no. 5 (706), pp. 50–54.
- Globerman S., Shapiro D. 2003. Governance infrastructure and US foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, vol. 34, iss.1, pp. 19–39.
- Grosse R., Trevino L.J. 1996. Foreign direct investment in the United States: An analysis by country of origin. *Journal of International Business Studies*, vol. 27, iss. 1, pp. 139–155.
- Hymer S.H. 1960. The international operations of national firms: A study of direct foreign investment. Cambridge (MA), MIT Press.
- Jayet H., Marchal L. 2016. Migration and FDI: Reconciling the standard trade theory with empirical evidence. *Economic Modelling*, vol. 59, pp. 46–66.
- Jiang Q. 2017. Does Exports Promote the Economic Growth of China? A Long-Run View Point. *International Journal of Financial Research*, vol. 8, no. 2, pp. 64–74.
- Kerr W.R. 2008. Ethnic scientific communities and international technology diffusion. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 90, iss. 3, pp. 518–537.
- Kim J.U., Aguilera R. V. 2016. Foreign location choice: Review and extensions. *International Journal of Management Reviews*, vol. 18, iss. 2, pp. 133–159.

- Kotabea M., Riddle L., Sonderegger P., Florian A. Täube. 2013. Diaspora Investment and Entrepreneurship: The Role of People, Their Movements, and Capital in the International Economy. *Journal of International Management*, vol. 19, iss. 1, pp. 3–5.
- Kostova T., Zaheer S. 1999. Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise. *The Academy of Management Review*, vol. 24, iss.1, pp. 64–81.
- Larin A. G. 2017. Chinese Diaspora in Russia. *Outlines of global transformations*, vol. 10, no. 5, pp. 65–82.
- Larin A. G. 2013. World Chinese diaspora and the new migration concept of Russia. *China in World and Regional Politics (History and Modernity)*, no. 18, pp. 193–222.
- Madhavan R., Iriyama A. 2009. Understanding global flows of venture capital: Human networks as the “carrier wave” of globalization. *Journal of International Business Studies*, vol. 40, iss. 8, pp. 1241–1259.
- Nielsen B. B., Asmussen C. G., Weatherall C. D. 2017. The location choice of foreign direct investments: Empirical evidence and methodological challenges. *Journal of World Business*, vol. 52, iss. 1, pp. 62 –82.
- North D. C. 1991. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, iss. 1, pp. 97–112.
- Oettl A., Agrawal A. 2008. International labor mobility and knowledge flow externalities. *Journal of International Business Studies*, vol. 39, iss. 8, pp. 1242–1260.
- Priebe J., Rudolf R. 2015. Does the Chinese Diaspora Speed Up Growth in Host Countries? *World Development*, vol. 76, pp. 249–262.
- Ricart J. E., Enright M. J., Ghemawat P., Hart S. L., Khanna T. 2004. New frontiers in international strategy. *Journal of International Business Studies*, vol. 35, iss. 3, pp. 175–200.
- Riddle L., George A. Hrivnak, Tjai M. Nielsen. 2010. Transnational diaspora entrepreneurship in emerging markets: Bridging institutional divides. *Journal of International Management*, vol. 16, iss. 4 pp. 398-411.
- Sergeyeva A. A. 2011 In search of taking effective advantage of diaspora. *Asia and Africa today*, no.9 (650), pp. 32–35.
- Shukla P., Cantwell J. 2018. Migrants and multinational firms: The role of institutional affinity and connectedness in FDI. *Journal of World Business*, vol. 53, iss. 6, pp. 835–849.
- Stoyanov S., Woodward R., Stoyanova V. 2018. The Embedding of Transnational Entrepreneurs in Diaspora Networks: Leveraging the Assets of Foreignness. *Management international review*, vol. 58, iss. 2, pp. 281–312.
- Tsang E. W. K., Yip P. S. L. 2007. Economic distance and the survival of foreign direct investments. *The Academy of Management Journal*, vol. 50, iss. 5, pp. 1156–1168.
- Xu D., Shenkar O. 2002. Institutional distance and the multinational enterprise. *The Academy of Management Review*, vol. 27, iss. 4, pp. 608–618.

INFLUENCES OF MIGRATION ON INTERNATIONAL TRADE: IRANIAN IMMIGRANTS IN RUSSIA

Abstract:

Migration and international trade are two important dimensions of globalization. Migrants can influence on countries' trade, they are able to decrease the transactional costs for companies willing to trade. Researches showed that companies with more ethnical differences are more successful. Migrants' familiarity with host countries helps companies to better, cheaper and faster understanding the markets of other countries, therefore, they have more chances to successfully expand their business overseas. The paper analyzes a case of Iranian immigrants in Russia. Iranian businessmen have been interviewed on their roles, any advantages in in the host country in comparison with those in the home country. The results showed the factors that could influence on business processes and challenges of Iranian migrants.

Keywords:

migration, emigration, immigration, international trade, trade.

Introduction

Migration and international trade are two important factors of globalization. Governments of many countries have been trying to open their borders to trade but they have been very conservative to open their borders to migrants and they put strongly restricted immigration policies. But it is very important to know if governments can create a positive connection between immigration and their international trade. Moreover, it is interesting to know if it is a connection, how they could encourage the required immigrants. Based on WTO, 2013 the volume of services traded have been increased over the period of 1980 to 2011 and outpaced growth in goods trade, and global trade grew on average by 7.3 % annually while services trade grew by 8.2 % per year. In this period immigration in many developed countries started to increase. But unfortunately, the link between immigrants and trade has not been fully explored.

However, migration plays an important role in development of countries. Immigrants send their remittances, ideas, innovation and investments to their home countries. Today 3 % of the world's population live or work outside of their home country around 175 million people [UN, 2002], therefore it has social and economic effects on both home and host countries. More than 100 million labor migrants has made challenges for both home and host countries [Heilmann, 2006]. According to the Global Development Finance [World Bank, 2004], remittances have very huge impact on developing countries of Asia, Africa, Latin America and Middle East, which in some cases is the second main source of investment in those developing countries. International Remittances are now officially 93 billion dollars per year [Ratha, 2004], therefore migration plays an important role in the economic development and migrants are important parts of a country's economy, and because of the relations caused by the migrants it helps the countries with the process of integration into the global economy and their investment and savings back in their country helps the economic growth and expands the relation between the diasporas and home countries. The most of the international migration takes place from developing countries towards the developed ones and families and workers migrate to developed and industrialized countries of Western Europe or America, which is called brain drain, absorption of specialists to industrialized countries.

In case of Iran although Iran has a considerable number of international immigrants but unfortunately there is no sufficient data and statistics and there is no enough accurate information. But we can see that Iranians have migrated mostly to developed countries such as USA, Europe, Australia, Cana-

da and part of them migrated to the Persian Gulf countries. And of course many of these immigrants have high levels of economic, human, social, and cultural potential which can be used for social and economic development of the country.

Literature review

Table below shows the estimation number of Iranian emigrants in the middle of 2018 which shows the top 10 destinations of migration, as you see, the flow of migration is towards developed countries that shows the great potential of Iranian migrants in economic development of the country and how they could influence the trade.

Emigrants’ population by country of origin Iran and destination, 2018 estimates

Emigrants to	Number
UAE	412,400 last estimate 2013
The United States	386,073
Canada	140,318
Germany	119,000
United kingdom	77,000
Sweden	69,067
Australia	55,650
Kuwait	46,419
Netherlands	29,670
France	23,134

Source: [International Organization for Migration]

DeWind and Holdaway [DeWind, Holdaway, 2005] mentioned that when remittances is sent to developing countries is much more than foreign aid, and this fact actually increased the interest of the relationship between immigration and development among researchers and policy makers. And therefore remittances are considered as a major source of external finance for developing countries [Acosta, 2008] and increases the economic growth. So this relation between migrants and the countries finally causes flows of money, knowledge, innovation, ideas and investment.

According to Migration Policy Institute “Iran has produced and hosted abundant flows of emigration and immigration, a steady coming and going mainly driven by key political events”. In 2012 Iran received international remittances as 1,3 billion dollars or 0.3 % of its GDP that as a receiving country ranked 74th and in terms of GDP ranked 134th in the world. Iran has been forced to be abounded from the rest of the world since Islamic revolution in the country in 1979. But it has extreme flows of emigration and immigration mostly derived by social and political reasons. Emigration movements are also part of Iranian history.

So the remittances could influence on the purchasing power or even the production power of families or communities’ members who received it and finally could affect the trade as well, it could reduce the poverty and increase the consumption which expands the money supply in the country through the households’ spending [Gupta et al., 2009]. But it is very important to be sure that where these remittances are invested, which for every country is different, some they invest in education and health and some may invest in agricultural industry. But in case of Iran these remittances can be used to either empower the exporting parts of industries by helping them to better their productions, or

increase their purchasing power of people to buy the imported products. And from different studies we understand that remittances could help the economic growth, and it could have positive impact on consumption, savings and investments. But how this could be related to trade? There are estimates that 10 % increase in the global immigrants might cause global trade to increase by 29\$ billion [Genc, 2013].

When we look at table 1, you can see that Iranians have migrated to two kinds of countries. First, those who are developed and second those with high income which have the potential of trade with Iran. When we look at these two groups they either migrated to American and European countries, which this group has a high educated and human capital background or they migrated to neighbor Persian Gulf countries have mostly strong economic backgrounds which increased the chance of trade.

But how these migrants can help the trade. Trade is a very risky, difficult and time consuming business. It is very difficult for both supplier and buyers to find each other in another country, because it needs time, money and knowledge, there are many frauds in trade and if people do not know exactly the process they will get the pain, and that is why trade has high transactional costs. The real problem is not actually on the shoulders of big companies but the small and medium sized enterprises. Because they usually need to deal with partner abroad all by their own, they have independent decision making, transaction costs and responsibilities and therefore they should assume more risks [Girma and Yu, 2007; Istrate et al., 2010]. And therefore sometimes these SMEs cannot be successful in the foreign market as it needed to be, and it has few reasons, which one of them is the lack of information about the foreign market, insufficient language skills and etc.

The weakness mentioned above has exception among the SMEs who have more immigrants and ethnic minorities. And SMEs with more ethnical background are more successful than those without. The USA Census Bureau (2007) reported that minority owned exporting firms were more successful in international trade, and they were also larger in terms of receipt size and employment. White [White, 2010] showed the relation between immigration and international trade, and found out that when the immigrants arrived, trade between that country and country of origin has increased, moreover he explains that this caused by the information that migrants have from both home and host countries' customs and business practices, their language, formal and informal connections and structures, so they could reduce their transaction costs.

Methodology

So based on information explained above this article is designed to find out if the Iranian immigrants and entrepreneurs in Russia could make any difference in business and trade process between the countries. 10 Iranian immigrants' businessmen were invited to the interview which all of them were male. Age range rate from 28–60 years and they have been living in Russia from 5–23 years busy with merchandising in wide range of products but mostly agricultural products. They were asked questions about their living and working situation in Russia, how they could make any social and economic relations with Russian people and even with people back in Iran. They were asked if they have ever done any business or trade specifically with Iran. Moreover they were asked to explain how they could do so. The interview was in Persian based on their preferences and we recorded the answers on paper. We have used their words to analyze and explain the situation specifically in Russia. All these businessmen were living and working in Moscow, and we used the snowball method, one businessman was known and we progressed from him to find new businessmen to reach 10 people [Salganik and Heckathorn, 2004].

Main Results

As a result out of 10 immigrants 8 of them are currently doing business with Iran, 2 of them have worked and now again looking for to do so. What it was mined, showed that they all agreed that they

are enjoying the economic, social and even the cultural position which they have, they mentioned that specially because of the insufficient Russian language knowledge of business partners in Iran they are well off. And they showed that their key advantage was the knowledge of Russian language. Moreover they explained that since the cultural differences in life and business is touchable between the two countries, finding the information is very difficult, they feel that they are sufficiently integrated with the new society, they understand the process of business in Russia and they know how to cope this system, they talked about the corruption as if it is inside the business culture, which they considered this as useful information to know to operate a business.

One very important factor that 3 of them argued is the intra ethnical relations they had with people from Tajikistan, Azerbaijan, Armenia and such countries which helped them not only expand their business in Russia but also they could consider those countries as their target market and it was mentioned as an favorable option and one of the advantages of trade in Russia. Moreover, they explained that working in the Iranian diaspora in Russia has helped them to solve many problems related to business, transportation, banking and finance, therefore, they more seek to find more Iranian businessmen. In addition, we asked them if they have ever tried to convince others to start a business in Russia, what we received from the answer is very important, they mentioned that of course they have tried to convince people to start a business in Russia but people are mostly afraid of doing so. They consider Russia as a high risk country for business, fear of corruption, mafia, bureaucracy contractual violations and language stopped them from doing so. They explained that they have been helping people to open companies in Russia, and they are earning money with this method besides their main business. And they mentioned that their fear is true and they must be very cautious about it.

They are still worried about the social network among the diaspora, they mentioned if something could be done to collect diaspora at one place as an association it could help trade and business and their life more efficiently. Sometimes, fairs and exhibitions are held by the embassy to promote the Iranian products that they all could be gathered in one place, but they consider it not enough and useless. Two of them suggested that embassy could make a yellow book of Iranian companies and businessmen in Russia that it was easier to find each other.

Furthermore, we asked them what disadvantages they could have as an immigrants businessmen in Russia. Besides what they mentioned as corruption, mafia and others explained above, they added few more important negative factors from their experience. First, "sanctions", they mentioned that because the main side of their business is Iran. Because of the sanctions on the country they are worse off, they cannot easily change money in the exchange offices, banking system and swift is not working, and they face transportation and custom problems in Russia. They mentioned that they are even worried of the sanctions, which west is putting against Russia that is devaluating ruble by 2.5 times from five years ago. Second is the business and trade discrimination, especially in Russian custom borders, against their competitor countries such as Turkey and Azerbaijan. The other discrimination happens during the contract step or finding the customers when politically or racially are discriminated unless they have someone familiar that could recommend them to someone.

Conclusion

Of course immigrants as businessmen or trader could be more successful in export and import generally in independent businesses but many factors still influence their progress. These factors start from the immigrant himself as an individual to the political, social and economic factors which influences him and his business as a whole. Generally, it is highly related to immigrant himself, what knowledge he has, what languages he talks, how he could psychologically be adapted and integrated in the new society. It is very important how he can analyze the market as it is, predict the upcoming opportunities and threats and make the best decision. Moreover, it is very important to know how to make connection with other diaspora to use their experiences and connections and to use the social networks.

From the information obtained from 10 Iranian immigrants in Russia we understand that mostly focused on Iran as the main side of their trade, could be dangerous for them in the current situation and it is highly recommended that they start to think more globally than regionally. And it is necessary to as fast as possible with growing number of immigration of Iranians to Russia provide an association where they could meet and help each other. Although Iranian immigrants in Russia are making partnerships with countries such as Tajikistan and Azerbaijan it is still necessary to be more cautious about it and increase their knowledge about those countries. Contracts and dealing is not a shaking hand process, is not related to discrimination. It is the explanation of business.

As conclusion we may not be able to surely explain if the immigration could eliminate the transaction costs, but for sure it helps to have faster, easier and cheaper process. Besides, it is very important to have the links among the Diasporas and people in the homeland. Future researches will help us to find the best answers and decisions.

References

- Acosta P., Caldero' N. Cesar, Fajnzylber Pablo, Lopez Humberto. 2008. What is the Impact of International Remittances on Poverty and Inequality in Latin America? *World Development*, vol. 36, no. 1, pp. 89–114.
- DeWind J., Holdaway J. 2005. *Internal and international migration in economic development*. Paper presented to the fourth coordination meeting on international migration, population division of the UN. New York, 26–27 October. http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/events/coordination/4/docs/P11_SSRC.pdf (accessed 28.09.2018).
- Genc M., Gheasi M., Poot J., and Nijkamp P. 2013. The impact of immigration on international trade: A meta-analysis. Nijkamp, P., J. Poot, and M. Sahin (eds). *Migration Impact Assessment: New Horizons*. Cheltenham (UK), Edward Elgar, 2013, pp. 301–337.
- Girma S., Yu Z. 2007. The link between immigration and trade: evidence from the U.K. *Review of World Economics*, vol. 138, no. 1, pp. 115–130.
- Gupta, Sanjeev. Pattillo, Catherine A. Wagh, Smtta. 2009. Effect of Remittances on Poverty and Financial Development in Sub-Saharan Africa. *World Development*, vol. 37, no. 1, pp. 104–115.
- Heilmann Conrad. 2006. Remittances and the migration — development nexus — Challenges for the sustainable governance of migration. *Ecological Economics*, vol. 59, no. 2, pp. 231–236.
- International Organization for Migration*. <http://www.iom.int/> (accessed 28.09.2018).
- Istrate E., Rothwell J., Katz B. 2010. *Export Nation: How U.S. Metros Lead National Export Growth and Boost Competitiveness*. Metropolitan Policy Program of the Brookings Institution. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/0726_exports_istrate_rothwell_katz.pdf (accessed 28.09.2018).
- Ratha D. 2004. Appendix A: Enhancing the developmental effect of workers' remittances to developing countries. *Global development finance*. Washington (DC), World Bank, pp. 169–173.
- Salganik J. M., Heckathorn D. D. 2004. Sampling and estimation in hidden populations using respondent-driven sampling. *Sociological Methodology*, vol. 34, no. 1, pp. 193–239.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. 2002. *International Migration Report*. New York, United Nations.
- US Census Bureau. 2007. Survey of Business Owners Special Report. Ownership Characteristics of Classifiable U.S. Exporting Firms. <https://www.census.gov/> (accessed 28.09.2018).
- White R. 2010. *Migration and International Trade: The US Experience since 1945*. Cheltenham UK: Edward Elgar.
- World Bank. 2004. *Global Development Finance*. Washington, DC: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/858571468137998042/Summary-and-country-tables> (accessed 28.09.2018).
- WTO. 2013. *World trade organization*. <https://www.wto.org> (accessed 28.09.2018).

Петров С. Н.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

РОЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация:

Рассмотрена привлекательность мировой туристической отрасли и выявлено место, занимаемое Россией. Определены причины, которые препятствуют более глубокой интеграции Российской Федерации в мировой туристический рынок, и разработана стратегия в данной области.

Ключевые слова:

международный туризм, рынок, интеграция, экономика, маркетинг.

Petrov Sergey N.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

TOURIST INDUSTRY IN WORLD AND RUSSIAN ECONOMY

Abstract:

The attractiveness of the world tourist industry is considered, and the place of Russia is revealed. The reasons that prevent the integration of the Russian Federation into the world tourist market are identified, and the integration strategy is developed.

Keywords:

international tourism, market, integration, economy, marketing.

Введение

Сегодня туризм выступает важнейшей отраслью экономического и социального развития общества, а туристический рынок — существенным отраслевым рынком мировой, региональных и национальных экономик с уникальной структурой, поведением и результативностью. Международный туризм представляет собой развитую индустрию со специфической системой и институтами государственного и межгосударственного регулирования, особыми методами организации и управления производством, производственным циклом, непрерывно совершенствуемым продуктом.

Несмотря на возникающие препятствия (природные катаклизмы, техногенные катастрофы, террористические акты и др.), туризм, обеспечивая десятую часть мирового валового национального продукта, полноправно признан одной из крупнейших, высокодоходных и динамично развивающихся отраслей экономики. Туризм становится ныне одним из наиболее важных ее секторов, воздействуя на социальную, культурную и экологическую среду практически всех стран мира, включая и Россию.

Актуальность настоящего исследования обусловлена тем, что в условиях растущей глобализации мировая туристическая индустрия представляет приоритетный интерес и большие перспективы для Российской Федерации. Несмотря на огромный потенциал развития международного туризма, Россия занимает относительно скромное место на международном туристском рынке, а ее интеграции в международный туристский рынок препятствует ряд внутренних и внешних социально-экономических, политических и организационно-институцио-

нальных факторов. Последним определяется постановка цели исследования, заключающаяся в выработке модели оптимизации процесса интеграции российских туристических компаний в международный туристический рынок на основе понимания и использования структуры, принципов взаимодействия, организационно-экономического механизма развития туризма и стратегии роста конкурентоспособности на международном туристическом рынке.

Мировой туристический рынок

Туристическая отрасль в настоящее время растет стремительными темпами. Ее развитие сопряжено с формированием институционально-организационной инфраструктуры и смежных отраслей, таких как транспортная, гостиничная и др. Рост этого рынка можно проследить на основе анализа статистических данных. В частности, важнейшим показателем выступает количество международных туристических прибытий. По данным Всемирной туристской организации (UNWTO), число международных туристских прибытий в мире за последние десять лет возросло в 1,5 раза и достигло в 2016 г. 2030 млн человек (рис. 1).

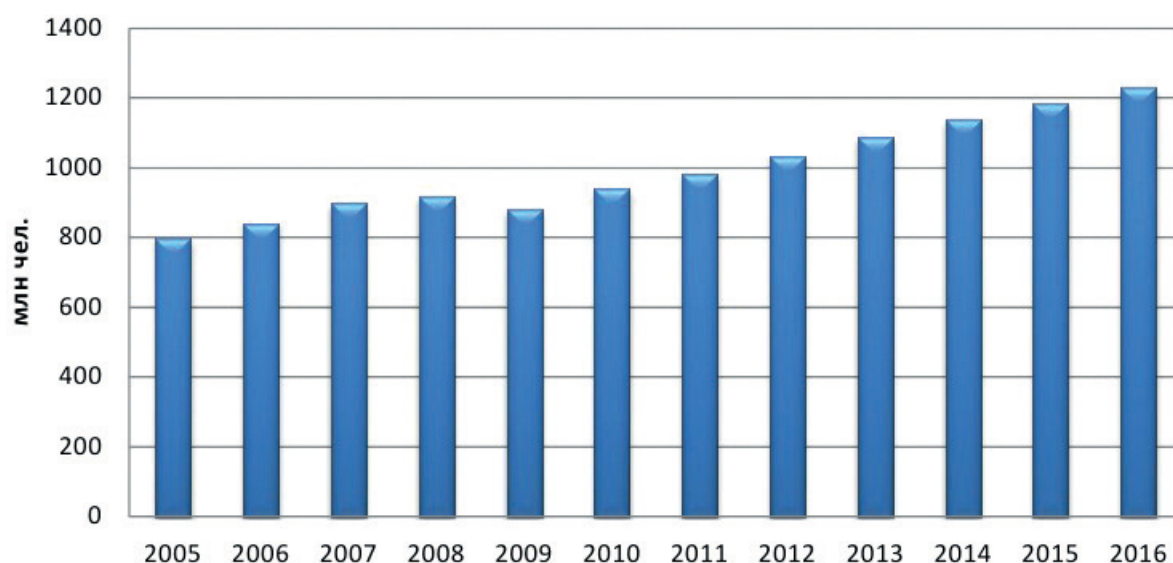


Рис. 1. Количество туристских прибытий в мире (млн человек)

Диаграмма построена по: [UNWTO World Tourism Barometer, 2016].

Данные рис. 1 иллюстрируют, что с каждым годом количество международных прибытий растет в среднем на 30–40 млн человек в год. Это объясняется глобальной транспортной доступностью и развитием туристической отрасли во всем мире. Также наблюдается значительный рост спортивных, культурных и общественных мероприятий международного масштаба.

Генеральный секретарь UNWTO Талеб Рифаи отметил, что «в 2016 году международный туризм достиг новых высот. Эффективная деятельность сектора способствует развитию экономики и оп созданию рабочих мест во многих частях мира. Поэтому крайне важно, чтобы страны поощряли политику, содействующую неуклонному росту туризма, включая облегчение путешествий, развитие людских ресурсов и оп устойчивость» [UNWTO, 2016].

Важным индикатором развития туризма в оп регионе являются показатели международных туристских доходов и оп расходов (рис. 2).

Согласно данным Всемирной туристской организации, опубликованным в «Барометре международного туризма UNWTO, 2017», поступления от международного туризма после провала кризисного 2009 г. интенсивно растут. В большинстве дестинаций были зарегистрированы новые показатели доходов, общая сумма которых в мире в 2016 г. достигла рекордной отметки в 1260 млрд долл. США, что на 320 млрд долл. США больше, чем в предкризисном 2008 г. [UNWTO, 2017].

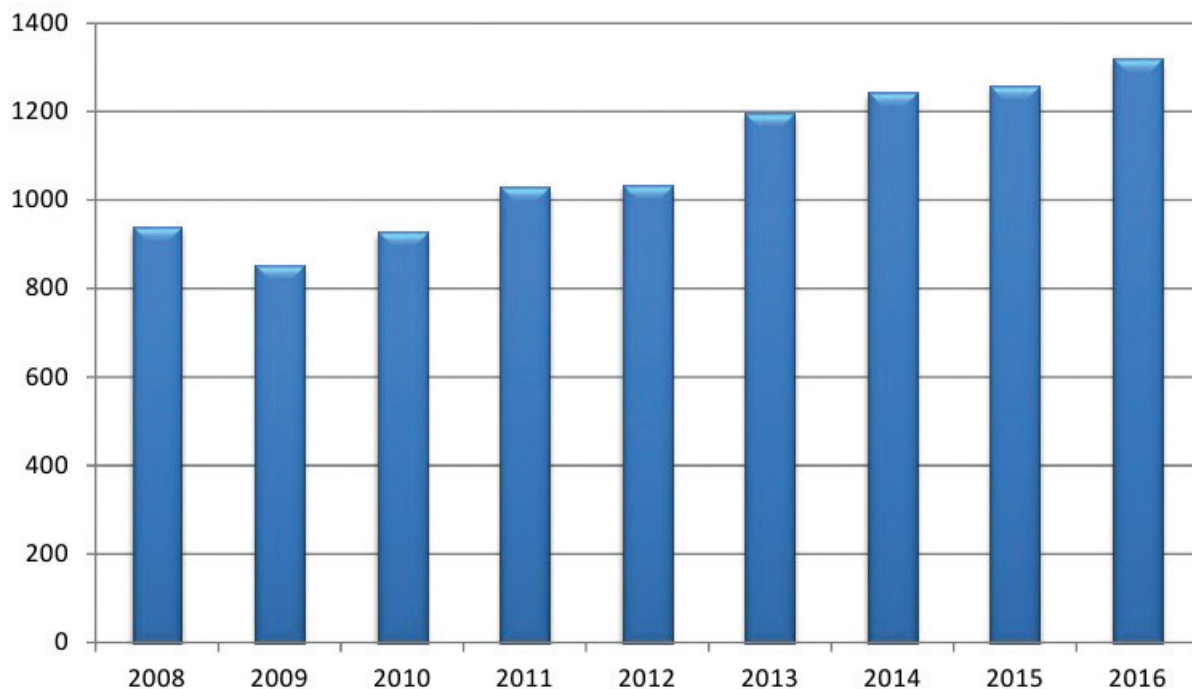


Рис. 2. Поступления от международного туризма, млрд долл. США
 Диаграмма построена по: [UNWTO World Tourism Barometer, 2016].

Вышеприведенные статистические данные свидетельствуют о стремительном развитии отрасли, о том, что количество туристов в мире растет ежегодно, и многие международные направления развиты в мировой туристской индустрии значительно больше, чем в России. Российский туристический продукт еще только выходит на международный уровень, поэтому необходимо исследовать современное состояние туризма в России и причины отставания отечественного отраслевого рынка от большинства развитых стран и регионов мирового хозяйства.

Туризм в экономическом развитии России

Современный туризм в России — явление довольно молодое, так как массовым он стал только во второй половине XX в., хотя имеет глубокие исторические корни, поскольку склонность к путешествиям у человека появилась еще в древнейшие времена.

В последнее время наблюдается устойчивая тенденция увеличения количества туристских поездок, в том числе краткосрочных, с целью отдыха. Некоторые туристы начали отдавать предпочтение кратким, но частым поездкам на выходные или праздничные дни, например, на Новый год, Пасху, майские праздники и пр.

О развитии туризма и внедрении его в экономику РФ говорят следующие цифры. В 2015 г. доля поступлений денежных средств от туризма в ВВП составила 6,5 %, что на 3 % больше по сравнению с предыдущим годом.

Российская Федерация имеет огромный туристский потенциал и невероятное пространство для реализации туристических услуг. Это один из самых больших и притягательных туристских регионов мира.

По результатам исследований Всемирного экономического форума, Россия занимает 63-е место в мире по уровню развития туризма. Это лучший результат среди стран СНГ (табл. 1).

Туристический потенциал России гораздо выше и разнообразнее, чем потенциал любой из стран СНГ. Данные табл. 1 показывают, что Россия опережает на 15 пунктов Украину и на 17 Белоруссию. Инфраструктура в России более развита, нежели инфраструктура на Украине или в Белоруссии. Однако сравнение конкурентоспособности туристской отрасли России

Страны СНГ в рейтинге стран мира по уровню развития туризма, 2017 г.

Страна	Место в рейтинге стран мира по уровню развития туризма
Россия	63
Украина	76
Республика Беларусь	78
Армения	79
Казахстан	88
Молдавия	102
Киргизия	111
Таджикистан	114

Составлена автором по: [World Economic Forum].

и стран дальнего зарубежья доказывает ее невысокий уровень. Среди стран Европы Россия занимает 33-е место, а в группировке БРИКС Китай и Бразилия также опережают Россию [Информационное агентство «Турифо»].

Конкурентоспособность страны определяется многими факторами. Особое место принадлежит уровню безопасности туристов и окружающей среде. Туристы должны быть осведомлены о своей безопасности и уверены в том, что их права и свободы не будут нарушены. Исходя из структуры индекса конкурентоспособности, проанализируем количество выездных туристов в России.

Согласно разработкам Всемирной туристской организации, для сбалансированного туристского рынка оптимальная пропорция в туристическом потоке оценивается таким образом: один въездной турист — один выездной — четыре внутренних (1:1:4) [Российский Совет по международным делам: официальный сайт]. В России в 2016 г. на 2 млн 571 тыс. въездных туристов приходилось 15 млн 332 тыс. выездных и 33 млн внутренних туристов. Следовательно, эта пропорция составила (1:6:13) [Богданова, 2012]. По показателю «приоритетность индустрии туризма для государства» Россия также заняла одно из последних мест — 124-е, по эффективности маркетинга и брендинга — 126-е, по расходам государства на туризм — 89-е [Профессиональный туристский портал TourDom.ru].

Таким образом, Россия обладает большим туристским потенциалом в части обладания природными и культурно-историческими ресурсами, но проигрывает в конкурентоспособности многим странам по многим другим факторам. Рассмотрим подробнее, какие существуют проблемы интеграции России в мировой туристский рынок.

Интеграция России в мировой туристский рынок

На сегодняшний день очевидно, что потенциал роста туристической отрасли России громаден в силу огромной природно-разнообразной территории и колоссального историко-культурного наследия. Рассмотрим причины, которые мешают нашей стране встать на путь устойчивого развития туристической сферы и завоевать существенные позиции на международном рынке.

Общее число туроператоров в РФ стабильно увеличивалось до 2013 г. С 2014 г. их количество стало снижаться. Резкое снижение показателей развития отечественной туристской отрасли отмечено в 2015 г. и особенно на рынке въездного туризма, где число туроператоров ежегодно снижается почти вдвое. На рынке въездного туризма резкое падение спроса связано со снижением уровня привлекательности России как туристского региона, введением санкций и распространением на мировом рынке негативной информации о России.

Снижение спроса на услуги выездного туризма связано с ростом курса доллара и евро по отношению к рублю и сопряженным с этим удорожанием для россиян туристических поездок за границу, ситуацией экономической нестабильности, ростом внешнеполитической напряженности.

Развитие туризма в РФ сдерживается нехваткой информационных туристических офисов, которые успешно функционируют за рубежом, и связанной с этим недостаточностью рекламы и продуманной системы маркетинга туристских продуктов. Перечислим основные препятствия развития туристической отрасли в России:

- 1) фактическое отсутствие реальной практики создания субъектами РФ благоприятного инвестиционного климата и условий инвестирования в туристическую инфраструктуру;
- 2) регионы не располагают достаточным количеством профессионалов-культурологов, имеющих профессиональное гуманитарное образование, а также специалистов, владеющих иностранными языками;
- 3) неравномерность развития рынка туристских услуг в России и имеющаяся диспропорция этого рынка между центральными и периферийными регионами, которые не ориентированы на прием и обслуживание иностранных туристов;
- 4) слабая рекламная и организационная база торговли продукцией для туристов, в частности, в России отсутствует принятая в мире система торговли tax-free;
- 5) неблагоприятная экологическая ситуация и проблемы загрязнения окружающей среды; по критерию экологической устойчивости Россия в рейтинге ВЭФ 2016 г. заняла 106-е место из 140.

Учитывая вышеперечисленные препятствия, вставшие перед российским турбизнесом, проблемами, требующими первоочередного решения для интеграции национальной туристической отрасли в мировой рынок туризма выступают:

- повышение уровня организационно-административной и финансовой государственной поддержки турбизнеса;
- повышение уровня образовательно-профессиональной подготовки специалистов;
- преодоление неравномерности регионального развития туристической отрасли;
- рост эффективности федерально-целевой программы по развитию туризма;
- продвижение на зарубежных рынках позитивной информации о России и ее преимуществах как интересного туристического направления.

Для решения существующих проблем требуется имплементация успешного опыта других стран на законодательном уровне и выработка долговременной стратегии для внедрения национального турпродукта на международном рынке: анализ состояния турпродукта рекреационной территории; анализ потребностей в турпродукте; сегментация рынка туристских услуг; позиционирование турпродукта; составление программы мероприятий по продвижению турпродукта; определение бюджета стратегии; реализация плана и ее контроль; оценка эффективности стратегии продвижения турпродукта.

Заключение

В статье на основе анализа статистических данных глобального рынка туристических услуг выявлена долгосрочная привлекательность туризма для потребителей. Доказано, что государственная политика стран, стимулирующих развитие отраслевого туристического рынка, в будущем может обеспечить им значительный экономический рост благодаря развитию этой отрасли.

Россия, несмотря на значительные туристические ресурсы, занимает на международной арене относительно невысокие позиции развития туризма вследствие отсутствия единой

последовательной стратегии интеграции страны в международный отраслевой рынок туризма. Выявлены препятствия и проблемы интеграции России в мировой туристский рынок, а именно:

- в стране наблюдается политическая и экономическая нестабильность;
- неблагоприятная экологическая ситуация ;
- отсутствует принятая в мире система торговли tax-free;
- и, наконец, отсутствует эффективная государственная стратегия развития туристической индустрии.

Россия еще не способна в полной мере конкурировать с ведущими странами по притоку туристов, однако развитие российского туристско-рекреационного продукта и формирование национальной стратегии его продвижения способны значительно повысить конкурентоспособность России.

Хотя Россия еще не может в полной мере конкурировать с ведущими странами по притоку туристов, однако развитие российского туристско-рекреационного продукта, использование внутреннего и внешнего инвестиционного потенциала и формирование национальной стратегии продвижения инновационных и высокотехнологичных турпродуктов и услуг способны значительно повысить конкурентоспособность России.

Литература

Богданова Э. Н. 2012. Проблемы устойчивого развития туризма в регионах РФ // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. <http://uecs.ru/uecs-33-332012/item/642-2012-09-23-06-49-28> (дата обращения: 06.05.2018).

Информационное агентство «Туринфо». Официальный сайт «Туринфо» 1999–2016. <http://tourinfo.ru/> (дата обращения: 14.05.2018).

Российский Совет по международным делам. Официальный сайт. <http://russiancouncil.ru/blogs/thinktanks> (дата обращения: 28.04.2018).

Профессиональный туристский портал TourDom.ru. Официальный сайт. <http://www.tourdom.ru> (дата обращения: 03.05.2018).

UNWTO. 2016. World Tourism Barometer. Vol. 14, May. World Tourism Organization. http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom16_03_may_excerpt_.pdf (accessed 11.06.2018).

UNWTO. 2017. World Tourism Barometer. World Tourism Organization. UNWTO. <http://marketintelligence.unwto.org/ru/node/29659> (accessed 11.06. 2018).

World Economic Forum. <https://www.weforum.org/> (accessed 11. 06. 2018).

References

Bogdanova E. N. 2012. Problemy ustoichivogo razvitiia turizma v regionah RF. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami. Elektronnyi nauchnyi zhurnal*. <http://uecs.ru/uecs-33-332012/item/642-2012-09-23-06-49-28> (accessed 06.05.2018).

Informacionnoe agentstvo “Turinfo”. Oficial’nyi sait “Turinfo” 1999–2016. <http://tourinfo.ru/> (accessed 14.05.2018).

Professional’nyi turistskii portal TourDom.ru. Oficial’nyi sajt. <http://www.tourdom.ru> (accessed 03.05.2018).

Rossiiskii Sovet po mezhdunarodnym delam: Oficial’nyi sait. <http://russiancouncil.ru/blogs/thinktanks> on (accessed 28.04.2018).

UNWTO. 2016. World Tourism Barometer. Vol. 14, May. *World Tourism Organization* http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom16_03_may_excerpt_.pdf (accessed 11.06.2018).

UNWTO. 2017. World Tourism Barometer. *World Tourism Organization UNWTO*. <http://marketintelligence.unwto.org/ru/node/29659> (accessed 11.06.2018).

World Economic Forum. <https://www.weforum.org/> (accessed 11.06.2018).

Раздел 6

НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ

Погорлецкий А. И.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7-9*

НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И СВЯЗАННЫХ С ТОРГОВЛЕЙ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация:

В исследовании дается оценка налоговой политики и применяемых в ее рамках инструментов налогового регулирования как нетарифных мер в контексте торговой политики. При этом выявляются ключевые особенности налоговых инструментов регулирования операций внешней торговли товарами, услугами и продуктами интеллектуальной собственности; отмечается специфика налогового регулирования инвестиций, связанных с международной торговлей; оценивается с точки зрения торговой политики система глобального налогового регулирования, институциональные контуры которой в настоящее время становятся все более очевидными. Специфика налогового регулирования торговли и трансграничных инвестиций представлена как на национальном, так и на межгосударственном уровнях.

Ключевые слова:

международная торговля, налоговая политика, налоговое регулирование, нетарифные меры, торговая политика, трансграничные инвестиции.

Pogorletskiy Alexander I.

*St. Petersburg State University,
7-9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation*

TAX INSTRUMENTS OF INTERNATIONAL TRADE AND TRADE-RELATED CROSS-BOADER INVESTMENT REGULATION

Abstract:

The research assesses the tax policy and the tools of tax regulation applied in the framework of non-tariff measures in the context of trade policy, as well as at the national and intergovernmental levels.

Статья выполнена в рамках Проекта РФФИ № 17-02-00688 «Трансформация внешнеэкономической политики России в меняющихся геополитических условиях».

The study was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) № 17-02-00688 “Transformation of Russian Foreign Economic Policy in a Changing Geopolitics”.

The paper identifies the key features of tax instruments in foreign trade regulation in goods, services and intellectual property products; notes the specifics of tax regulation of investments related to international trade; and evaluates the system of global tax regulation from the trade policy point of view.

Keywords:

cross-border investments, international trade, non-tariff measures, tax policy, tax regulation, trade policy.

Введение

Взаимосвязь между торговой и налоговой политикой не такая очевидная, как это представляется на первый взгляд. Налоги в отличие от таможенных пошлин выделяются в достаточно комплексный по своему составу инструментарий нетарифного регулирования, охватывающий большое количество соответствующих мер стимулирования экспорта и ограничения импорта. Кроме того, являясь инструментом регулирования национальной экономики, налоги обладают и фискальной, и стимулирующей ролью, в связи с чем их воздействие на трансграничные торговые и связанные с торговлей инвестиционные операции ставятся в зависимость не только от желания правительства проводить либерально ориентированную либо, напротив, протекционистскую политику, но и от состояния финансовой системы страны, для которой налоговые поступления — основной источник бюджетных доходов.

Примечательно, что государства, торговая политика которых имеет ярко выраженные протекционистские черты, проявляющиеся в повышенных таможенных тарифах и разного рода нетарифных ограничениях (включая санкции), могут осуществлять достаточно либеральную налоговую политику, для которой характерны низкие налоговые ставки и расширенные налоговые льготы. Напротив, страны — приверженцы политики свободной торговли могут применять повышенные налоги в отношении физических и юридических лиц при сохранении низкого уровня таможенных пошлин. В современном мире данные противоречия между торговой и налоговой политикой, реализуемой на национальном уровне, проявляются достаточно отчетливо. В дополнение к этому задачи, возникающие в процессе международной налоговой координации, также не всегда совпадают с постулатами международной торговой политики. Здесь можно подчеркнуть как отдельные области международных правовых отношений — соответственно международное налоговое право, регулирующее взаимоотношения стран в сфере взимания прямых налогов, и право ВТО, регулирующее взаимосвязи в части таможенно-тарифного регулирования (т. е. косвенных налогов и сборов, к числу которых относятся таможенные пошлины), так и разную компетенцию регуляторов по линии международных правительственных организаций (для налогов — ОЭСР и в некоторых вопросах налогового администрирования — МВФ, а для таможенных тарифов — ВТО и региональные торгово-экономические союзы, такие как ЕС, НАФТА/USMCA, ЕАЭС и др.).

Налоговое регулирование международной торговли и трансграничных инвестиций в контексте торговой политики, как на национальном, так и на межгосударственном уровне, пока остается предметом научных интересов, на который не обращается достаточного внимания. Конечно, существуют многочисленные публикации о значимости налоговых инструментов регулирования экспортно-импортных операций или о роли налоговых механизмов в привлечении инвестиций в национальную экономику, начиная от трудов меркантилистов и классиков экономической науки. Однако и у А. Смита и Д. Рикардо, и у Дж. Стиглица и А. Аткинсона, а также их многочисленных последователей налоговая и торговая политика отделены друг от друга и, кроме того, рассматривается лишь в национальном контексте, не предполагающем координацию торговых и налоговых отношений стран на межгосударственном уровне. В связи с этим мы постараемся заполнить имеющийся пробел в отечественной и зарубежной экономической науке на уровне постановки соответствующей проблемы и обозначения очевидных путей ее решения.

Цель предлагаемой статьи — выявление места и роли налоговых инструментов регулирования международной торговли и трансграничных инвестиций в контексте задач как национальной, так и международной торговой политики. Мы предлагаем следующую логику исследования: сначала определим место и роль налоговой политики в комплексе мер регулирования, применяемых в составе торговой политики; выявим ключевые особенности налоговых инструментов регулирования операций внешней торговли; охарактеризуем специфику налогового регулирования связанных с торговлей потоков трансграничных инвестиций; затем интегрируем систему международного налогового регулирования, контуры которой в настоящее время становятся все более очевидными, в совокупный инструментарий регулирующих механизмов международной торговой политики.

Место и роль налоговой политики в комплексе мер регулирования торговой политики

С точки зрения задач торговой политики основная роль налогов заключается в том, чтобы стать инструментом тонкой настройки, который поощряет или, наоборот, ограничивает движение товаров, услуг, технологий и сопряженных с ними инвестиций. Как мы уже отметили, налоги и сборы могут быть связаны одновременно с двумя основными мерами регулирования внешней торговли — тарифными (таможенные пошлины) и нетарифными (все остальные виды налогов и сборов, кроме таможенных пошлин). В контексте общей стратегии торговой политики, приоритетом которой может быть либо большая открытость мировой и национальной экономики (так называемая политика свободной торговли), либо преобладание защитных механизмов (протекционизм по своей природе), ограничивающих открытость внешней торговли, налоговая политика также может иметь соответствующие ориентиры. Вместе с тем налоговая политика стран, применяющих элементы протекционизма в торговой политике, может характеризоваться тенденцией к повышению тарифов, но при этом быть достаточно либеральной с точки зрения нетарифных мер.

В настоящее время это свойственно США, где с приходом администрации Д. Трампа участилось применение повышенных таможенных тарифов с целью защиты американской экономики от конкурентов в Европе и Азии, но при этом параллельно реализуется довольно радикальная налоговая реформа, предполагающая снижение налогов для корпораций и физических лиц [Floyd, 2018]. Напротив, страны, для которых стратегия торговой политики основывается на постулатах свободной торговли, могут быть более умеренными в применении тарифных мер, но в их национальной налоговой политике будут преобладать менее либеральные тенденции. Так, декларируя приверженность принципу свободы внешней торговли, Россия уже начала повышение налогов, подняв с 1 января 2019 г. ставку НДС исходя из фискальной роли налогов. Кроме того, потеря бюджетных доходов от чрезмерно либеральной политики применения низких таможенных тарифов может быть компенсирована налоговым акцентом на нетарифные меры регулирования внешней торговли. Напротив, высокие тарифы в странах, склонных к протекционизму в своей торговой политике, не исключают либерализма в налоговой политике, в которой доминируют не фискальные, а регуляторные (стимулирующие) акценты.

Основной тенденцией в международной торговой политике конца XX — начала XXI в. стало стремление устранить как тарифные, так и нетарифные барьеры, препятствующие движению товаров, услуг, технологий и инвестиций. Это должно было способствовать интенсификации международного обмена товарами, услугами и технологиями, а также созданию глобальных производственных систем на базе транснационализации бизнеса. Успешное функционирование глобальных производственных систем увязывалось с либерализацией торговых отношений между странами, облегчающей импорт сырья и комплектующих и экспорт готовой продукции. Соответственно этому подчинялись и задачи тарифно-таможенного регулирования. По расчетам Всемирного банка и Всемирной торговой организации, которые содержатся

в докладе Банка международных расчетов [BIS, 2018], эффективная средняя ставка таможенных тарифов за период 1995–2016 гг. снизилась с уровня, превышающего 8 %, до всего лишь 3 % в государствах с развитой экономикой и с 18 до 5 % в странах с развивающимися рынками (почти в три раза в обоих случаях, см. рис. 1). К 2016 г. таможенные тарифы достигли самого низкого уровня в современной истории.

Что же касается нетарифных мер регулирования международной торговли, здесь наблюдалась противоположная тенденция: число таких мер не уменьшалось, а неуклонно росло (см. рис. 1). Поскольку к нетарифным мерам регулирования торговли относятся и налоговые инструменты, можно сделать вывод о том, что национальные фискальные интересы в данном случае перевешивали стремление поддержать налоговыми стимулами внешнеторговые отношения и связанные с торговлей трансграничные инвестиции. Налоговая политика при этом подчинялась в большей степени национальным приоритетам в сфере государственных финансов, чем задачам либерализации внешнеэкономических отношений.

Эффективная ставка таможенных тарифов

(простая средняя, %)

Нетарифные меры

(общее число)

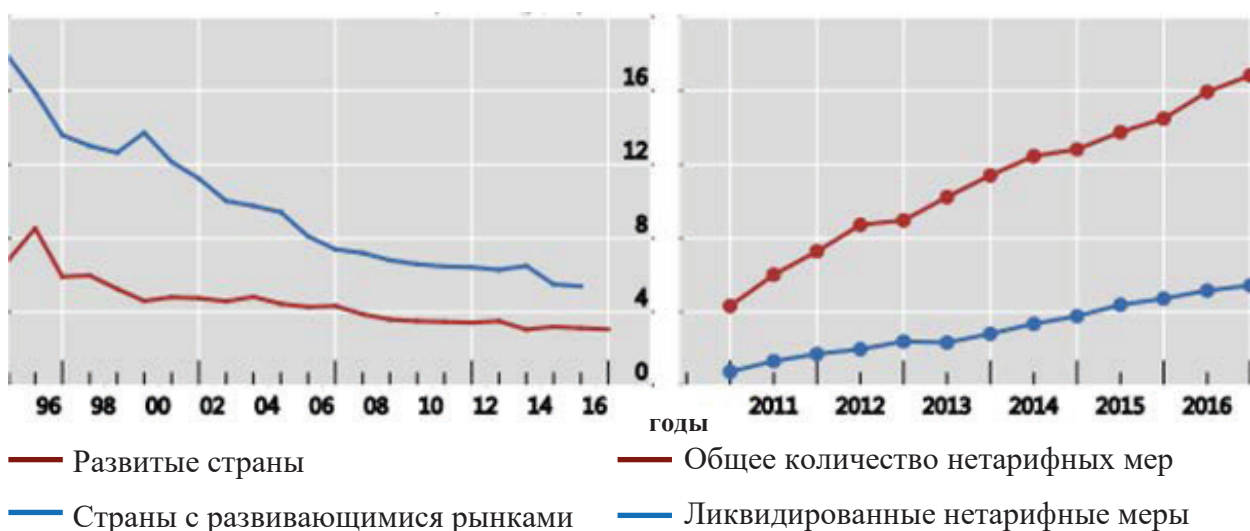


Рис. 1. Динамика сокращения тарифов и роста нетарифных барьеров

Источник: [BIS, 2018].

Налоговая политика ведущих стран мира и государств с развивающимися рынками характеризуется следующими тенденциями. С 1980-х годов и до глобального экономического кризиса 2008–2009 гг. в большинстве стран и регионов мира преобладало стремление к либерализации национальной налоговой политики: снижение налогового бремени за счет понижения ставок основных прямых и косвенных налогов, акцент на регулиющую (стимулирующую) роль налогов в противовес их фискальной функции. В связи с этим умеренные налоги благоприятствовали не только росту внешнеторговых сделок, но и обуславливали положительную динамику международных инвестиционных процессов. Кроме того, благодаря созданию глобальных производственных систем, основанных на прямых иностранных инвестициях, расширялась международная специализация стран. Эти процессы были нарушены событиями 2008–2009 гг., когда мировой экономический кризис и последовавшая за ним Великая рецессия заставили забыть о либеральных постулатах развития из-за экспансии государственного антикризисного регулирования, делавшего упор на протекционизм в противовес прежней политике свободной торговли. Соответственно налоги из инструмента стимулирования операций внешней торговли и инвестиций начинают превращаться в активный фискальный рычаг наполнения государственного бюджета.

Из-за значительно возросших государственных расходов в рамках антикризисных мер воздействия на экономику в кризис 2008–2009 гг. начиная со второго десятилетия XXI в. мы можем наблюдать очевидный фискальный акцент в налоговой политике многих стран. В принципе эта тенденция началась еще раньше, в начале 2000-х годов, когда для преодоления негативного влияния внешних факторов государство стало более активно вмешиваться в экономику, чем это было в конце 1980-х и 1990-х годах. По данным статистики ОЭСР [OECD, 2018b], в 1990 г. средняя налоговая нагрузка в странах ОЭСР составила 31,9 % ВВП, к 2000 г. она выросла до 33,4 %, в 2008 г. составляла 33 %, а своего текущего исторического пика достигла к 2016 г. — 34,3 %. Таким образом, налоговая политика, наряду с торговой политикой, концептуально меняется к концу второго десятилетия 2000-х годов: регулирующий (стимулирующий) акцент смещается в пользу фискального.

Вторая половина 2010-х годов добавляет к предыдущим тенденциям новую составляющую — геополитику, повышающую уровень конфронтации и угрожающую торговыми войнами. В результате экономический национализм и протекционизм постепенно начинают вытеснять прежние стремления к свободе внешнеторговых отношений и созданию глобальных производственных систем, основанных на либерализации международной торговли.

Примечательно, что наряду с протекционистской внешнеторговой политикой, характерной для периода геополитических обострений, для усиления национальных конкурентных преимуществ может быть использована и довольно либеральная налоговая политика, как это происходит в случае с США. Однако такая налоговая политика может противоречить задачам либерализации внешней торговли. Так, налоговая реформа Д. Трампа, реализуемая с конца 2017 г., целью которой является улучшение налогового климата США, на самом деле чревата сокращением объемов операций международной торговли и трансграничных инвестиционных потоков [UNCTAD, 2018]. Напротив, в странах, где налоговая политика до недавнего времени предполагала такую же высокую степень либеральных свобод, как и внешняя торговля, наблюдается противоположная тенденция. Если такие страны хотят продолжать политику большей открытости внешнеторговых операций, они должны жертвовать свободами в области налоговой политики, расширяя нетарифные барьеры фискального характера. В частности, в России, пострадавшей от внешнеторговых ограничительных мер геополитического характера со стороны как США, так и Евросоюза, летом 2018 г. начала меняться налоговая политика: умеренность налогов и процедуры их уплаты сменяются ростом фискальных мер правительства, включая повышение налогов, к которым оказываются чувствительны внешнеэкономические операции (к частности, НДС).

Налоговые инструменты регулирования операций внешней торговли

Особенности использования как прямых, так и косвенных налогов для регулирования операций внешней торговли товарами, услугами и продуктами интеллектуальной собственности представлены в табл. 1. В данном случае мы намеренно не включили в перечень соответствующих инструментов таможенные пошлины, относящиеся к тарифным методам регулирования торговой политики, акцентировав внимание на нетарифных мерах в русле возможностей налоговой политики, подчиняющейся задачам национального экономического развития.

Хотя параллели между национальной торговой политикой и национальной налоговой политикой проводятся не так часто, из табл. 1 очевидно, что налоговые инструменты обладают фискальной значимостью для бюджета в случае эффекта масштаба от роста внешнеторговых операций, кроме того, с их помощью можно стимулировать развитие бизнеса, ориентированного на внешнюю торговлю. Именно низкие налоги на прибыль международных торговых компаний делают Женеву мировым центром внебиржевой торговли нефтью и сельскохозяйственными товарами [whygeneva.ch, 2018], а Гонконг — внешнеторговым мостиком, соединяющим материковый Китай с остальным миром и опосредующим значительную часть экспортно-импортных операций КНР [Yue-Chim et al., 2002]. Важно и то, что для развития внешней

Особенности использования налогов для регулирования операций внешней торговли товарами, услугами и продуктами интеллектуальной собственности

Тип налогов	Вид налогов	Особенности регулирующего воздействия на операции внешней торговли
Прямые налоги	Налог на прибыль	Обладает фискальной значимостью для бюджета и важной регулирующей функцией: умеренный характер налога имеет стимулирующее воздействие на бизнес, связанный с внешней торговлей товарами и услугами. Важен для принятия решений о юрисдикции размещения международных торгово-закупочных и сервисных компаний в структуре транснациональной группы. Региональные льготы по данному налогу способствуют выделению в национальной экономике специальных территорий и зон, ориентированных на деятельность международных торговых и сервисных компаний.
	Налоги на распределение прибыли (в том числе в пользу зарубежных получателей)	Налог на процентные доходы и их репатриацию важен для заемного финансирования операций экспортно-импортных торговых компаний (как из внутренних источников, так и из-за рубежа). Налог на авторские вознаграждения и лицензионные платежи (налог на роялти) имеет важное значение для трансграничных трансфертов интеллектуальной собственности. Имеющиеся международные соглашения об избежании двойного налогообложения способны снизить налоги на репатриацию процентов и роялти (в ряде случаев — до нуля).
	Налог на имущество	В зависимости от применяемого уровня способствует большей/меньшей капиталоемкости внешнеторговой деятельности.
	Налог на доходы физических лиц	Важен для некорпоративных организационных форм внешнеторговой активности. Как и налог на прибыль, обладает фискальной значимостью для бюджета и важной регулирующей функцией, стимулирующей развитие малых и средних форм предпринимательства, ориентированного на внешнюю торговлю товарами, услугами и продуктами интеллектуальной собственности.
	Социальные налоги и сборы	Важны для оценки уровня трудовых издержек при расчете прибыли от внешнеторговых операций. Высокий уровень данных налогов стимулирует автоматизацию и цифровизацию процессов на соответствующем рынке труда.
	Экологические и ресурсные налоги	Чувствительны как ограничители деятельности для экологически неблагоприятных видов операций, а также дают преимущества экологически чистым видам внешнеторговой активности. В случае с налогообложением ресурсопользования (включая добычу полезных ископаемых с целью экспорта) имеют значение для стимулирования экспорто-ориентированной торговой деятельности.
Косвенные налоги	НДС	Стимулирует экспорт при применении принципа налогообложения по месту потребления товара (услуги), увеличивает стоимость импортной продукции (на величину НДС, применяемого в национальной экономике). В розничной торговле система магазинов tax free с возвратом НДС иностранным резидентам поощряет туристический шоппинг.
	Акцизы	Увеличивают стоимость импортной продукции (на величину акцизов, применяемых в национальной экономике). В границах интеграционных группировок стран (таможенных союзов, зон свободной торговли и экономических союзов) возможна недобросовестная налоговая конкуренция стран, применяющих разный уровень акцизов на идентичные подакцизные товары.

торговли необходимы и внешнее финансирование, возможности привлечения которого будут наилучшими при наличии у данной страны соглашений об избежании двойного налогообложения процентных платежей по кредитам, и низкий уровень трудовых издержек благодаря умеренному уровню социальных налогов и сборов, что гарантирует привлечение во внешнеторговый бизнес высококлассных специалистов с высоким уровнем трудовых доходов. Значение будут иметь и экологические налоги и сборы, влияющие на безопасность торговли для окружающей среды, а также налоги на использование ресурсов, в российском случае (налог на добычу полезных ископаемых) стимулирующие ориентированную на экспорт добычу минеральных ресурсов с соответствующим поступлением доходов в бюджет государства. Из косвенных налогов для внешнеторговых операций отметим важную роль НДС и акцизов, которые могут поддерживать национальный экспорт как добросовестными, так и недобросовестными методами (в последнем случае, к примеру, можно стимулировать экспорт в Россию пива из Белоруссии или Казахстана в обход официальных каналов поставок за счет существенной разницы в акцизах, соответственно давая белорусским и казахским экспортерам пива дополнительную прибыль на российском рынке).

Специфика налогового регулирования трансграничных инвестиций, связанных с международной торговлей

Налоговое регулирование инвестиционных операций в контексте торговой политики подчиняется задачам привлечения из-за рубежа потоков капиталов, способствующих созданию глобальных производственных систем, продукция которых экспортируется. Поэтому национальным регулирующим органам важно создать благоприятный налоговый климат, содействующий притоку прямых иностранных инвестиций и технологий, благодаря которым данную страну можно интегрировать в международные цепочки создания добавленной стоимости. В связи с этим важное значение имеют налоги на прибыль корпораций и на распределение прибыли в виде дивидендов, процентов и роялти.

Стоит отметить, что значительная часть трансграничных инвестиционных потоков в той или иной степени связана с внешнеторговыми операциями. В первую очередь это касается отраслей, которые встроены в так называемые глобальные системы создания добавленной стоимости в рамках стратегии деятельности транснациональных компаний на внешних рынках. Кроме того, это касается и особенностей контроля активов компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. В ряде случаев (об этом свидетельствует, в частности, российский опыт), с точки зрения гарантий имущественных прав безопаснее владеть национальными компаниями из-за рубежа, даже если их основным бенефициаром является местный налоговый резидент. Наконец, происхождение значительной части финансовых активов, трансформирующихся в трансграничные инвестиции, в ресурсоизбыточных странах, включая Россию, связано с доходами от экспорта нефти и других сырьевых товаров.

По аналогии с табл. 1 представим особенности налогового регулирования трансграничных инвестиций, связанных с внешней торговлей (табл. 2).

Очевидно, что в рамках возможности создания на базе зарубежных инвестиций глобальных производственных систем, продукция которых могла бы поступать во внешнеторговый оборот, особый регулирующий смысл в контексте торговой политики придается таким налоговым инструментам, как налог на прибыль и ее распределение, налог на имущество, налоги на фонд оплаты труда (в особенности социальные налоги и сборы), а также экологическим налогам и сборам. Стоит обратить внимание, что выбор наиболее подходящей юрисдикции базирования производственных структур современных ТНК осуществляется на основе достаточно жесткой международной налоговой конкуренции за право привлекать на свою территорию зарубежные инвестиции, как прямые, так и финансовые.

Особенности использования налогов для регулирования трансграничных инвестиционных операций, связанных с внешней торговлей

Вид налогов	Особенности регулирующего воздействия на операции внешней торговли
Налог на прибыль	Обладает фискальной значимостью для бюджета и важной регулирующей функцией: умеренный характер налога привлекателен для базирования в данной национальной экономике производственных структур транснациональных групп, входящих в глобальные производственные системы. Региональные льготы по данному налогу способствуют выделению в национальной экономике специальных территорий и зон, ориентированных на деятельность международных производственных компаний, продукция которых экспортируется.
Налоги на распределение прибыли (в том числе в пользу зарубежных получателей)	Налог на дивиденды и их распределение в пользу зарубежных получателей имеет важное значение для принятия решений о прямом инвестировании из-за рубежа в данную юрисдикцию. Налог на процентные доходы и их репатриацию важен для заемного финансирования операций (как из внутренних источников, так и из-за рубежа), связанных с созданием производственной базы международных компаний. Налог на авторские вознаграждения и лицензионные платежи (налог на роялти) имеет важное значение для трансграничных трансфертов интеллектуальной собственности промышленного характера. Имеющиеся международные соглашения об избежании двойного налогообложения способны снизить налоги на репатриацию дивидендов, процентов и роялти.
Налог на имущество	В зависимости от применяемого уровня способствует большей/меньшей капиталоемкости производственной деятельности.
Социальные налоги и сборы	Важны для оценки уровня трудовых издержек при расчете прибыли от производственной деятельности. Высокий уровень данных налогов стимулирует автоматизацию и цифровизацию процессов на соответствующем рынке труда.
Экологические налоги и сборы	Чувствительны как ограничители деятельности для экологически неблагоприятных видов операций, а также дают преимущества экологически чистым видам промышленной активности в рамках глобальных производственных систем.

Международное налоговое регулирование — инструментарий международной торговой политики

В современных условиях международная торговая политика, реализуемая через систему международных организаций под эгидой ВТО и подчиненная задачам устранения тарифных и нетарифных барьеров на пути движения товаров, услуг, технологий и связанных с торговлей инвестиций, должна быть связана с общим направлением так называемой международной налоговой политики. Под международной налоговой политикой мы будем понимать совокупность общих принципов регулирования налоговых отношений разных стран мира через их институционализацию, что в конечном итоге приводит к появлению соответствующей глобальной системы налогового регулирования.

Контуры современной системы глобального налогового регулирования очевидны: Группа 20 (G20) и ОЭСР как высшие институты координации, устанавливающие общие международные правила поведения в налоговой сфере; продолжение двухсторонних отношений национальных налоговых администраций на основе соглашений об избежании двойного налогообложения как среднее звено системы; национальное налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности в виде законодательства, препятствующего уклонению от уплаты налогов на нижнем уровне [Pogorletskiy, 2017]. Благодаря деятельности двух крупных межправительственных институтов налогового регулирования, таких как ОЭСР и G20, была продолжена разработка правовых основ сотрудничества в международных налоговых вопросах, а также технических инструментов межстранового обмена налоговой информацией. И если до

2010-х годов международное налоговое сотрудничество, в частности обмен информацией по налоговым вопросам, развивалось в основном на базе двухстороннего взаимодействия стран (преимущественно благодаря соглашениям об избежании двойного налогообложения), то к настоящему времени межгосударственное налоговое регулирование приобрело многосторонний характер. В частности, в 2010 г. была подписана Конвенция ОЭСР о взаимной административной помощи в налоговых вопросах, направленная на предотвращение международного уклонения от уплаты налогов и налогового мошенничества [OECD, 2011]. Это устранило пробелы в правовой базе международного налогового регулирования, которые ранее позволяли недобросовестным налогоплательщикам скрываться от преследования национальных налоговых и судебных органов на территории государств — так называемых налоговых убежищ. Примечательно, что участниками данной Конвенции являются не только государства — члены ОЭСР, но и все заинтересованные страны, имеющие статус в деятельности различных налоговых органов ОЭСР, таких как Комитет ОЭСР по налоговым вопросам, Форум по налоговому администрированию и Глобальный форум по прозрачности и обмену информацией для целей налогообложения, в том числе Россия.

В 2013 г. под эгидой G20 при активном участии ОЭСР был запущен еще один очень важный для международного налогового сотрудничества процесс — План BEPS [OECD, 2013]. Данная аббревиатура переводится на русский язык как «противодействие размыванию налоговой базы и переводу прибыли в низконалоговые юрисдикции», соответственно этот план направлен на предотвращение агрессивного налогового планирования транснациональных компаний и состоятельных физических лиц, использующих низконалоговые юрисдикции для сокрытия своих доходов от налогообложения в странах налогового резидентства. Основными инструментами, предотвращающими применение таких схем уклонения от уплаты налогов, являются: единые меры, направленные на борьбу со злоупотреблениями в трансфертном ценообразовании; противодействие использованию контролируемых иностранных корпораций и гибридных бизнес-структур, зарегистрированных в низконалоговых юрисдикциях; ограничение так называемой недостаточной капитализации; недопустимость использования налоговых соглашений для международных транзитных операций с распределяемой прибылью; недопустимость так называемой губительной налоговой конкуренции; ограничение возможностей трансграничной электронной коммерции для обхода налогов. Данная инициатива поддерживается более чем ста странами, как развитыми, так и развивающимися. Она осуществляется на базе многостороннего взаимодействия в налоговой сфере на межгосударственном уровне.

В 2014 г. ОЭСР опубликовала Общий стандарт отчетности (CRS) для автоматического обмена информацией о финансовых счетах [OECD, 2018a]. С тех пор свыше ста юрисдикций обязались внедрить такой стандарт и начать обмен информацией с 2017–2018 гг. CRS обязывает национальные налоговые администрации по всему миру автоматически обмениваться информацией о налогоплательщиках, получая необходимую информацию от кредитных и иных финансовых учреждений. Сотрудничество в рамках CRS осуществляется на основе соглашений об избежании двойного налогообложения, а также Конвенции ОЭСР о взаимной административной помощи в налоговых вопросах.

Данные многосторонние инструменты налогового регулирования (MLI) призваны предотвращать уклонение от уплаты налогов, а также чрезмерную оптимизацию налогообложения субъектами внешнеэкономической деятельности. Например, в сфере внешнеторговых сделок будет крайне сложно использовать исключительно для целей налогообложения трансфертное ценообразование, а репатриация инвестиционных доходов в виде дивидендов или процентов потребует четкого соблюдения концепции бенефициарного собственника, что сделает невозможным использование пониженных ставок налоговых соглашений в заведомо неправомерной ситуации. В свою очередь для международных кредитных операций должны быть установлены лимиты недостаточной капитализации (существенное превышение заемного капитала над собственными активами для целей налогообложения) с целью предотвращения соответствующих налоговых злоупотреблений.

Таким образом, глобальная система налогового регулирования внешнеэкономической деятельности в современном мире ставит все трансграничные торговые и инвестиционные операции на контроль их соответствия международным стандартам налоговой прозрачности. Любая страна, участник этой системы, может использовать не только механизмы национального налогового администрирования и контроля, но и получает доступ к налоговому контролю за деятельностью своих резидентов за рубежом. В итоге глобальная система налогового регулирования контролирует и существенно ограничивает незаконные операции в сфере международной торговли и трансграничных инвестиций, повышает налоговую прозрачность торговых и инвестиционных операций и оказывает положительное влияние на экономическое развитие за счет минимизации теневого сектора внешнеэкономической деятельности, связанного с противозаконными офшорными операциями. Международная торговая политика в данных обстоятельствах содействует декриминализации внешнеторговой и трансграничной инвестиционной активности.

Заключение

Наше исследование позволяет сделать следующие выводы:

- взаимосвязь между торговой политикой и налоговой политикой как инструментом нетарифных мер регулирования международной торговли, безусловно, существует, хотя не всегда позволяет говорить о подчиненной роли налогов в данном случае;
- налоговый инструментарий регулирования внешней торговли и трансграничных инвестиций в рамках отдельно взятой национальной экономики носит преимущественно стимулирующий, а не фискальный характер;
- сложившаяся система глобального налогового регулирования содействует декриминализации внешнеторговой и трансграничной инвестиционной активности в рамках задач международной торговой политики.

Литература

- BIS. 2018. Global market structures and the high price of protectionism: Overview panel remarks by Agustín Carstens, General Manager. Bank for International Settlements. Bank for International Settlements (BIS). 25 August. <https://www.bis.org/speeches/sp180825.pdf> (accessed 30.09. 2018).
- Floyd D. 2018. Trump's Tax Reform Plan // *Investopedia*. January 12. <https://www.investopedia.com/news/trumps-tax-reform-what-can-be-done/> (accessed 30.09. 2018).
- OECD. 2013. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). OECD Publishing. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_9789264202719-en#.WON6O2mLTI-U#page4 (accessed 30.09. 2018).
- OECD. 2018a. CRS by jurisdiction. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/crs-implementation-and-assistance/crs-by-jurisdiction/> (accessed 30.09. 2018).
- OECD. 2018b. Global Revenue Statistics Database. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/global-revenue-statistics-database.htm> (accessed 30.09. 2018).
- OECD. 2011. The Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters: Amended by the 2010 Protocol (2011). Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) and Council of Europe. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/the-multilateral-convention-on-mutual-administrative-assistance-in-tax-matters_9789264115606-en#.WON0zGnyjIU#page4and (accessed 30.09. 2018).

- Pogorletskiy A. 2017. Tax policy in the contemporary world: peculiarities and prospects, implementation in Russia // *Journal of Tax Reform*. Vol. 3, no. 1. P. 29–42.
- UNCTAD. 2018. Tax Reforms in the United States: Implications for International Investment // *UNCTAD Investment Trend Monitor*. Iss. 29. Special Edition. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2018d2_en.pdf (accessed 30.09. 2018).
- whygeneva.ch. 2018. Commodities trading & trade finance. <http://www.whygeneva.ch/en/trading-trade-finance> (accessed 30.09. 2018).
- Yue-Chim, Wong R. 2002. The Role of Hong Kong in China's Economic Development. http://wangyujian.hku.hk/papers/working/21_The_Role_of_HK_in_Chinas_econ_development.pdf (accessed 30.09. 2018).

References

- BIS. 2018. *Global market structures and the high price of protectionism: Overview panel remarks by Agustín Carstens, General Manager. Bank for International Settlements*. Bank for International Settlements (BIS). 25 August. <https://www.bis.org/speeches/sp180825.pdf> (accessed 30.09. 2018).
- Floyd D. 2018. Trump's Tax Reform Plan. *Investopedia*, January 12. <https://www.investopedia.com/news/trumps-tax-reform-what-can-be-done/> (accessed 30.09. 2018).
- OECD. 2013. *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). OECD Publishing. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_9789264202719-en#.WON6O2mLTIU#page4 (accessed 30.09. 2018).
- OECD. 2018a. *CRS by jurisdiction*. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/crs-implementation-and-assistance/crs-by-jurisdiction/> (accessed 30.09. 2018).
- OECD. 2018b. *Global Revenue Statistics Database*. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/global-revenue-statistics-database.htm> (accessed 30.09. 2018).
- OECD. 2011. *The Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters: Amended by the 2010 Protocol (2011)*. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) and Council of Europe. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/the-multilateral-convention-on-mutual-administrative-assistance-in-tax-matters_9789264115606-en#.WON0zGnyjIU#page4and (accessed 30.09. 2018).
- Pogorletskiy A. 2017. Tax policy in the contemporary world: peculiarities and prospects, implementation in Russia. *Journal of Tax Reform*, vol. 3, no. 1, pp. 29–42.
- UNCTAD. 2018. Tax Reforms in the United States: Implications for International Investment. *UNCTAD Investment Trend Monitor*, iss. 29. Special Edition. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2018d2_en.pdf (accessed 30.09. 2018).
- whygeneva.ch. 2018. *Commodities trading & trade finance*. <http://www.whygeneva.ch/en/trading-trade-finance> (accessed 30.09. 2018).
- Yue-Chim, Wong R. 2002. *The Role of Hong Kong in China's Economic Development*. http://wangyujian.hku.hk/papers/working/21_The_Role_of_HK_in_Chinas_econ_development.pdf (accessed 30.09. 2018).

Белозёров С. А.

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9*

ОСОБЕННОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СТРАНАХ АЗИИ

Аннотация:

В статье рассматриваются особенности налогообложения доходов физических лиц в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Проведен анализ причин значительного неравенства доходов в странах региона, а также результатов фискальной политики как современного инструмента сокращения неравенства доходов. Установлено, что в большинстве стран Азии на сегодняшний день используются прогрессивные системы индивидуального подоходного налогообложения, однако база налога на доход физических лиц уже, чем в других регионах мира, по причине высокого уровня пороговых значений налогооблагаемого дохода и значительного неформального сектора экономики.

Ключевые слова:

налогообложение физических лиц, доход, неравенство, Азия.

Belozyorov Sergey A.

*St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

FEATURES OF INDIVIDUAL INCOME TAXATION IN ASIAN COUNTRIES

Abstract:

The article analyzes key features of individual income taxation in ATP countries. The reasons of large income inequality in countries of the region and consequences of fiscal policy as a modern instrument of income inequality reduction are examined. The paper determines that systems of individual income taxation are actually progressive in many Asian countries, but the personal income tax base is narrow in comparison with other regions, notably, Americas and Europe, due to high threshold values of taxable income and large informal sector of economy.

Keywords:

individual taxation, income, inequality, Asia.

Введение

Проблема неравенства доходов, получаемых физическими лицами, экономического неравенства касается населения каждой страны, поскольку такое неравенство, его рост или сокращение существенно влияют на условия жизнедеятельности домашних хозяйств. Эта проблема влияет на отношение граждан к таким базовым социально-экономическим понятиям, как справедливость и равенство. В настоящее время исследователи активно обсуждают различные аспекты проблемы роста неравенства доходов, получаемых физическими лицами в различных странах мира.

Согласно Докладу о неравенстве в мире 2018 г., за последние десятилетия неравенство в доходах росло практически во всех регионах мира, однако различными темпами. В 2016 г. доля национального дохода, приходящаяся на 10 % лиц с самыми высокими заработками, составляла 37 % в Европе, 41 % в Китае, 46 % в России, 47 % в США и Канаде, около 55 % в странах Африки (к югу от Сахары), Бразилии и Индии и 61 % на Ближнем Востоке [Word Inequality Report, 2018].

Налоговая политика является одним из ключевых инструментов сокращения неравенства при распределении дохода после уплаты налогов. Налоги представляют собой источник увеличения доходной части государственного бюджета, предназначенной в том числе и для финансирования таких общественных расходов, как социальные трансферты, расходы на образование и здравоохранение. Такие расходы увеличивают благосостояние домашних хозяйств с низким уровнем дохода, а также способствуют созданию инфраструктуры, обеспечивающей экономический рост. Данные факторы чрезвычайно важны для достижения оптимального уровня социальной справедливости.

Прогрессивные ставки налога сокращают неравенство в доходах не только после уплаты налогов, но и до нее, снижая мотивацию высокооплачиваемых индивидов к дальнейшему увеличению получаемого дохода за счет прежде всего агрессивной тактики переговоров с работодателем.

Сокращение неравенства в доходах с помощью мер фискальной политики — важное направление макроэкономических исследований. Увеличивающийся разрыв между уровнем доходов богатых и бедных обусловил необходимость и актуальность изучения причин неравенства доходов физических лиц, а также поиска эффективных инструментов его сокращения. Обозначенные тенденции имеют место и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Цель данной статьи — определение особенностей индивидуального подоходного налогообложения в этой группе стран.

Основные результаты

Политика, связанная с сокращением неравенства и бедности, обусловлена стремлением национальных правительств достичь целей горизонтальной и вертикальной справедливости. Горизонтальная справедливость с точки зрения фискальной политики означает, что индивиды в равных финансовых условиях имеют одинаковые возможности для уплаты налогов, и поэтому их доход должен облагаться по одинаковой ставке. Принцип вертикальной справедливости предполагает обязанность индивидов, находящихся в лучшем финансовом положении, уплачивать большую сумму налогов по сравнению с менее обеспеченными индивидами.

На величину разрыва в уровне доходов населения влияет степень налоговой прогрессии. Кроме того, сокращение неравенства как результат изменений налоговой политики по причине асимметричной реакции экономических агентов является отложенным во времени [Sarte, 1997].

Результаты современных исследований воздействия фискальной политики для сокращения неравенства заключаются в следующем.

1. Налоги и трансферты сокращают уровень неравенства доходов населения в странах мира в целом. При этом в странах ОЭСР сокращение неравенства происходит на $\frac{3}{4}$ за счет трансфертов, а не за счет прямого налогообложения доходов домашних хозяйств.
2. Системы индивидуального подоходного налогообложения, как правило, прогрессивны, но налоги на потребление и имущество часто составляют большую долю дохода малообеспеченных слоев населения.
3. Некоторые реформы налогов и трансфертов приносят двойную выгоду — сокращение неравенства и рост ВВП на душу населения. В частности, сокращение налоговых льгот, которыми пользуются в основном менее обеспеченные индивиды, способствует достижению целей справедливости, позволяя одновременно сокращать ставки налога.
4. Некоторые реформы, напротив, требуют поиска компромисса между сокращением неравенства и достижением экономического роста. Перемещение налогообложения к менее искажающим налогам, в частности, от налогов на труд к налогам на потребление, приведет к росту занятости и сбережений при одновременном росте неравенства [OECD, 2012].

Налог на индивидуальный доход (personal income tax, PIT) рассматривается как основной элемент прогрессивной налоговой системы. В развитых странах такой налог является не только одним из главных источников поступлений в государственный бюджет, но также существенно влияет на процесс перераспределения доходов физических лиц. Однако в большинстве стран Азии ситуация иная. Налог на индивидуальный доход — достаточно стагнационный, и доход от его взимания незначителен (по сравнению с развитыми странами). Цели перераспределения также не достигаются, поскольку в большинстве стран Азии по прогрессивной шкале облагаются только некоторые виды дохода. Незначительный размер суммы взимаемого налога ограничивает также возможности для последующего распределения, тем самым увеличивая неравенство. При этом источником большей части такого дохода оказывается трудовой доход, тогда как доход индивидов от капитала и другой экономической деятельности практически не облагается. В результате средний класс несет большее налоговое бремя по сравнению с домашними хозяйствами, получающими высокий доход.

К тому же во многих азиатских странах существуют проблемы с эффективной налоговой инфраструктурой: учетом, аудитом, сбором данных и отчетностью, а также ограниченные возможности для налогового администрирования. В сочетании с высоким уровнем коррупции это ведет к значительным издержкам администрирования и высоким издержкам соблюдения налогового законодательства при использовании прогрессивной системы индивидуального подоходного налогообложения [Sokolovska, 2016]. Так, средний уровень дохода от взимания индивидуального подоходного налога в странах Азии составляет около 2 % ВВП, что в четыре раза меньше, чем средний показатель в странах ОЭСР (рис. 1).

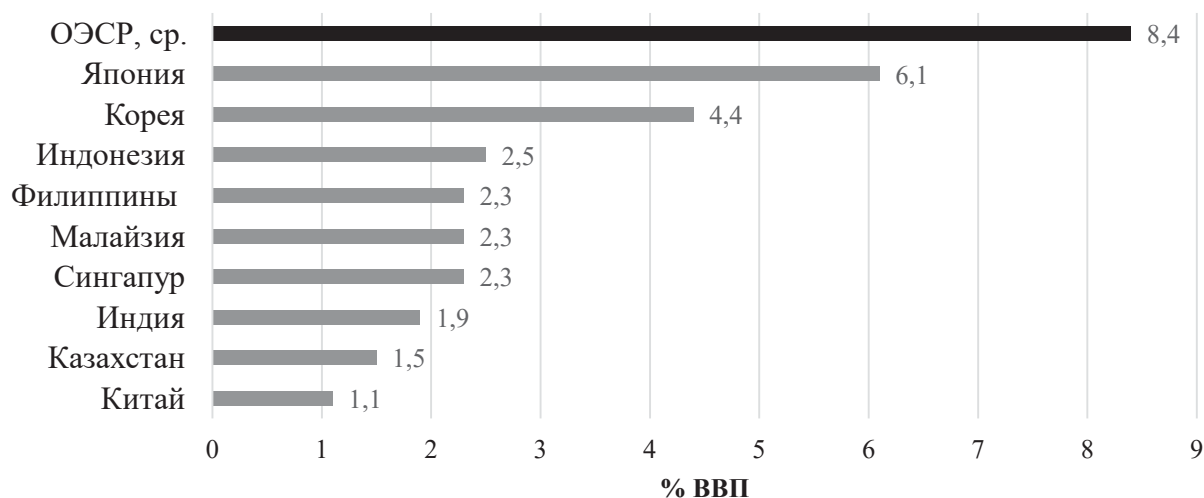


Рис. 1. Доля дохода от взимания индивидуального подоходного налога в странах Азии и ОЭСР в 2015 г.

Диаграмма построена по данным OECD, The World Bank, Bloomberg, Asian Development Bank, статистики органов доходов и сборов различных стран (за последний доступный год).

В это же время страны региона в соответствии с глобальным трендом сокращают ставку индивидуального подоходного налога. За период 1981–2017 гг. в ряде стран Азии максимальная предельная ставка налога сократилась наполовину, и составляет приблизительно две трети размера ставки, по которой взимается налог в странах ОЭСР (рис. 2). Для сравнения: в России этот показатель составляет 3,4 % ВВП, что выше, чем в развивающихся странах Азии (в среднем на 1,4 %), однако ниже, чем в развитых странах региона (в среднем на 1,8 %), и существенно ниже, чем в странах ОЭСР (на 5 %).

В России ставка налога на доход физических лиц составляет 13 %, однако следует учесть, что в стране применяется плоская шкала индивидуального подоходного налогообложения, которая не предусматривает различные группы (классы) налогообложения, а, следовательно, возможность изменения уровня прогрессивности путем сокращения ставок для отдельных групп доходов.

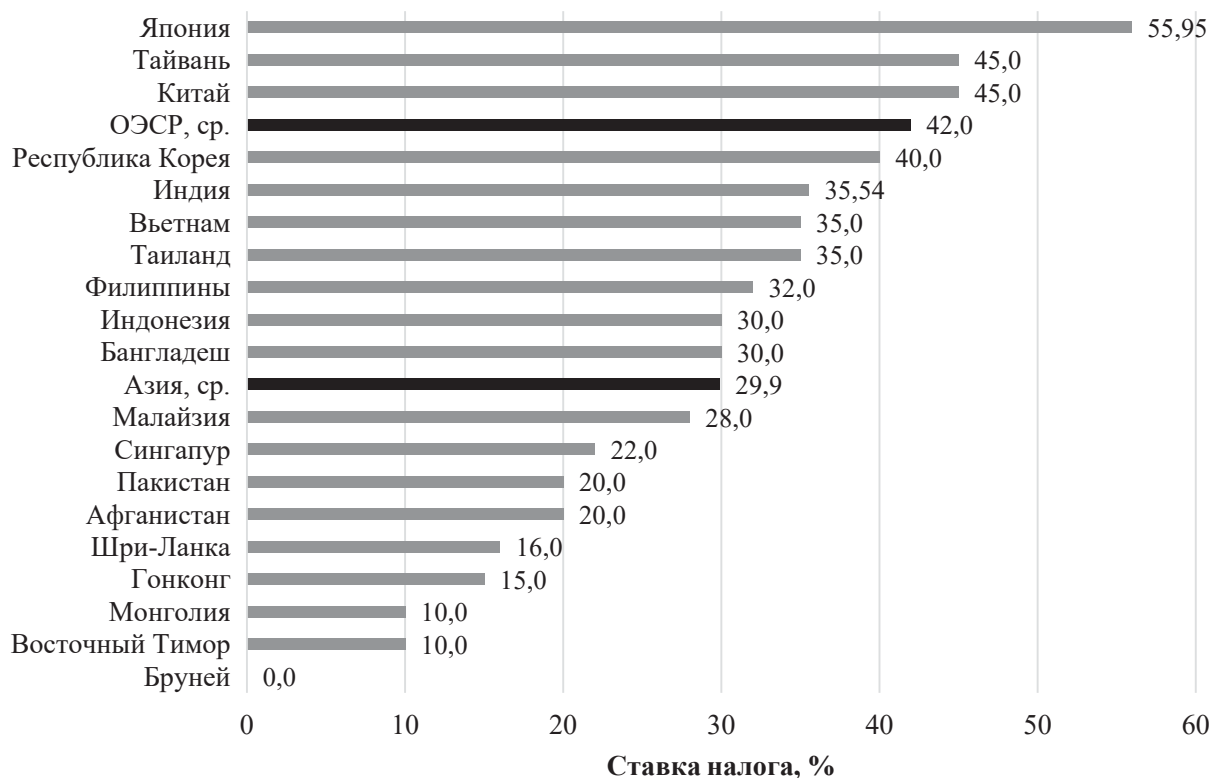


Рис. 2. Предельная максимальная ставка налога на индивидуальный доход в странах Азии и ОЭСР, 2017 г.

Источник: [Belozyorov, 2018].

Одно из ключевых положений современной налоговой теории заключается в том, что сокращение ставок с одновременным расширением налоговой базы способно сократить уровень неравенства и экономические искажения и, как следствие, «приблизить» социальную справедливость.

На сегодняшний день база индивидуального подоходного налога в странах Азии остается узкой по причине двух основных факторов:

- высокий уровень пороговых значений налогооблагаемого дохода (ниже которых налог не уплачивается);
- значительный неформальный сектор в странах региона.

Среди стран Азии максимальное соотношение таких пороговых значений и валового национального дохода на душу населения отмечается в Непале и Пакистане — 3,8 и 3,95 % соответственно. При этом среднее значение по странам ОЭСР составляет 0,25 %. К данному значению из стран региона приближаются Камбоджа, Корея и Япония.

Чем выше такие пороговые значения, тем большее количество людей освобождается от уплаты налога, и тем выше номинальные ставки налога, которые вынуждено устанавливать государство для обеспечения финансирования правительственных расходов. Кроме того, доход от взимания индивидуального подоходного налога зависит также от его модели. Например, в Индии, пороговые значения дохода выше, чем в Китае, а ставки налога немного ниже (10–30 % в Индии и 3–45 % в Китае), однако в Индии доля поступлений от этого налога составляет 1,9 % ВВП, тогда как в Китае — 1,1 %. Основной причиной такого различия является комплексная модель индивидуального подоходного налога в Индии, при которой налогом облагаются все виды дохода, тогда как в Китае — только некоторые виды, причем часть из них облагается по прогрессивным ставкам, часть — по плоской шкале [Kanbur et al., 2014].

Помимо неформального сектора, на узость налоговой базы влияет также активное уклонение от уплаты индивидуального подоходного налога более обеспеченными индивидами. Так, например, в 2012 г. Федеральное управление доходами Пакистана выявило, что более 1,5 млн людей, которые хотя бы один раз в год путешествовали за рубеж, не регистрировались как

налогоплательщики такого налога. Также не зарегистрировались и около 0,5 млн людей, имеющих несколько банковских счетов. Кроме того, из 341 члена Национальной ассамблеи Пакистана только 90 предоставили годовые декларации о доходах [Zheng, Lee, 2017].

В Индонезии, по данным 2010–2012 гг., 3 % домохозяйств уплачивали более 80 % индивидуального подоходного налога. При этом домохозяйства со средним или высоким уровнем доходов зачастую занижали свои налоговые обязательства, а самозанятые не были охвачены этой системой в принципе, что приводило к сложностям определения их налогооблагаемого дохода. Ряд мероприятий административного и экономического характера, связанных с улучшением регистрации налогоплательщиков, привел к тому, что количество плательщиков индивидуального подоходного налога выросло с 3,25 млн до 17 млн [OECD, 2017].

Исследование А. Клаус и др. показало, что индивидуальный подоходный налог имеет ожидаемое негативное влияние на уровень неравенства доходов, и этот эффект в странах Азии существенно выше, чем в других регионах мира. Так, рост ставки налога на 1 % в странах Азии сокращает неравенство доходов на 0,573 % в сравнении с 0,041 % в других регионах мира. Иными словами, предельное влияние на перераспределение дохода в странах Азии выше, чем в других регионах. Такой эффект обусловлен вышеупомянутыми факторами: высокими пороговыми значениями налогооблагаемого дохода и наличием значительного неформального сектора экономики. Что касается прогрессивности налоговой шкалы, то ее влияние на перераспределение дохода среднее, и в ряде стран Азии ниже, чем в других странах мира. Рост ставки налога на 1 %, связанный с изменением уровня прогрессии, сокращает неравенство по доходам на 0,002 % в Азии в сравнении с 0,005 % в других странах мира [Claus et al., 2012].

Заключение

Одним из действенных инструментов решения проблемы неравенства является прогрессивное подоходное налогообложение как инструмент достижения оптимального уровня социальной справедливости. Прогрессивность налога сокращает неравенство доходов не только после уплаты налогов, но и до нее за счет сокращения стимулов для наиболее высокооплачиваемых индивидов добиваться роста своих доходов посредством борьбы за повышение заработной платы и имущественных накоплений.

В подавляющем большинстве стран Азии на сегодняшний день системы индивидуального подоходного налога прогрессивные, однако база данного налога более узкая по сравнению с другими регионами мира, в частности Америками и Европой, по причине высокого уровня пороговых значений налогооблагаемого дохода и значительного неформального сектора экономики.

Литература

- Belozyorov S.* 2018. Taxation of labor income in Japan and Republic of Korea: a comparative study // *Current Trends in Public Sector Research. Proceedings of the 22 International Conference*. Brno: Masaryk University. P. 108–115.
- Claus I., Martinez-Vazquez J., Vulovic V.* 2012. Government fiscal policies and redistribution in Asian countries. ADB Economics Working Paper Series, no 310. Philippines: Asian Development Bank. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/30044/economics-wp310.pdf> (accessed 25.09.2018).
- Kanbur R., Rhee C., Zhuang J.* (eds). 2014. Inequality in Asia and the Pacific. Trends, drivers, and policy implications. Philippines: Asian Development Bank. <https://www.adb.org/publications/inequality-asia-and-pacific> (accessed 25.09.2018).
- OECD. 2012. Income inequality and growth: The role of taxes and transfers. *Economics Department Policy Notes*, no. 9. <https://www.oecd.org/eco/public-finance/49417295.pdf> (accessed 25.09.2018).

- OECD. 2017. Revenue Statistics in Asian Countries: Trends in Indonesia, Japan, Kazakhstan, Korea, Malaysia, the Philippines and Singapore. OECD Publishing. <http://www.oecd.org/ctp/revenue-statistics-in-asian-countries-2017-9789264278943-en.htm> (accessed 25.09.2018).
- Sarte P.-D. 1997. Progressive taxation and income inequality in dynamic competitive equilibrium // *Journal of Public Economics*. Vol. 66, no. 1. P. 145–171.
- Sokolovska O. V. 2016. Race to the bottom in international tax competition: some conceptual issues // *Journal of Tax Reform*. Vol. 2, no. 2. P. 98–110.
- Zheng J., Lee D. J. 2017. Prospects for progressive tax reform in Asia and the Pacific. MPFD Working Paper WP/17/08. UNESCAP. https://www.unescap.org/sites/default/files/S2_Prospects_for_Progressive_Tax_Reform.pdf. (accessed 25.09.2018).
- Word Inequality Report 2018. 2018. The World Inequality Lab. <https://wir2018.wid.world/> (accessed 25.09.2018).

References

- Belozyorov S. 2018. Taxation of labor income in Japan and Republic of Korea: a comparative study. *Current Trends in Public Sector Research. Proceedings of the 22 International Conference*. Brno, Masaryk University, pp. 108–115.
- Claus I., Martinez-Vazquez J., Vulovic V. 2012. *Government fiscal policies and redistribution in Asian countries*. ADB Economics Working Paper Series, no 310. Philippines: Asian Development Bank. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/30044/economics-wp310.pdf> (accessed 25.09.2018).
- Kanbur R., Rhee C., Zhuangc J. (eds). 2014. *Inequality in Asia and the Pacific. Trends, drivers, and policy implications*. Philippines: Asian Development Bank. <https://www.adb.org/publications/inequality-asia-and-pacific> (accessed 25.09.2018).
- OECD. 2012. Income inequality and growth: The role of taxes and transfers. *Economics Department Policy Notes*, no. 9. <https://www.oecd.org/eco/public-finance/49417295.pdf> (accessed 25.09.2018).
- OECD. 2017. Revenue Statistics in Asian Countries: Trends in Indonesia, Japan, Kazakhstan, Korea, Malaysia, the Philippines and Singapore. OECD Publishing. <http://www.oecd.org/ctp/revenue-statistics-in-asian-countries-2017-9789264278943-en.htm> (accessed 25.09.2018).
- Sarte P.-D. 1997. Progressive taxation and income inequality in dynamic competitive equilibrium. *Journal of Public Economics*, vol. 66, no. 1, pp. 145–171.
- Sokolovska O. V. 2016. Race to the bottom in international tax competition: some conceptual issues. *Journal of Tax Reform*, vol. 2, no. 2, pp. 98–110.
- Word Inequality Report 2018. 2018. *The World Inequality Lab*. <https://wir2018.wid.world/> (accessed 25.09.2018).
- Zheng J., Lee D. J. 2017. Prospects for progressive tax reform in Asia and the Pacific. MPFD Working Paper WP/17/08. UNESCAP. https://www.unescap.org/sites/default/files/S2_Prospects_for_Progressive_Tax_Reform.pdf (accessed 25.09.2018).

Понкратов В. В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Российская Федерация, 125993, Москва, Ленинградский пр., 49*

АДАПТАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ К ИЗМЕНЕНИЮ МИРОВОГО УГЛЕВОДОРОДНОГО РЫНКА

Аннотация:

На мировом рынке нефти и газа происходят тектонические изменения, имеющие в своей основе фундаментальные экономические и технологические причины, а также геополитические риски. Реакцией на это в 2014–2016 гг. стал налоговый маневр. В 2017 г. внимание сосредоточено на налоге на финансовый результат. В статье рассматривается адаптация налогообложения нефтегазовых компаний к изменениям мирового углеводородного рынка.

Ключевые слова:

налог на добычу полезных ископаемых, таможенные пошлины, акцизы на нефтепродукты, налоговый маневр, цена на нефть, ресурсная база нефтегазовой промышленности России.

Ponkratov Vadim V.

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
49, Leningrad pr., Moscow, 125993, Russian Federation*

ADAPTATION OF THE TAXATION OF OIL AND GAS COMPANIES TO CHANGE OF THE WORLD HYDROCARBONIC MARKET

Abstract:

Nowadays one can observe substantial changes in the world oil and gas market, originating from the fundamental economic and technological reasons, as well as from geopolitical risks. The Russian government in 2014–2016 introduced a so called tax maneuver as reaction to such changes. In 2017 the attention is concentrated on a tax on a financial result. The article is devoted to problems of adaptation of the oil and gas companies taxation to changes on the world hydrocarbonic market.

Keywords:

mineral extraction tax, customs duties, oil excises, the tax maneuver, oil price, the resource base of Russian oil and gas industry.

Введение

В Российской Федерации открыто более 2,5 тыс. месторождений с нефтяными залежами. Более половины из них содержат запасы трудноизвлекаемой нефти либо по качеству сырья, представляющего собой тяжелую (плотность более 0,92 г/см³), высоковязкую (более 30 мПа × с в норм. усл.) нефть, либо по условиям залегания — проницаемость коллекторов составляет менее 0,05 мкм². В их числе также подгазовые залежи. Основная часть трудноизвлекаемых запасов приурочена к низкопроницаемым коллекторам — 71 %. Запасы высоковязких нефтей составляют 17 %, в обширных подгазовых зонах нефтегазовых залежей — 12 %. К настоящему времени в разработку вовлечено более половины открытых месторождений. Средняя степень выработки трудноизвлекаемых запасов составляет 19 %, активных — 70 %. Таким образом, средняя степень выработки активных запасов в 3,7 раза превышает среднюю степень выработки трудноизвлекаемых запасов.

Особенностью сырьевой базы газа является высокая концентрация разведанных запасов (около 75 % суммарных находится в пределах Ямало-Ненецкого округа). Преобладающая масса современных разведанных запасов свободного газа (более 72 %) сосредоточена в 28 уникаль-

ных (с балансовыми запасами более 500 млрд м³) месторождениях (2,8 % общего количества месторождений), обеспечивающих свыше 85 % всей годовой добычи в стране. В 118 крупных (75–500 млрд м³) месторождениях содержится 22 % разведанных запасов газа страны. На долю 740 мелких и средних месторождений приходится лишь 6 % разведанных запасов.

В разработке находятся около половины всех разведанных запасов газа, установленных в наиболее экономически эффективных и географически более доступных месторождениях по сравнению с еще не освоенными. В настоящее время из общего объема добычи на Западно-сибирский регион приходится около 545–560 млрд м³, или более 90 %. Надым-Пур-Тазовское междуречье, являющееся главным газодобывающим регионом страны, обеспечено разведанными и подготовленными запасами на 15–16 лет. Выработанность запасов гигантских месторождений Западной Сибири, обеспечивающих около 65 % всего объема добычи, — Медвежьего, Уренгойского и Ямбургского, достигла соответственно 73,2, 44,3 и 35,8 %. На этих месторождениях происходит наибольшее сокращение добычи — около 20 млрд м³ в год. В целом из эксплуатируемых запасов газа 82–85 % характеризуются падающей добычей.

На мировом рынке нефти и газа происходят тектонические изменения, имеющие в своей основе фундаментальные экономические и технологические причины, а также геополитические риски. Цель данной статьи — рассмотреть адаптацию налогообложения российских нефтегазовых компаний к изменениям мирового углеводородного рынка.

Основные результаты

Необходимо отметить следующие проблемы нефтегазового комплекса промышленности России: нерациональное недропользование (низкие КИН и КИГ) и отсутствие комплексных технологий добычи углеводородов (сжигание ПНГ); приближающееся истощение основных нефтяных и газовых месторождений Западносибирской нефтегазоносной провинции; рост себестоимости добычи углеводородов в новых провинциях; наличие инфраструктурных ограничений, в том числе для диверсификации экспортных поставок углеводородов; высокий износ основных фондов транспортной инфраструктуры и перерабатывающей промышленности; низкая глубина переработки.

Поддержание достигнутых объемов добычи углеводородов потребует разработки: месторождений в новых нефтегазоносных провинциях, где отсутствует необходимая инфраструктура (шельфы северных и дальневосточных морей, территории севернее 65 градусов северной широты; трудноизвлекаемые залежи нефти, в том числе высоковязкой); газоконденсатных месторождений ачимовских и валанжинских залежей; месторождений газа сланцевых пластов, низконапорного газа, высокосернистого газа, а также месторождений с высокой долей содержания гелия.

Нефтяной рынок, как и большинство других глобальных рынков, номинирован в долларах, поэтому устойчивое укрепление доллара [Балынин, 2016] приводит к изменению масштаба цен, и в итоге сильный доллар толкает вниз цены на сырье [Добашина, Миркин, 2014]. Менее 0,01 % биржевых сделок с нефтью завершаются физической поставкой товаров. Остальное — покупка и продажа не нефти, а потенциальной прибыли от движения рынка [Логинов, Логинова, 2015]. Следует отметить, что последние пятнадцать лет биржевые цены на нефть изменяются по законам рынка производных финансовых инструментов [Бушуев и др., 2013], а не рынка традиционных сырьевых товаров, поэтому практически невозможно прогнозировать динамику с достаточной степенью вероятности.

Проведем анализ факторов, влияющих на цену нефти. Если рассматривать нефть как классический товар, на его цену оказывают влияние рыночные факторы — спрос и предложение [Башкирова, 2015]. Причем структура рыночных агентов, формирующих факторы спроса и предложения, совершенно различна [Бобылев и др., 2015]. Спрос представлен миллионами экономических агентов, а вот значимое предложение сконцентрировано в руках полутора де-

сятков основных нефтедобывающих стран и представляющих их крупнейших нефтегазовых компаний [Юшков, 2015].

Рассмотрим факторы, оказывающие наибольшее влияние на нефтяные котировки в последние полтора года (некоторые из них зародились еще в начале XXI в., но теперь набрали силу).

1. *Факторы, влияющие на спрос на нефть:*
 - рост мировой экономики либо ведущих экономик мира (в последние 12 лет драйвером роста спроса на нефть был рост экономики Китая);
 - эффект от внедрения программ энерго- и ресурсосбережения;
 - развитие нетрадиционных источников энергии и усиление межтопливной конкуренции; сильное влияние изменения географии поставок сжиженного газа и кратное снижение себестоимости производства солнечных батарей ввиду снижения цен на кремний.
2. *Факторы, влияющие на предложение нефти:*
 - объем производства, кратный прирост объемов добычи трудноизвлекаемых запасов нефти, в первую очередь в США и Канаде [Конопляник, 2014];
 - нежелание стран-членов ОПЕК ограничивать добычу (в результате действия вышеперечисленных факторов спроса и предложения в 2015 г. зафиксировано рекордное превышение на рынке предложения нефти над ее спросом — на 1 250 млн баррелей [Кондратов, 2013]).
3. *Геополитические факторы:*
 - снятие нефтяных санкций с Ирана и неожиданная для многих аналитиков готовность последнего в течение полугода нарастить экспорт до 2 млн баррелей в сутки;
 - обострение борьбы за европейский рынок между Россией и Саудовской Аравией.
4. *Внутриполитические факторы:*
 - можно предполагать, учитывая крайнюю степень неопределенности относительно ценовой конъюнктуры рынка углеводородов, появление серьезных угроз для финансовой и политической стабильности многих государств недавнего нефтяного благополучия.

Как видим, многие из перечисленных факторов взаимосвязаны и способны усиливать или сглаживать действие друг друга [Исаин, 2015]. Такое негативное наложение факторов произошло в последние два года, в итоге ситуацию на рынке нефти можно сравнить с идеальным штормом. Следует отметить, что текущий уровень цен уже учитывает все изложенные выше негативные сценарии [Мастеров, 2018]. Основная угроза мировому рынку нефти исходит от прежнего драйвера спроса — Китая, и снижение темпов роста китайской экономики до 3 % приведет к нулевому росту спроса на нефть в мире.

Для оценки последствий налогового маневра образца 2014 г. проанализируем динамику ряда показателей за период с 1 января 2009 г. по 1 апреля 2018 г. Данный интервал для анализа выбран потому, что с 1 января 2009 г. остается неизменной формула расчета коэффициента, характеризующего динамику мировых цен на нефть:

$$K_{ц} = (Ц - 15) \times P / 261, \quad (1)$$

где Ц — средний за налоговый период уровень цен сорта нефти Urals в долларах США за баррель; P — среднее значение за налоговый период курса доллара США к рублю РФ.

Как показывает рис. 1, до апреля 2014 г. наблюдалось полное совпадение динамик цены на нефть и рублевой ставки НДС. Происходило это благодаря стабильному курсу рубля относительно доллара США — второй составляющей определения $K_{ц}$. Ситуация серьезно изменилась во второй половине 2014 г., кроме того, с 1 января 2015 г. подключился налоговый

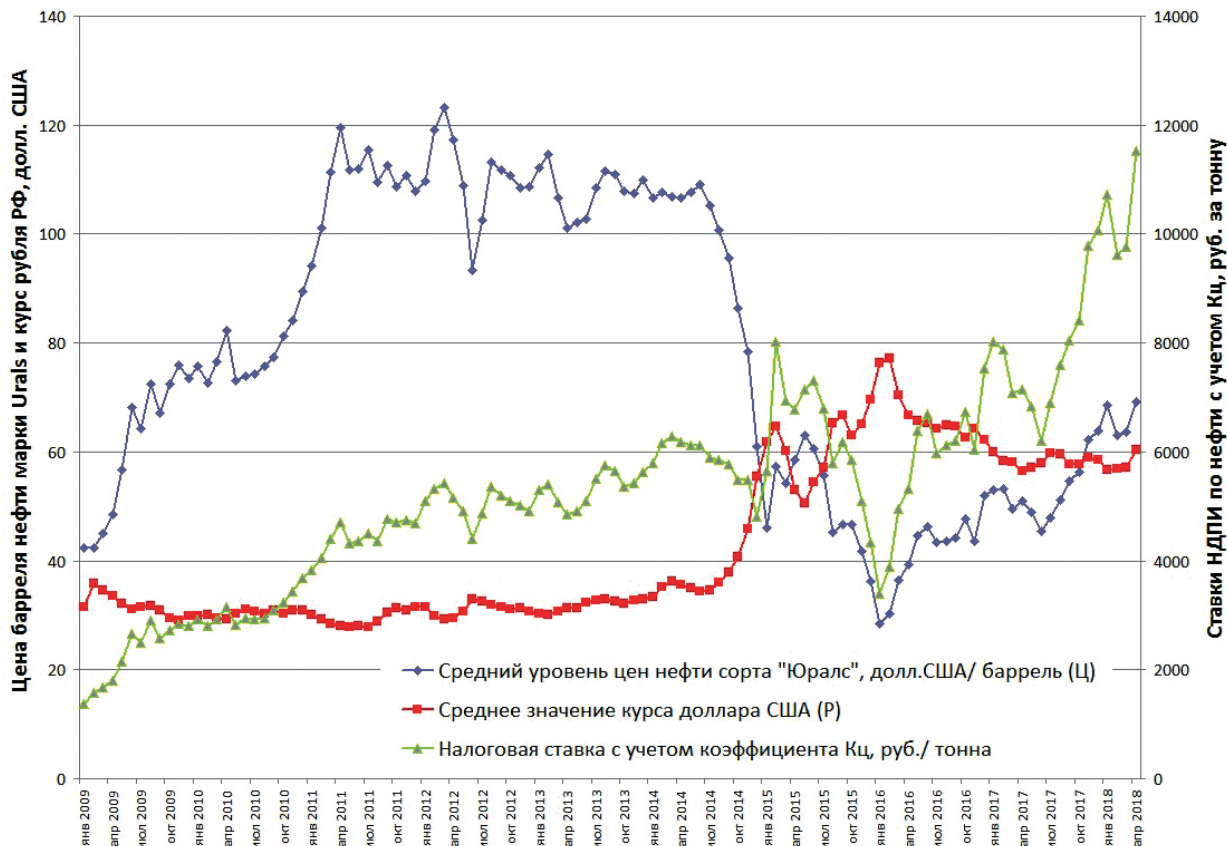


Рис. 1. Динамика цены на нефть, курса доллара США к рублю и ставки НДС по нефти с учетом Кц с января 2009 по апрель 2018 г.

Кривые построены по данным ЦБ РФ и ФНС Российской Федерации.

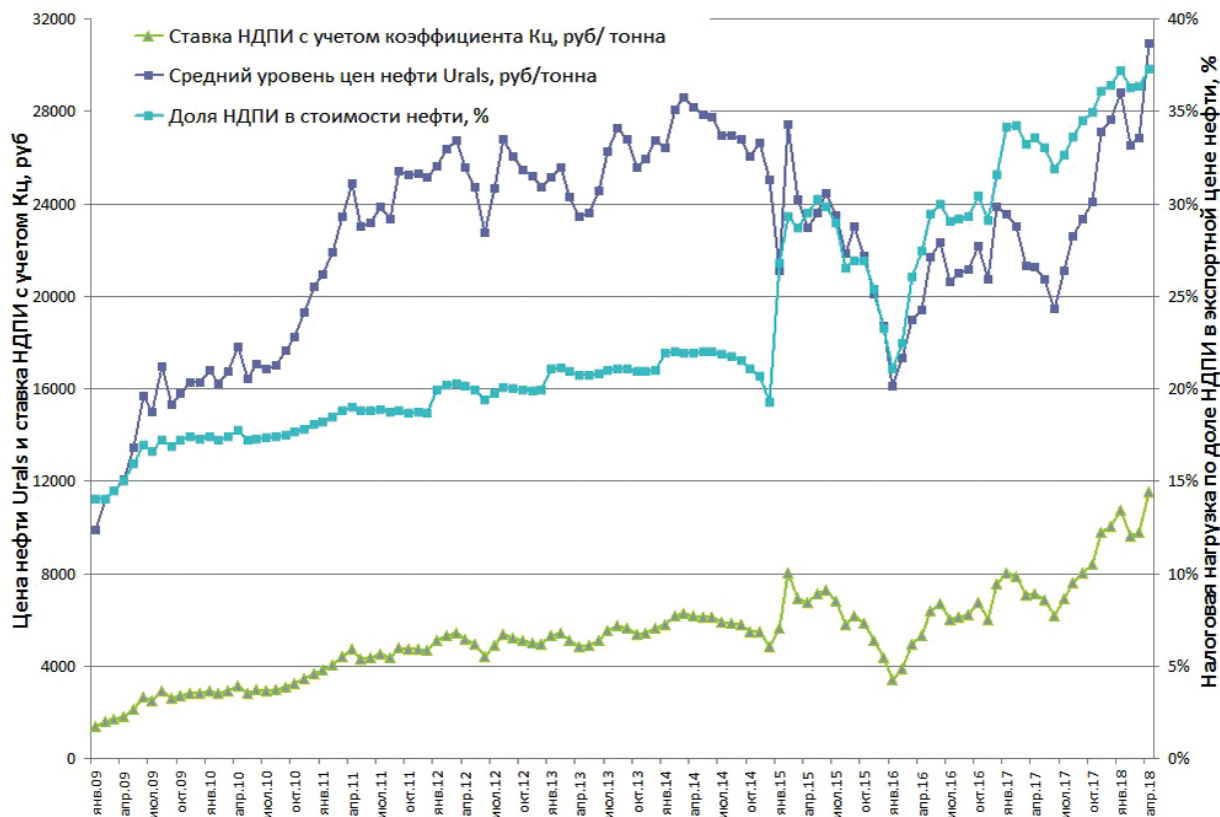


Рис. 2. Динамика рублевой цены нефти, ставки НДС по нефти с учетом Кц и доли НДС в стоимости нефти с января 2009 по апрель 2018 г.

Кривые построены по данным ЦБ РФ и ФНС Российской Федерации.

маневр, и в феврале рублевая ставка НДС достигла 8 032 руб. за тонну при цене барреля нефти 57,3 долл. При абсолютном максимуме цены нефти в марте 2012 г. 123,2 долл. за баррель ставка НДС составила 5 427 руб.

Настороженность вызывает анализ кривой, показывающей долю НДС в цене нефти (рис. 2): в феврале 2015 г. цена нефти составила 27 432 руб. за т, что практически идентично, к примеру, цене в августе 2013 г. — 27 263 руб., а вот доля НДС в этой цене возросла с 21 до 29,3 %, а к апрелю 2018 г. превысила уровень в 38 % цены нефти на мировых рынках. Как мы понимаем, цена нефти на внутреннем российском рынке ниже экспортной, и доля ней НДС еще более существенна.

Проанализируем влияние на цену топлива в России акцизов на нефтепродукты [Майбуров, Леонтьева, 2014]. Рассмотрим структуру цены автомобильного бензина марки АИ-95 пятого экологического класса по состоянию на сентябрь 2018 г (рис. 3).

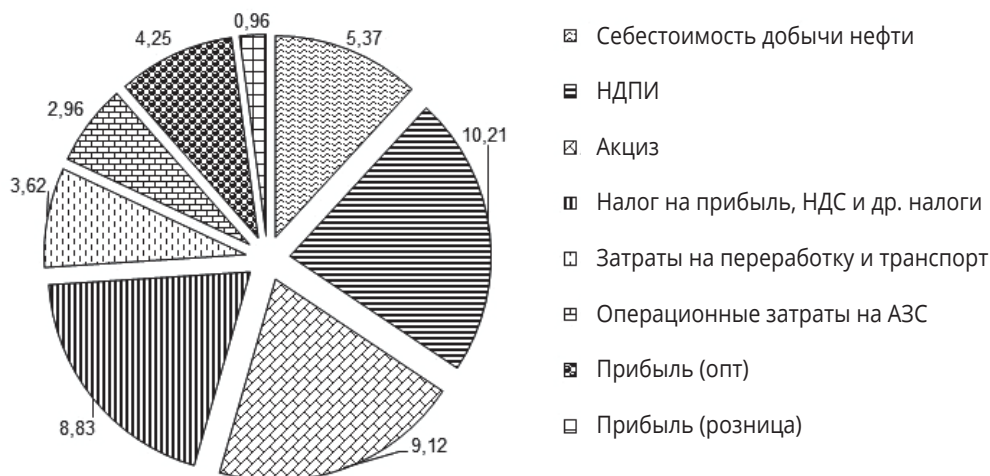


Рис. 3. Структура цены автомобильного бензина марки АИ-95-К5 в России в сентябре 2018 г., руб./л.

Источник: [Майбуров, Леонтьева, 2014].

По состоянию на сентябрь 2018 г. среднероссийская цена одного литра бензина АИ-95-К5 составляла 45,32 руб./л и складывалась из следующих составляющих:

- затраты на добычу нефти, ее переработку и транспорт — 8,99 руб.;
- затраты на реализацию — 2,96 руб.;
- прибыль (оптового и розничного сегментов) — 5,21 руб.;
- налоги — 28,16 руб. (в том числе акциз — 9,12 руб., НДС — 10,21 руб., прочие налоги — 8,83 руб.).

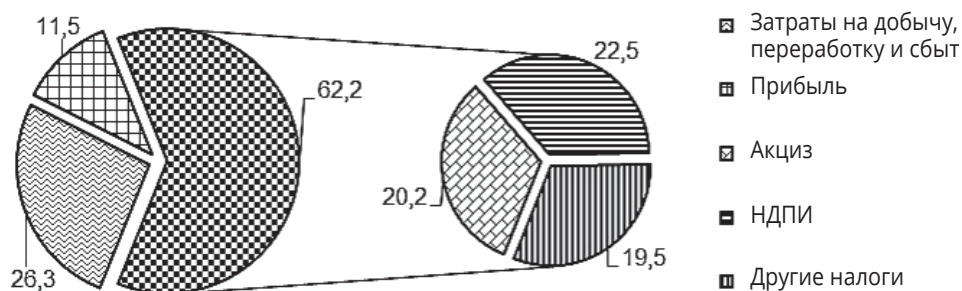


Рис. 4. Доля агрегированных составляющих розничной цены автомобильного бензина марки АИ-95-К5 в России в сентябре 2018 г., %

Источник: [Майбуров, Леонтьева, 2014].

Таким образом, доля налогов в цене бензина анализируемой марки составляет 62,1 % (рис. 4), в том числе акциза на автомобильный бензин класса 5 (20,1 %) [Майбуров, Иванов (ред.), 2018].

Текущий и прогнозируемый уровень цен является приемлемым для российских нефтяных компаний: за счет девальвации национальной валюты уровень затрат на добычу находится в диапазоне от 3,6 долл./ барр. (традиционные месторождения Западносибирской нефтегазодобывающей провинции и средний уровень себестоимости добычи таких компаний, как Роснефть и ЛУКОЙЛ) до 15 долл./барр. (выработанные месторождения старых нефтегазовых провинций и новые восточные проекты) плюс 3 долл. — расходы на транспортировку нефти. Благодаря наличию механизма корректировки ставки НДС и вывозной экспортной пошлины на нефть посредством коэффициента, учитывающего мировой уровень цен и курс рубля к доллару США, система налогообложения добычи и экспорта нефти обладает определенной адаптивностью как к высоким, так и к низким ценам на углеводороды [Pogorletskiy, Bashkirova, 2015]. Так что российская нефтегазовая отрасль способна выдержать кратковременное снижение цены и до 25 долл./барр. и медленное ее восстановление. Но, к сожалению, этого нельзя сказать о российском бюджете [Шмиголь, Иванов, 2017].

Заключение

В заключение подчеркнем, что нужно учиться не только жить и работать в новой энергетической реальности, но и стремиться стать ее созидающим началом. В среднесрочной перспективе мы будем свидетелями трансформации наиболее дальновидных нефтегазовых компаний в энергетические и нефтехимические холдинги. Данные фундаментальные изменения требуют пересмотра как механизма формирования и использования нефтегазовых доходов федерального бюджета, так и основного стратегического документа в нефтегазовой сфере — энергетической стратегии России до 2035 г., причем пересмотра не только параметров отрасли и ее окружения, но и целей и задач энергетической политики.

Достигнутый уровень совокупной налоговой нагрузки на нефтегазовые компании существенно превышает аналогичный показатель компаний других отраслей экономики. Это обусловлено действующей налоговой политикой государства. До определенного предела повышенную налоговую нагрузку на нефтедобывающие компании следует воспринимать как стремление государства изъять природную ренту, возникающую у компании-недропользователя при добыче углеводородного сырья. Необходимо с помощью рентных доходов придать импульс технологическому развитию отечественной экономики, ее отказу от узкой топливно-сырьевой специализации в мировом разделении труда.

Литература

- Балынин И. В.* 2016. Особенности формирования инвестиционного портфеля в современных социально-экономических условиях // Аудит и финансовый анализ. Вып. 4. С. 290–293.
- Башкирова Н. Н.* 2016. Влияние вступления в ВТО на условия ведения бизнеса в России // Экономика. Налоги. Право. Т. 2. С. 75–80.
- Бобылев Ю., Идрисов Г., Каукин А., Расенко О.* 2015. Нефть, бюджет и налоговый маневр // Экономическое развитие России. № 11. С. 47–50.
- Бушуев В. В.* (ред.). 2013. Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз. М.: ИД «Энергия».
- Добашина И. В., Миркин Я. М.* 2014. Анатомия цен на нефть как на финансовый актив // Банковские услуги. № 10. С. 9–14.
- Исаин Н. В.* 2015. Мировые цены на нефть: монетарные, макроэкономические и геополитические аспекты // Энергетическая политика. Вып. 5. С. 94–102.
- Кондратов Д.* 2013. Какие факторы воздействуют на динамику нефтяного рынка? // Общество и экономика. № 6. С. 64–83.
- Конопляник А. А.* 2014. Американская сланцевая революция: последствия необратимы // ЭКО. № 5. С. 111–126.

- Логинов Е. Л., Логинова В. Е. 2015. Финансовые аспекты трансформации мировых рынков нефти: новые условия развития экономики // *Финансы и кредит*. Т. 17. С. 2–10.
- Майбуров И. А., Иванов Ю. Б. (ред.). 2018. Налогообложение природных ресурсов. Теория и мировые тренды. М.: Юнити-Дана.
- Майбуров И. А., Леонтьева Ю. В. 2014. Экологизация транспортных налогов как перспективный вектор их совершенствования // *Финансы*. № 9. С. 35–39.
- Мастеров А. И. 2018. Программно-целевое бюджетирование как инструмент государственной политики, направленной на повышение эффективности недропользования и развитие нефтегазохимии // *Финансовая жизнь*. Вып. 3. С. 19–22.
- Шмиголь Н. С., Иванов Д. С. 2017. Резервный фонд в составе суверенных фондов России: особенности функционирования и перспективы // *Экономика и управление: проблемы, решения*. № 3. С. 56–64.
- Юшков И. В. 2015. Проблема глобальной диспропорции в структуре производства и потребление энергоресурсов как вызов России в XXI веке // *Региональные проблемы преобразования экономик*. № 3. С. 18–23.
- Pogorletskiy A. I., Bashkirova N. N. 2015. The dynamics of tax system and tax administration development in the Russian Federation // *Journal of Tax Reform*. Vol. 1, no. 1. P. 4–24.

References

- Balynin I. V. 2016. Osobennosti formirovaniia investitsionnogo portfelia v sovremennykh social'no-ekonomicheskikh usloviiah. *Audit i finansovyi analiz*, iss. 4, pp. 290–293.
- Bashkirova N. N. 2016. Vliianie vstupleniia v VTO na usloviia vedeniia biznesa v Rossii. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*, vol. 2, pp. 75–80.
- Bobylev Yu., Idrisov G., Kaukin A., Rasenko O. 2015. Neft', biudzheth i nalogovyi manevr. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii*, no. 11, pp. 47–50.
- Bushuev V. V. (red.). 2013. *Ceny na neft': analiz, tendencii, prognoz*. M.: ID "Energiya".
- Dobashina I. V., Mirkin Ya. M. 2014. Anatomiiia cen na neft' kak na finansovyi aktiv. *Bankovskie uslugi*, no. 10, pp. 9–14.
- Isain N. V. 2015. Mirovye ceny na neft': monetarnye, makroekonomicheskie i geopoliticheskie aspekty. *Energeticheskaiia politika*, iss. 5, pp. 94–102.
- Kondratov D. 2013. Kakie faktory vozdeistvuiut na dinamiku neftianogo rynka? *Obshchestvo i ekonomika*, no. 6, pp. 64–83.
- Konoplianiuk A. A. 2014. Amerikanskaia slancevaia revoliuciia: posledstviia neobratimy. *EKO*, no. 5, pp. 111–126.
- Loginov E. L., Loginova V. E. 2015. Finansovye aspekty transformacii mirovykh rynkov nefti: novye usloviia razvitiia ekonomiki. *Finansy i kredit*, vol. 17, pp. 2–10.
- Maiburov I. A., Ivanov Yu. B. (red.). 2018. *Nalogooblozhenie prirodnkh resursov. Teoriia i mirovye trendy*. M., Yuniti-Dana.
- Maiburov I. A., Leont'eva Yu. V. 2014. Ekologizaciia transportnykh nalogov kak perspektivnyi vektor ih sovershenstvovaniia. *Finansy*, no. 9, pp. 35–39.
- Masterov A. I. 2018. Programmno-celevoe biudzhethirovanie kak instrument gosudarstvennoi politiki, napravlennoi na povyshenie effektivnosti nedropol'zovaniia i razvitie neftegazohimii. *Finansovaiia zhizn'*, iss. 3, pp. 19–22.
- Pogorletskiy A. I., Bashkirova N. N. 2015. The dynamics of tax system and tax administration development in the Russian Federation. *Journal of Tax Reform*, vol. 1, no. 1, pp. 4–24.
- Shmigol' N. S., Ivanov D. S. 2017. Rezervnyi fond v sostave suverennykh fondov Rossii: osobennosti funkcionirovaniia i perspektivy. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniia*, no. 3, pp. 56–64.
- Yushkov I. V. 2015. Problema global'noi disproporcii v strukture proizvodstva i potreblenie energoresursov kak vyzov Rossii v XXI veke. *Regional'nye problemy preobrazovaniia ekonomiki*, no. 3, pp. 18–23.

Стабинская Ю. А.

*Государственный университет управления,
Российская Федерация, 109542, Москва, Рязанский пр., 99*

ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация:

Целью данной работы является исследование последствий финансовой интеграции Европейского союза (ЕС) для развития экономики стран-участников с момента введения единой европейской валюты. В связи с этим автором оценивается интегрированность евро в мировую валютно-финансовую систему и сплоченность европейских финансовых рынков, а также анализируется динамика показателей дохода населения и распределение дохода стран ЕС через призму валютно-финансовой интеграции региона.

Ключевые слова:

Европейский союз, финансовая интеграция, экономический рост.

Stabinskaite Julia A.

*State University of Management,
99 Ryasansky pr., Moscow, 109542, Russian Federation*

FINANCIAL MARKETS INTEGRATION AND ECONOMIC GROWTH IN EUROPEAN UNION COUNTRIES

Abstract:

The purpose of this paper is to investigate the impact of financial integration in European Union on economy dynamics of its member countries since the euro introduction. In line with this perspective, the author estimates the integration of euro currency into the international monetary and financial system as well as European financial markets cohesion, and provides the overall assessment of GDP dynamics and income distribution across EU countries relatable to region's financial integration.

Keywords:

economic growth, European Union, financial integration.

Введение

Региональная экономическая интеграция является закономерной стадией развития мировой экономики и международных экономических отношений и оказывает влияние на все страны мира. На сегодняшний день наиболее прогрессивное интеграционное объединение — это Европейский союз (ЕС), который в настоящее время находится на наивысшей стадии интеграции из выделяемых в классической теории. В исследованиях, посвященных финансовой интеграции, подчеркивается ее влияние на экономическое развитие стран. Отмечается, что формирование валютного союза между странами может влиять на их экономический рост как прямым образом, так и косвенным. Прямым отражением подобных эффектов является прирост внутренних сбережений в национальных экономиках, снижение стоимости капитала для стран — участников экономического и валютного союза (ЭВС), увеличение потока технологий между странами, а также развитие их финансового сектора. Косвенные эффекты проявляются в углублении специализации между странами, связанной с более эффективным распределением риска, а также создании благоприятной макроэкономической политики [Kizito et al., 2018].

Несмотря на то, что финансовая интеграция широко освещена в работах современных авторов, в настоящее время вопрос ее влияния на экономический рост стран ЕС остается мало-

исследованным. В связи с этим автором поставлена цель оценить влияние ЭВС на развитие экономики входящих в него стран. Понимание механизмов влияния финансовой интеграции на экономический рост на базе опыта ЕС необходимо для выстраивания оптимальной стратегии развития в дальнейшем интегрировании экономик.

Основные результаты

В настоящее время страны ЕС достигли существенного прогресса в объединении национальных финансовых рынков в единую сеть, при этом финансовая интеграция является основным приоритетным направлением работы Европейского центрального банка (ЕЦБ). В рамках настоящего этапа развития европейской интеграции — экономического и валютного союза — странами в 2002 г. была введена в наличное обращение единая валюта. Интеграционное образование насчитывает 28 стран, при этом 19 из них находятся на третьей стадии ЭВС, которая подразумевает использование евро в качестве основной валюты. Сегодня европейская валюта представляет собой вторую по значению мировую валюту после доллара США, успешно заменив прежние национальные денежные единицы, а также превзойдя такие валюты, как юань и иена (рис. 1). Это свидетельствует о сильной вовлеченности евро в мировую финансовую систему. Согласно терминологии ЕЦБ, представляющий определенный спектр финансовых инструментов и услуг рынок полностью интегрирован, если все потенциальные участники рынка имеют следующие характеристики [ЕЦБ, 2018a]:

- 1) при использовании тех или иных финансовых инструментов и услуг подвергаются регулированию одного свода правил;
- 2) имеют одинаковый доступ к вышеупомянутому набору финансовых инструментов и услуг;
- 3) имеют равные условия на рынке.



Рис. 1. Роль евро в мировой финансовой системе

Источник: [ЕЦБ, 2018с].

Финансовая интеграция в ЕС в течение последних двух десятилетий происходила достаточно быстрыми темпами, в особенности этот процесс ускорился с введением единой европейской валюты. Об этом свидетельствует комплексный индекс финансовой интеграции, разработанный и представленный ЕЦБ в ежегодном отчете о ходе финансовой интеграции Европы (рис. 2). Данный индекс рассчитывается как среднее взвешенное агрегированных показателей финансовых счетов на межбанковских рынках (включая денежные и банковские рынки), рынках облигаций и фондовых рынках стран еврозоны. Чем выше значения данного

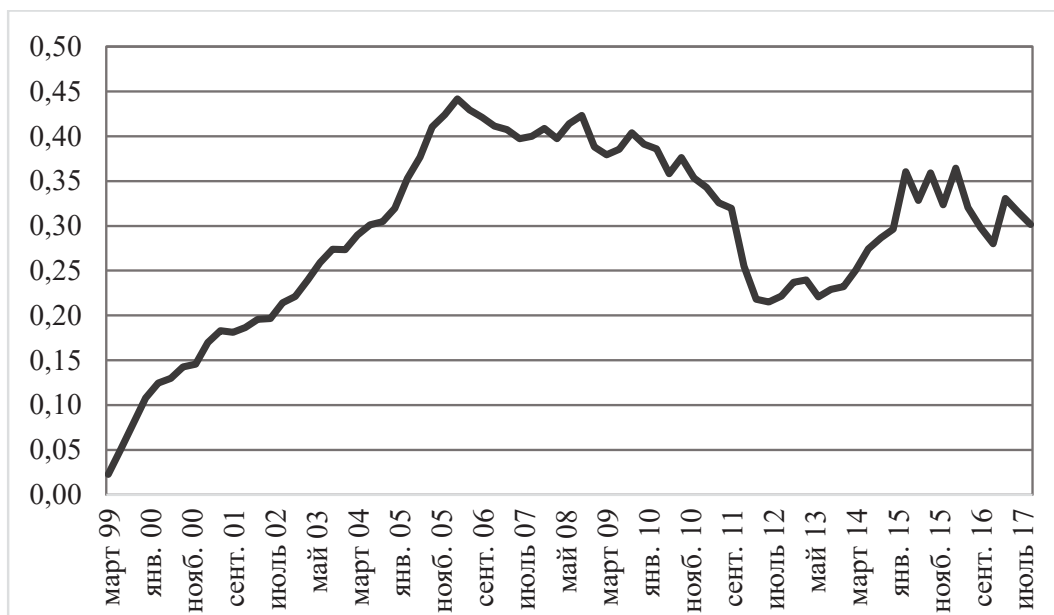


Рис. 2. Индекс финансовой интеграции ЕС

Источник: [ECB, 2018a].

индекса, тем выше степень интеграции среди стран еврозоны. Как мы можем наблюдать, в период с 1999–2017 гг. интегрированность финансовых рынков стран ЕС существенно возросла, о чем свидетельствует общая тенденция к возрастанию показателя финансовой интеграции за рассматриваемый период, даже несмотря на резкое снижение значений индекса в 2011 г., связанное с кризисом суверенного долга в ряде стран еврозоны.

О степени финансовой интеграции в ЕС также свидетельствует наличие и функционирование на общеевропейском пространстве таких механизмов общего финансового рынка, как TARGET2, EURO1, STEP2 и CLS, CCP, EMIR, CPSS-IOSCO Responsibilities, SSSs и пр. Большая часть платежных операций ЕС осуществляется через общеевропейские межбанковские системы платежных расчетов, такие как TARGET2, EURO1 и STEP2. Среди перечисленных основной поток расчетных операций осуществляется через систему TARGET2, которая дает возможность осуществлять международные расчеты между странами в режиме реального времени, а также унифицирует систему 26 центральных банков стран-участников [ECB, 2018b]. Эта система играет важную роль в обработке платежей между государствами — членами практически всех кредитных организаций в зоне евро в режиме реального времени при согласованной платежной комиссии. Так, в 2018 г. доля платежей между государствами-членами в общем потоке платежей, обрабатываемых системой TARGET2, составила 43 %, при этом в 1999 г. аналогичный показатель составлял лишь 17 %, что свидетельствует о формировании устойчивых финансовых связей между странами и о сравнительно сильной степени финансовой интеграции в последнее десятилетие [ECB, 2018b].

На сегодняшний день уровень экономического развития отдельных стран ЕС существенно отличается. Согласно данным Всемирного Банка (ВБ), в 2017 г. показатели ВВП на душу населения наиболее богатой страны региона (Люксембург) в пять раз превысили значение страны с наименьшим показателем дохода (Болгария) [World Bank, 2018]. Тем не менее, если рассмотреть степень различий в уровне дохода между странами в динамике (табл. 1), то следует отметить, что его распределение стало более равномерным. Данные свидетельствуют, что за последние десятилетия среднее значение дохода стран ЕС устойчиво возрастает. В период 1999–2016 гг. наблюдалось практически двукратное увеличение показателя ВВП на душу населения стран ЕС. Заметно увеличение стандартного отклонения уровня дохода отдельных стран от среднего значения, однако рост отклонения происходит в условиях увеличения значений ВВП по региону в целом. В связи с этим абсолютное значение отклонения представляет нам искаженную картину о степени неравномерности дохода среди стран ЕС. Поэтому меру

разброса величин необходимо оценивать посредством относительного показателя, такого как коэффициент вариации, значения которого не будут зависеть от масштаба единиц измерения. На основе полученных значений коэффициента вариации было выявлено, что вместе с ростом уровня дохода в европейских странах с момента введения единой валюты «разброс» уровня дохода на душу населения у ряда стран сократился. За рассматриваемый период неравномерность распределения дохода среди стран-участников сократилась на 10 %. В связи с этим следует отметить, что, несмотря на существенные различия стран по социально-экономическому развитию, в целом с момента введения единой европейской валюты наблюдается существенное увеличение показателей уровня благосостояния населения, а также прослеживается тенденция к сближению уровня экономического развития среди стран ЕС.

Таблица 1

Анализ динамики ВВП (ППС) на душу населения ЕС, долл. США

Показатель	1999 г.	2002 г.	2006 г.	2010 г.	2016 г.
Среднее отклонение	9892,7593	11 131,1213	13 361,63	14 710,62	16 957,52
Статистическое отклонение	19 305,683	23 007,9246	28 925,6	33 873,81	39 600,46
Коэффициент вариации	51 %	48 %	46 %	43 %	42 %

Составлена по: [World Bank, 2018].

Действительно, индекс Джини, используемый в качестве основного показателя для определения степени неравенства дохода, также свидетельствует о снижении неравномерности ВВП на душу населения в ЕС [Helman, 2013]. При оценке данных близкий к нулю показатель означает, что существенных неравномерностей в распределении дохода в странах не наблюдается, однако по мере роста данного показателя можно судить о наличии неравенства и его степени. В целом в период 1999–2015 гг. отмечается постепенное снижение асимметрии распределения дохода среди стран ЕС. При этом тенденция к снижению показателя отмечается на протяжении всего рассматриваемого отрезка времени, за исключением периода в 2012–2014 гг., в течение которого неравномерность распределения дохода между странами сначала резко сократилась, а затем стремительно возросла. Однако уже в 2015 г. вновь отмечается снижение индекса Джини практически до значений 2011 г. (рис. 3).

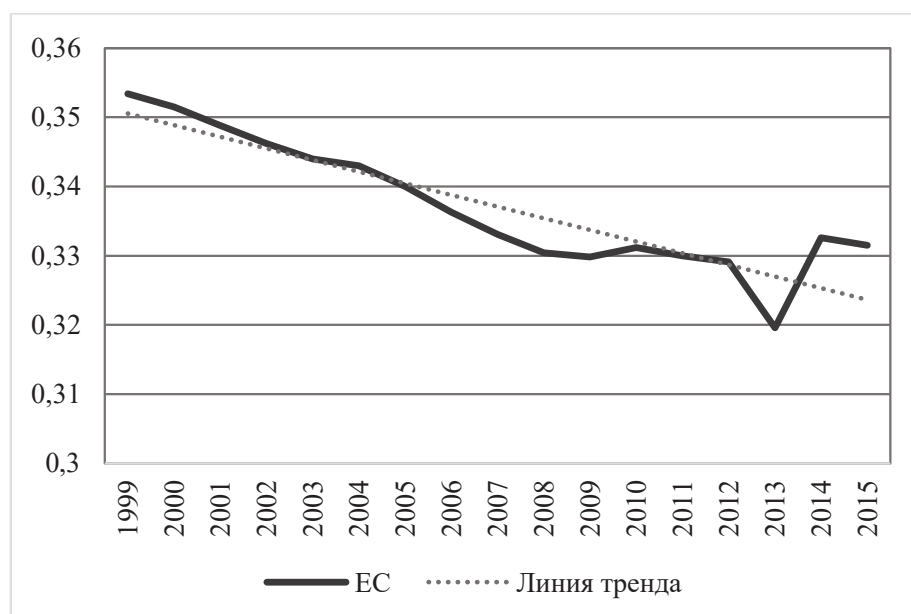


Рис. 3. Неравномерность доходов населения в странах ЕС согласно индексу Джини

Источник: [Darvas, 2016].

При рассмотрении показателя ВВП на душу населения в рамках трех категорий стран ЕС (ЕС-28; страны еврозоны; страны, не входящие в еврозону) было выявлено, что средние значения дохода на душу населения стран еврозоны в течение всего рассматриваемого периода существенно превышали значения стран, сохранивших национальную валюту в качестве основного расчетного средства (рис. 4).

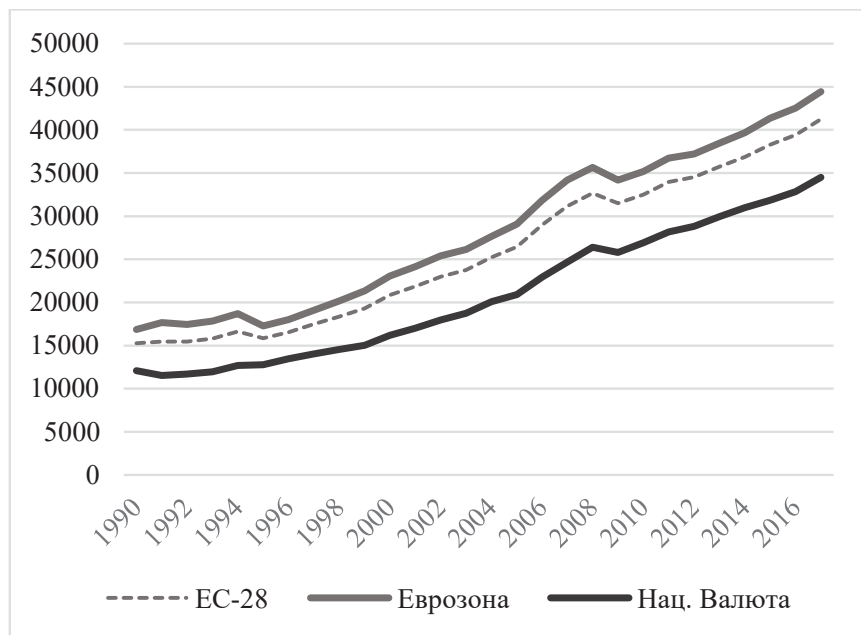


Рис. 4. Уровень жизни стран ЕС, ВВП (ППС), долл. США
Кривые построены по данным [World Bank, 2018].

Однако следует помнить, что страны, не входящие в еврозону, в своем большинстве являются странами Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ), для которых всегда была характерна относительно отсталая структура экономики и в которых всегда наблюдался достаточно низкий уровень дохода сравнительно с прочими странами региона. При этом уровень дохода на душу населения (в среднем 27 000 долл. США) сопоставим с аналогичным показателем таких стран ЦВЕ входящих в еврозону, как Словакия и Словения. Помимо прочего, если обратиться к темпам экономического роста рассматриваемых групп стран, то отмечается, что в период 2007–2017 гг. средние темпы роста ВВП стран, входящих в еврозону, составляли 0,8 %, в то время как экономики стран, использующих национальную валюту, в среднем росли на 1,7 % ежегодно¹. Странам еврозоны характерны более низкие темпы экономического роста. Однако в соответствии с теорией конвергенции, это лишь еще раз подчеркивает, что страны, которые не входят в зону единой валюты являются менее развитыми странами региона, поэтому для них характерна более высокая экономическая динамика, так как это обусловлено их нахождением на стадии догоняющего развития.

Заключение

Влияние финансовой интеграции на экономический рост происходит через прямые и через косвенные каналы, что проявляется во вкладе в основные детерминанты экономического роста. Это также означает, что политика, благоприятствующая финансовой интеграции, будет ускорять экономический рост, а сдерживающая, напротив, замедлять его темпы. Безусловно, на экономический рост оказывает влияние большое число факторов, эффекты которых порой

¹ Средние темпы экономического роста рассчитаны автором как среднее геометрическое за рассматриваемый период на базе данных [World Bank, 2018].

с трудом подвергаются оценке. Однако формирование общего финансового рынка в странах ЕС, безусловно, открывает множество потенциальных каналов воздействия на его динамику.

В ходе исследования было обнаружено, что с момента своего введения единая европейская валюта успела успешно интегрироваться в мировую валютно-финансовую систему и стать вторым по значению международным платежным средством. За последнее десятилетие степень региональной финансовой интеграции в ЕС существенно возросла. Около половины межбанковских расчетных операций ЕС осуществляется между отдельными странами-участниками, что свидетельствует о том, что страны больше не ограничивают себя национальными границами и готовы осуществлять финансовую деятельность на общеевропейском пространстве.

Несмотря на различия в уровне дохода между странами, с момента введения общеевропейской валюты в странах ЕС происходит процесс сближения уровня экономического развития. При этом в странах, которые используют единую европейскую валюту, отмечаются более высокие показатели дохода, чем в странах, которые продолжают придерживаться национальной валюты. Последнее, тем не менее, не позволяет установить четкую взаимосвязь между финансовой экономической интеграцией и экономическим ростом ввиду принадлежности стран ЦВЕ, не входящих в еврозону, к менее развитым странам региона, а также наличия большого числа факторов, оказывающих влияние на экономическую динамику. Дальнейшие исследования взаимосвязи между финансовой экономической интеграцией и экономическим ростом стран ЕС требуют включения в анализ более широкого спектра факторов и использования более продвинутых методов экономико-математического моделирования.

Литература

- Darvas Z. 2016. Some are more equal than others: new estimates of global and regional inequality // Bruegel WP, 8 November. <http://bruegel.org/2016/11/some-are-more-equal-than-others-new-estimates-of-global-and-regional-inequality/> (accessed: 28.09.2018).
- ECB. 2018a. Financial integration in Europe. Frankfurt am Main: European Central Bank.
- ECB. 2018b. Target annual report 2017. Frankfurt am Main: European Central Bank.
- ECB. 2018c. The international role of euro. Interim report. Frankfurt am Main: European Central Bank.
- Helpman E. 2013. *The Mystery of Economic Growth*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Kizito U.E., Hooi H.L. 2018. Do economic end financial integration stimulate economic growth? A critical survey // *Economics Discussion Papers*, no 2018-51. <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2018-51/file>. (accessed 26.09. 2018).
- World Bank. 2018. World Development Indicators. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?locations=EU> (accessed 26.09. 2018).

References

- Darvas Z. 2016. Some are more equal than others: new estimates of global and regional inequality. *Bruegel WP*, 8 November. <http://bruegel.org/2016/11/some-are-more-equal-than-others-new-estimates-of-global-and-regional-inequality/> (accessed 28.09.2018).
- ECB. 2018a. *Financial integration in Europe*. Frankfurt am Main, European Central Bank.
- ECB. 2018b. *Target annual report 2017*. Frankfurt am Main, European Central Bank.
- ECB. 2018c. *The international role of euro*. Interim report. Frankfurt am Main, European Central Bank.
- Helpman E. 2013. *The Mystery of Economic Growth*. Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- Kizito U.E., Hooi H.L. 2018. Do economic end financial integration stimulate economic growth? A critical survey. *Economics Discussion Papers*, no 2018-51. <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2018-51/file>. (accessed 26.09. 2018).
- World Bank. 2018. *World Development Indicators*. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?locations=EU> (accessed 26.09. 2018).

Шеина А. Ю.

*Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
Российская Федерация, 450015, Уфа, ул. Мустая Карима, 69/1*

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА АВТОМАТИЧЕСКОГО ОБМЕНА НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

Аннотация:

В данной статье выделены предпосылки разработки плана BEPS и одного из направлений его действий — повышения налоговой прозрачности. Определены участники, параметры и алгоритм автоматического обмена налоговой информацией. Выделены налоговые риски как для государств, так и для лиц-участников обмена информацией и предопределены дальнейшие направления развития.

Ключевые слова:

налоги, налоговые риски, обмен налоговой информацией, план BEPS.

Sheina Anastasia Yu.

*Ufa branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation,
69/1, ul. Mustaya Karim, Ufa, 450015, Russian Federation*

FEATURES OF THE MECHANISM OF AUTOMATIC EXCHANGE OF TAX INFORMATION

Abstract:

This article attempts to highlight the prerequisites for developing a BEPS plan and one of its areas of action — increasing tax transparency. The author identifies participants, parameters and algorithm for the automatic exchange of tax information. The paper highlights tax risks both for the states and for the persons participating in the information exchange.

Keywords:

taxes, tax risks, tax information exchange, BEPS plan.

Введение

По концепции плана BEPS¹, разработка которого идет с 2012 г., все страны — участницы ОЭСР, а в идеале все страны мира должны включиться в совместную борьбу против «агрессивного налогового планирования», включая разработанные рекомендации для своего законодательства. Суть данного плана заключается в том, чтобы изменить правила международного налогообложения таким образом, чтобы некоторые «агрессивные» виды планирования оказались вне закона, а налоговые органы имели правовые полномочия наказывать за такие действия. Цель данной статьи — анализ такого направления плана BEPS, как повышение налоговой прозрачности путем выявления особенностей внедрения автоматического обмена налоговой информацией. Для достижения данной цели решаются следующие задачи: определение предпосылок разработки плана BEPS и одного из направлений его действий — повышения налоговой прозрачности, выявление участников, параметров и алгоритма автоматического обмена налоговой информацией, определение налоговых рисков как для государств, так и для лиц — участников обмена информацией и предопределение дальнейших направлений развития.

¹ Base Erosion and Profit Shifting (BEPS Action Plan)

Основные результаты

Основные предпосылки создания плана BEPS представлены на рис. 1.



Рис.1. Основные предпосылки создания плана BEPS

План BEPS можно рассматривать как выход на совершенно новый уровень в международном сотрудничестве в налоговой сфере (рис. 2).

В рамках реализации проекта совместного проекта ОЭСР и G20 по предотвращению размывания налоговой базы и уходу от налогообложения² (План BEPS) 7 июня 2017 г. в Париже состоялась церемония подписания Многосторонней конвенции ОЭСР по выполнению мер, относящихся к налоговым соглашениям и направленных на противодействие размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения. По состоянию на 5 июля 2017 г. Конвенция была подписана представителями 69 стран, включая Российскую Федерацию.

Ключевая особенность данной конвенции состоит в возможности внесения изменений во все двусторонние налоговые соглашения, заключенные между странами, подписавшими конвенцию. Логично, что изменения в двусторонних налоговых соглашениях направлены на избежание ухода от налогов, пониженного и двойного налогообложения.

На сегодняшний день Федеральной налоговой службой (ФНС) России определен перечень из 62 государств и 11 территорий, с которыми планируется осуществлять автоматический обмен налоговой информацией. Среди них, например, Кипр, Гибралтар, Бермудские и Каймановы острова, Британские Виргинские острова, Джерси, Гернси, Лихтенштейн, Люксембург, Нидерланды, Швейцария и Великобритания. Многие из этих стран согласились начать обмен уже с 2018 г., исключение составляют, например, Малайзия, Ливан и Швейцария, которые приступят к взаимодействию с российскими налоговыми органами только в 2019 г.

² Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting (the Multilateral Instrument — MLI)

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ ПЛАНА BEPS

1. Решение налоговых проблем и особенности налогообложения в эпоху «цифровой экономики».
2. Нейтрализация негативных налоговых последствий использования гибридных схем, направленных на злоупотребление различиями в законодательствах стран. К таким схемам относятся, частности, двойное освобождение от налогообложения и получение двойных налоговых вычетов.
3. Повышение эффективности Правил о контролируемых иностранных компаниях (правил КИК).
4. Борьба с размыванием базы налогообложения через выплату процентов и других финансовых транзакций.
5. Общее противодействие «вредоносной налоговой практике» (применяемой в основном классическими офшорами), принимая во внимание вопросы прозрачности и экономического содержания.
6. Предотвращение злоупотреблений положениями договоров об устранении двойного налогообложения.
7. Предотвращение применения схем искусственного избежания статуса «постоянного представительства».
8. Разработка правил трансфертного ценообразования в части нематериальных активов.
9. Разработка правил трансфертного ценообразования в части рисков и капитала.
10. Разработка правил трансфертного ценообразования в части других транзакций с высоким риском.
11. Разработка методов сбора и анализа информации в отношении размывания налоговой базы и вывода доходов из-под налогообложения.
12. Внедрение правил, требующих раскрывать «приемы агрессивного налогового планирования».
13. Оптимизация требований в отношении документирования трансфертного ценообразования и «пострановой отчетности».
14. Разработка и повышение эффективности механизмов решения споров между странами по налоговым вопросам.
15. Разработка всеобъемлющей многосторонней конвенции по вопросам международного налогообложения в целях модификации существующих налоговых договоров между странами.

Рис. 2. Структурное представление плана по размывание налоговой базы и перенаправление доходов

Интересным является тот факт, что несмотря на то, что США входят в Большую двадцатку без кавычек (G20), которая в том числе инициировала разработку плана BEPS, реализовывать его в полной мере они явно не настроены, о чем свидетельствует отсутствие подписи в многосторонней конвенции ОЭСР по выполнению мер, относящихся к налоговым соглашениям и направленных на противодействие размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения и ряд позиций по другим вопросам, связанных с BEPS. Также стоит обратить внимание на то, что США отказались присоединиться к CRS — Единому стандарту по обмену налоговой информацией, разработанному странами ОЭСР и Большой двадцатки, обосновав этот дублированием функций CRS и действующего с 2010 г. Закона о налогообложении иностранных счетов (FATCA) и ряда двусторонних соглашений, заключенных между США и другими странами в рамках этого закона. FATCA был принят для отслеживания американских налогоплательщиков, владеющих иностранными счетами, на которых хранится более 50 тыс. долл. На основании информации, переданной иностранными финансовыми учреждениями, делаются выводы о надлежащем либо ненадлежащем выполнении налогоплательщиком своих налоговых обязательств. Таким образом, США получают практически неограниченные возможности контроля за своими налогоплательщиками, взамен не отдавая ничего и при этом имея продвинутую банковскую систему, инструменты для инвестиций и конфиденциальность. Таким образом, создан ряд предпосылок для того, чтобы США стали налоговой гаванью.

Возвращаясь, к реализации автоматического обмена налоговой информацией с Российской Федерацией, нужно отметить, что Налоговый кодекс РФ не ограничивает перечень государств (территорий), налоговые резиденты которых подлежат отчетности в рамках международного автоматического обмена финансовой информацией. Организации финансового рынка обязаны собирать и направлять в ФНС России информацию в отношении всех клиентов (выгодоприобретателей и (или) лиц, прямо или косвенно их контролирующих), которые не являются только российскими налоговыми резидентами. Также необходимо представление информации в отношении лиц, которые не являются налоговыми резидентами ни в одном государстве, т. е. о лицах без налогового резидентства. [Мачехин, 2018]

Главным образом, бремя сбора финансовой информации для международного автоматического обмена легло на организации финансового рынка (рис. 3).

На первом шаге организации финансового рынка определяют категорию договора (счета). Клиент (выгодоприобретатель) может быть юридическим лицом, физическим лицом, структурой без образования юридического лица, пассивной нефинансовой организацией. Также необходимо определить, это новый счет или существующий, какова стоимость (баланс) счета. При этом при подсчете стоимости договора необходимо учесть все имеющиеся договоры такого клиента с организацией финансового рынка.

На втором шаге осуществляется идентификация клиентов (выгодоприобретателей) и контролирующих лиц в зависимости от категории договора.

Третий шаг — выявление подотчетных лиц. Сведения необходимо предоставлять в отношении иностранных налоговых резидентов и лиц без налогового резидентства.

Завершающий шаг — это направление сведений по итогам отчетного периода в электронном виде в ФНС России. Отчетным периодом считается календарный год. Для целей представления отчетности об иностранных клиентах ФНС России разработан электронный сервис «Отчет об иностранных клиентах по Стандарту ОЭСР». Также процесс взаимодействия между организацией финансового рынка и ФНС России может осуществляться в автоматическом режиме.

В свою очередь, налоговые органы сортируют данные по принципу налогового резидентства и направляют отчет в иностранные компетентные органы. Сведения о физических лицах с договорами, баланс которых более 1 млн долл., необходимо представить в ФНС России до 31 июля 2018 г., с балансом менее или равным 1 млн долл. — до 31 мая 2019 г. Сведения о юридических лицах с балансом более 250 тыс долл. необходимо представить в ФНС России до 31 июля 2018 г., баланс которых равен или менее 250 тыс долл. — до 31 мая 2020 г.

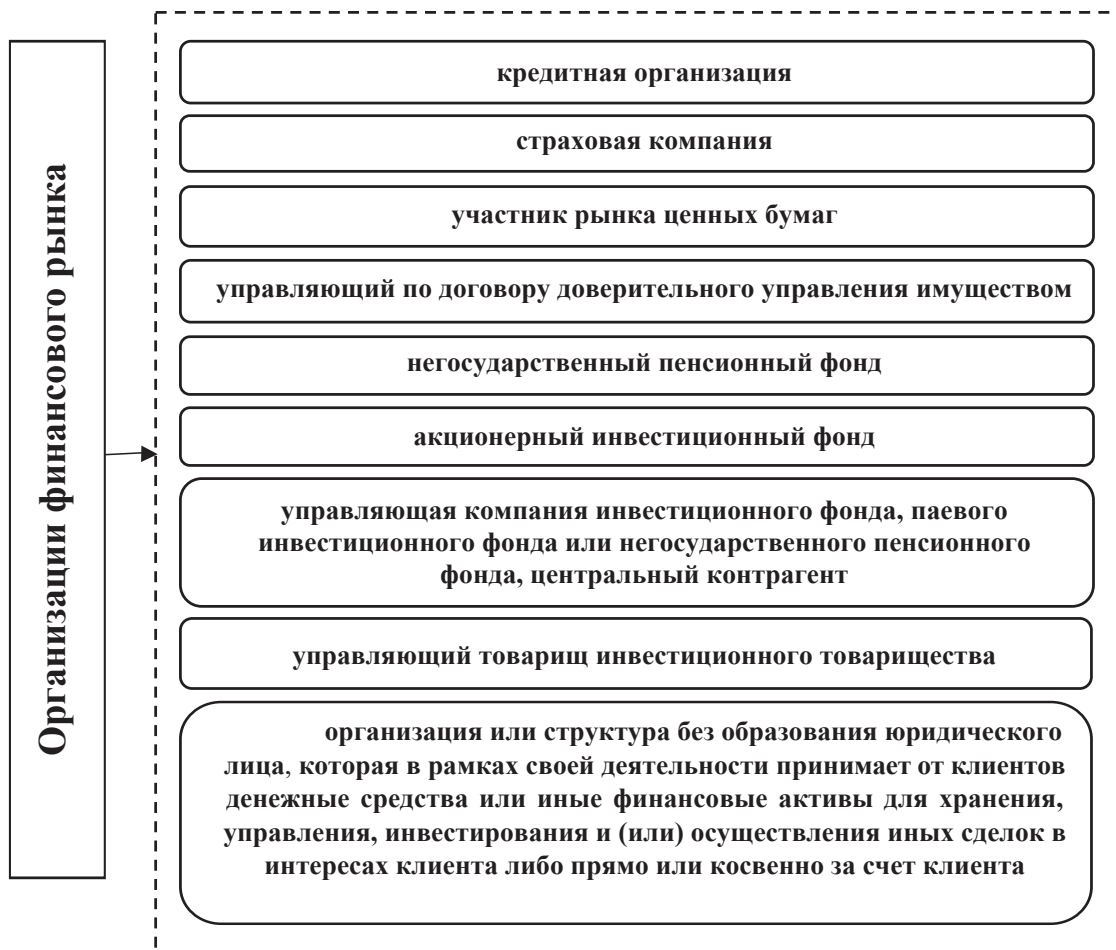


Рис. 3. Организация финансового рынка

Безусловно, автоматический обмен налоговой информацией направлен на повышение налоговой прозрачности, и то, что он начал реализовываться, представляет собой большой шаг в данном направлении. Однако на текущем этапе существуют и риски, не позволяющие полноценно реализовывать и использовать международный обмен налоговой информацией.

ОЭСР проанализировала более 100 национальных программ получения гражданства или резидентства за инвестиции и выявила, что программы ряда стран могут использоваться для того, чтобы скрыть информацию о зарубежных активах, в том числе и от программы автоматического обмена информацией [OECD, 2018]. Описанные выше программы предоставляются следующими государствами и территориями: Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Бахрейн, Барбадос, Колумбия, Кипр, Доминика, Гренада, Малайзия, Мальта, Маврикий, Монако, Монтсеррат, Панама, Катар, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сейшельские Острова, Вануату, ОАЭ, Теркс и Кайкос.

При этом причины получения гражданства или резидентства за инвестиции могут быть вполне легальные: желание осуществлять предпринимательскую деятельность, получение детьми зарубежного образования, работы, желание не иметь визовых ограничений для путешествий. Но причиной может быть и желание исказить информацию о налоговом резидентстве, например, если клиент банка, воспользовавшийся программой, позволяющий инвестировать и получить гражданство другой страны, сообщает о себе, что постоянно проживает только в данном государстве (и соответственно является его налоговым резидентом), при этом умалчивает о налоговом резидентстве в стране первого гражданства. В результате в стране первого гражданства (резидентства) информация о счетах в иностранных банках не попадает.

Особые налоговые риски представляют собой программы, которые в обмен на инвестиции не требуют физического присутствия человека в течение как минимум 90 дней, а также обеспечивают доступ к ставкам подоходного налога менее 10 %.

В связи с изложенными налоговыми рисками видится необходимым при возникновении у банка сомнений в полноте и корректности предоставленной клиентом налоговой информации выработать форму запроса дополнительной информации, включающей в себя: получил ли клиент резидентство в обмен на инвестиции, является ли он резидентом в других юрисдикциях, проживал ли в других юрисдикциях более 90 дней в прошлом году, а также в какой юрисдикции в прошлом году уплачивался подоходный налог.

Также видится, что ФНС России необходимо выработать аналитические инструменты, позволяющие работать с большими объемами информации, которая будет приходить из других стран, и вместе с тем предпринимать своевременные действия.

Что касается налоговых рисков для организаций, то здесь в зону риска попадают российские собственники пассивных компаний со счетами в банках стран из списка по обмену информацией. По стандарту ОЭСР [ОЕСД, 2018] — это компании, больше 50 % доходов которых составляют дивиденды, проценты и другие пассивные доходы, например, компании с основным активом в виде инвестиционного портфеля. Даже если компании находятся в юрисдикциях, не обменивающихся данными, но работают через банки из стран, согласившихся на обмен, налоговые органы получают о них информацию.

Многие физические и юридические лица начали подготовительный этап к автоматическому обмену финансовой информацией еще с 2015 г., выполняли правила о контролируемых иностранных компаниях, декларировали личные счета и подавали уточненные декларации за прошедшие периоды. Ряд компаний был ликвидирован, но здесь нужно учесть, что если счет был закрыт только в 2017 г., то налоговые органы получают базовую информацию по счету таких компаний и смогут увидеть регулярность получения дохода.

Если зарубежные счета не были задекларированы, то на них нельзя зачислять средства от продажи ценных бумаг, зарубежной недвижимости, так как штраф будет составлять от 75 % до 100 % от данных операций. При этом сам по себе незадекларированный счет может повлечь штрафные санкции.

Холдинги могут отчитаться либо в РФ, либо за границей; раскрыть данные может любая структура группы в своей стране, при условии, если та внедрила такие же правила, таким образом информация разойдется в рамках автоматического обмена информацией по другим странам. Что касается офшоров, то их участие в обмене не так важно, при условии, что материнская компания зарегистрирована на континенте и при отчете будут видны все данные по международной группе.

Заключение

Очевидно, что реализация такого направления, как автоматический обмен налоговой информацией, — это большой шаг к обеспечению налоговой прозрачности и имплементации плана BEPS. Однако налоговые риски для полноты государственных бюджетов все еще остаются, и для выявления и устранения недоработок необходим тщательный анализ того, как будет проходить обмен налоговой информацией. Несмотря на то, что запуск автоматического обмена налоговой информацией ФНС России был назначен на сентябрь 2018 г., состояние данного процесса на данный момент неизвестно и соответственно сложно говорить о результатах и о том, как и через какое время это найдет свое отражение в количественных показателях налоговых поступлений в бюджет. Также видится, что важной задачей налоговых органов является выработка аналитических инструментов, позволяющих обрабатывать полученную информацию и принимать своевременные решения.

В краткосрочной перспективе быстрого результата, по нашему мнению, автоматический обмен информацией не даст, однако в долгосрочной перспективе международный автоматический обмен информацией — это один из ключевых шагов по реализации плана BEPS, направленный на реализацию финансовой прозрачности и открытости, ведущих к повышению налоговых поступлений в государственные бюджеты. Но на сегодня, несмотря на попытку вы-

работки единого подхода, разные страны по-прежнему будут находиться в разных налоговых условиях. В рамках плана BEPS даны 15 сильных рекомендаций ОЭСР, но вопрос о результативности и сроках их интеграции по-прежнему остается открытым.

Литература

Мачехин В. А. 2018. Международное налоговое право. М.: Норма; ИНФРАМ.

OECD. 2018. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития. <http://www.oecd.org/> (дата обращения: 25.09.2018).

References

Machehin V. A. 2018. *Mezhdunarodnoe nalogovoe pravo*. M.: Norma; INFRAM.

OECD. 2018. *Oficial'nyi sait Organizacii ekonomicheskogo sotrudnichestva i razvitiia*. <http://www.oecd.org/> (accessed 25.09.2018).

Sato Akiko

*St. Petersburg State University,
7-9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

Panibratov Andrei Yu.

*St. Petersburg State University,
7-9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation*

JAPANESE FDI IN RUSSIA AND NEW TAX CONVENTION OF JAPAN AND RUSSIA

Abstract:

The motives of internationalization by Japanese companies in Russia have been experiencing upside and down within last two decades. Traditionally, tax advantages and gains are critical supportive argument behind Japanese investments abroad. Locations where governments may set a lower corporate income tax rate as an exception to the general tax regime became attractive destinations for Japan. In this paper we aim at examining the New Tax Convention as a driver for Japanese FDI in Russia. Based on the analysis of economic data, statistics, and related research articles we distinct between "global" and "transnational" approaches of Japanese investors in Russia.

Keywords:

FDI, trade volume, import and export, offshore investment, tax convention, Japan, Russia.

Introduction

As improving the investment climate has been a crucial part of reforming the Russian economy, and it should be important for the Japanese economy to tighten the economic relationship with one of the largest neighbors. Over the last decades, it has been a black hole for researchers that why the Japanese FDI and trade volumes except importing energy resources from Russia to Japan and exporting automobile and the equipment, could not have been favorable compared to the Japanese FDI in other countries or the FDI of other countries in Russia. Since there is no particular negative obstacle and barrier existing in Russia for the Japanese FDI, and geographically locating quite close each other, it should have been quite questionable to determine the reason that Japanese companies have been hesitating to enter in the Russian market.

The Russian government has been improving its investment and business environment for FDI by adjusting it to international standards, such as taxation, procedures, and regulatory issues to welcome more FDI recently. Unlike the Japanese FDI in Russia, other countries' FDI has been showing more positive intentions to enter in the Russian market, despite the economic sanctions, which have been triggered by political issues in Crimea. However, the share of the Japanese FDI dominated 0,4 % of total amount of the incoming FDI in Russia in 2016, according to the Central Bank of the Russian Federation [Bank of Russia, 2017]., while Cyprus, Netherlands, Luxemburg, Azerbaijan, and Germany, have invested in Russia significantly. Both in the Japanese FDI inflow and stock have peaked out in 2012, and been going upside and down since then and not recovered to the same level of 2012 yet .

The Japanese Prime Minister, Shinzo Abe, has initiated active dialogues and meetings with the Russian President, Vladimir Putin, since 2016. As a result, there are positive changes occurring that economic projects of investing 300 billion yen in the Far East region, including stimulating the Japanese investment and doing business climate in Russia. The projects consist of 8 main principles and 68 projects in the Far East region; economic development, improving production proficiency and diversity of Russian business sectors, implementing advanced technology into Russian firms, improving the Russian healthcare services, energy mining, urban planning, leading Japanese small and mid-cap companies to do business in Russia [The Ministry of Foreign Affairs of Japan, 2016].

On September 7, 2017, “Convention between the Government of Japan and the Government of the Russian Federation for the Elimination of Double Taxation with Respect to Taxes on Income and the Prevention of Tax Evasion and Avoidance” (hereinafter referred to as “the New Tax Convention”) was signed between the Government of Japan and the Government of the Russian Federation in Vladivostok, Russia. The New Tax Convention wholly amends the existing Tax Convention, of which agreed and entered in force in 1986, between the Government of Japan and the Government of the Union of Soviet Socialist Republics. While eliminating double taxation and preventing international tax evasion and tax avoidance, the New Tax Convention expects to promote further mutual investments and economic exchanges between the two countries [KPMG Tax Corporation, 2016; The Ministry of Finance of Japan, 2017].

Nevertheless, the paper aims to state assumptions that there could be some more spaces to improve the New Tax Convention to attract the Japanese OFDI, while observing a correlation of the Japanese OFDI and its attractiveness of the Tax Convention between Japan and the Netherlands [Ernst and Young Shinnihon, 2010]. One of the greatest attractiveness for the Japanese OFDI could be tax advantages and gains, supported by the mutual tax convention with a specific country, since Governments may set a lower corporate income tax rate as an exception to the general tax regime in order to attract FDI into specific sectors or regions [UNCTAD, 2002]. The effects of taxes on FDI can vary substantially by type of taxes, measurement of FDI activity, and tax treatment in the host and parent countries, besides countries have different ways of addressing this double taxation issue, which further complicates expected effects of taxes on FDI [Bloningen, 2005]. Convention between the Kingdom of the Netherlands and Japan for the avoidance of double taxation and the prevention of fiscal evasion with respect to taxes on income, which signed in 2010 [The Ministry of Finance of Japan, 2010], has been attracting the Japanese OFDI, especially in terms of formulating a subsidiary of Japanese firms in Europe by addressing a remarkable case of a subsidiary of Panasonic Co., Ltd.

This paper aims to clarify its historical trends and incidents in the economic cooperation between Japan and Russia, potential obstacles and opportunities for Japanese companies, and possible options for Japanese companies, those which are willing to enter in the Russian market. Accordingly, it aims to propose the most appropriate entry strategy for Japanese companies.

Research goal and Methodology

This paper aims to examine if two major theory of internationalization by Bartlett and Ghoshal [Bartlett, Ghoshal, 1989], and Johanson, and Vahlne [Johanson, Vahlne, 1977] can adopt decision making for entry into the Russian market, and to clarify potential obstacles and opportunities for Japanese companies. Besides, it strives to identify potential alternative incentives for Japanese companies in terms of overcoming those disadvantages and obstacles. Finally, it aims to present the most appropriate entry strategy for Japanese companies, those which are willing to enter in the Russian market by owing to obtain a significant economic advantages, based on an assumption of a lack of practical economic advantages in such as tax reduction in Russia, in order to boost a profitability in its business in Russia, compared to miscellaneous potential barriers and obstacles to enter into the Russian market. Given the hypothesis of the current disadvantages for Japanese companies should be exceeding the potential advantages for them, in terms of entering into the Russian market, so that the consequence of FDI and trade volumes between Japan and Russia have been vulnerable. If practical advantages for Japanese companies to enter the Russian market, can exceed its disadvantages, they certainly should be willing to invest and to do business in Russia.

Thus, this is why this paper aims to propose the most appropriate entry strategy for Japanese companies. If Japanese companies get convinced that this proposing scheme can obtain a certain level of economic merits to invest and do business in Russia, and that can overcome the disadvantages overly, then the climate and motivation for them should be improved accordingly. The methodology and design of the research are a combination of statistical research, a case study and a meta-analysis, based on analyzing miscellaneous historical economic data, statistics, and research papers, which are mainly

published by Nihon Keizai Dantai Rengoukai, JETRO, Bank of Japan, The Central Bank of the Russian Federation, Ministry of Finance of Japan, Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan, KPMG, Ernst Young, Japanese banks such as Mizuho, etc. Besides, it aims to conduct a case study of Japanese companies in Russia, in terms of authenticating the most suitable and realistic options for entry strategy for Japanese companies in Russia, by picturing future perspectives of them.

Japanese FDI in overseas

According to statistics by Bank of Japan [Bank of Japan Statistics, 2017], top destinations for the Japanese OFDI were EU, North America, and Asia. As for emerging markets, Central and South America ranked 4th in the list, while Russia, of which combined with Eastern Europe, has been the lowest ranked in the list as it ranked lower than the Middle East and Africa. It could identify that a quite weak consequence of the Japanese OFDI in Russia. Major destinations of the Japanese OFDI in 2016, are US and UK among all of the other countries. In terms of the Japanese OFDI in the US, social-politically strong ties with the US should have affected its favorable consequences. The Japanese OFDI should have been occurred occasionally and temporarily given positive impacts on a weak British Pound due to the effect of the Withdrawal of the United Kingdom from the European Union (hereinafter “Brexit”). That could have caused Merger and Acquisition (hereinafter “M&A”) of British companies. Thus, it should have been supposed to be occasional in order to rush in the last minutes for executing M&A deals of British companies by Japanese OFDI. The third-ranked destination of the Caiman Islands should be obvious for intentions as for offshore investment purpose. It could hardly identify that the Japanese OFDI should have a real motivation and intention for investing and doing business there since most of the Japanese OFDI in the Caiman Islands, should be formulated as Special Purpose Company (hereinafter referred to as “SPC”).

The Netherlands seems to be a single genuine destination without political intentions such as the US, for the Japanese OFDI, given a real motivation and intention to invest in and doing business. The main reason should be to obtain practical advantages and merits in taxation, based on the Dutch-Japan Tax Convention. Certainly, a double taxation on corporate taxes never occurs. Besides, investment procedures, process, and regulations should be well established to welcome OFDI from overseas. The Netherlands has been becoming one of the ideal gateways for the Japanese OFDI to invest in European region by owing to benefits of the mutual tax convention, while the Dutch government applies 20 % of its corporate tax instead of 0 % unlike some of other tax haven countries and regions. It, in tandem with Japan’s recently enacted dividend exemption regime, provides Japanese multinationals with an opportunity to revisit their holding company structure to ascertain if structural changes could enhance efficient flows of capital within the organizations [Ernst and Young Shinnihon, 2010], and that has been more active than Japanese companies in the international integration process of its subsidiary companies in overseas, by establishing a holding company in the Netherlands. The largest ordinary electric company, Panasonic Co., Ltd. has determined to integrate most of its subsidiaries in overseas into its main subsidiary set up in the Netherlands [Panasonic Co. Ltd., 2016]. It includes a US subsidiary of Panasonic, and that could imply practical merits should overcome the geographical distances between the Netherlands, US, and Japan. It should increase that the number of Japanese companies to set up its holding companies in the Netherlands in order to integrate other subsidiaries overseas in the future.

Japanese FDI and trade in Russia

According to statistics [JETRO, 2017], since the collapse of the USSR, the Japanese OFDI has not been showing any significant movement in Russia until 2004 although its movement has been

experiencing some confusions, due to the Russian historical economic revolution. The Japanese OFDI has been reacting keenly to the Russian economic incidents. The trends of the Japanese OFDI has been illustrating its responses to the whole flow of the Russian economic transition, including its struggles and panic in the Russian urgent economic and financial reforms in 1990's, the twice of Russian Ruble crisis etc. The Japanese OFDI has been a delay in terms of developing its presence in Russia. Both of flow and stock of the Japanese OFDI in Russia has been peaked out in 2012 and bottomed in 2014. In 2015, they have shown a recovery slightly, however, fallen in 2016 again. In terms of intentions of the Japanese OFDI, they have been illustrating considerably unstable and unpredictable trends. One of the main reasons could be the uncertainty of the Russian unstable and unpredictable economic and political situation. Another reason could be that the Japanese OFDI could have been enjoying in other destinations, including emerging markets, despite incoming to Russia although the Japanese OFDI had been increasing consistently until 2012.

In terms of trade volumes between Japan and Russia, according to statistics [JETRO, 2017], the total amount of imports from Russia to Japan has been increasing consistently by owing to strong demands of oil and gas, and that could have contributed to boosting total volumes of imports from Russia to Japan after being bottomed out in 2014. However, total volumes of imports from Russia to Japan, have peaked out in 2012, and yet, that has not recovered to the same level of total volumes in 2017. A majority of imports have been dominated by oil and gas, while a little amount of other raw materials such as iron, metallic products, timber, fiber etc. could have contributed to total volumes. The formation of imports from Russia to Japan has not been changing significantly since 2012. Exports from Japan to Russia have peaked out in 2008, and recovering again consistently as an automobile, its equipment, ordinary devices, and electric devices, etc. That has been contributing to the total amount of exports consistently. In terms of exports from Japan to Russia, a majority of exports has been dominating by transportation vehicles and equipment, and ceramics, stone, and clay products consistently although it has been showing up-side and down.

In 2012, Russia has joined World Trade Organization, and that should deliver positive impacts on stimulating its international trades by cutting taxes for importing goods, especially industrial products of 9.5 % to 7.3 %, while the average of ordinary importing products of 10 % to 7.5 %. Besides, the existing restrictions for Telecoms and Insurance sectors should have improved for foreign companies. Though, the positive impacts of the Russian participation in WTO on its total volume of importing goods in Russia, should be about 1,3 % due to its vulnerable improvement of importing taxes on machinery, facilities, and metallic industrial products [Mizuho Research Institute, 2013].

Perspectives of Japanese FDI

In 2017, according to the survey by Nihon Keizai Dantai Rengoukai, 161 Japanese companies, of which operating its businesses in Russia, answered the questionnaire. In regards to motivation to enter in the Russian market, 36.8 % of them answered positively with a willingness of expanding its businesses in Russia in the future, while about 30 % of them have no plan for expanding its businesses in Russia or planning to shrink its business in Russia. 31.3 % of them answered moderately that they plan to maintain the current business plan and circumstances in Russia. Considerably, results of the survey indicated by about 33 % each as for either positive, negative or neutral view about the Russian market [Nihon Keizai Dantai Rengoukai, 2017].

The other type of survey resulted to identify the negative transition of motivation and intentions of Japanese companies since 2009 to 2017 by Nihon Keizai Dantai Rengoukai. The result for Japanese companies with having a plan to do business in Russia, even shows a downfall of views in "very optimistic" and "optimistic" on the Russian market, while the views with no change on it have been relatively increased. Hence, the positive factor of the result was the views of pessimistic on the Russian market, have been mostly maintained at the same level [Nihon Keizai Dantai Rengoukai, 2017].

However, there are potential positive impacts on the Japanese OFDI, in terms of visa issues for both of citizens, and the projects of 300 billion yen in the Far East region, including stimulating the Japanese investment and doing business climate in Russia. Within the projects consist of 8 main principles and 68 projects; the Japanese OFDI could expect to seek opportunities in Russia. While eliminating double taxation and preventing international tax evasion and tax avoidance, the New Tax Convention could contribute to further mutual investments and economic exchanges between the two countries. Nevertheless, the changes on the Tax Convention could have paved its essential base to proceed the further for Japan and Russia. There should be more spaces to attract the Japanese OFDI to Russia.

Conclusion

A remarkable case for boosting the Japanese OFDI could be the Netherlands given its attractive taxation incentives. The case could be applied to upgrading the New Tax Convention between Japan and Russia. Regarding the New Tax Convention between Japan and Russia, one of the most positive factors should be a completion of eliminating double taxation in investments and doing business between two countries since Japanese business sides and industry organizations, have disliked it for long time due to a concern of reducing profits of their investments and businesses in Russia. However, this could be just a basic improvement as international standards to set up a proper business and investment environment in Russia as for the Japanese OFDI, but as for no extended attractiveness. Further, the rest of the amended New Tax Convention seems to be rather general, but no particular attractiveness for the Japanese OFDI. Therefore, this paper aims to propose the considerably ideal reinforcement to invent more attractiveness on expanding taxation advantages in the New Tax Convention between Japan and Russia given the case of positive impacts on its taxation for Japanese companies in the Netherlands. If the Russian government provides certain attractiveness of tax exemption for Japanese companies under special conditions, the author projects it could attract the Japanese OFDI more favorably.

Based on the theory of Bartrett and Ghoshal [Bartrett, Ghoshal, 1989], a majority of Japanese companies in Russia should face applying either “Global” or “Transnational” entry strategy in Russia. The “Global” entry strategy should be for a majority of Japanese manufacturing companies such as an automobile, its equipment, machinery, etc., while the “Transnational” entry strategy should be conducted by a major of Japanese retail companies such as clothing, food services, ordinary services, etc. Considerably, the Russian market should have certain and uncertain risks and obstacles for Japanese companies to invest and to do business in Russia, and that should have been making them enter into the Russian market. Meantime, those which of disadvantages and risks should have been exceeding the potential advantages for Japanese companies in Russia. Hence, if the advantages can overcome those of which disadvantages, they should be willing to come to do business and invest in Russia. Those advantages must be practical and extraordinary attractiveness to conquer the existing disadvantages. It should be critical issues to raise such extraordinary attractiveness with practical, realistic and rational entry strategy in the Russian market. One of the greatest attractiveness for Japanese FDI could be tax advantages and gains, supported by the mutual tax convention with a specific country. Therefore, the author is willing to propose the considerably most appropriate entry strategy of a consolidated process for Japanese companies in terms of investing and doing business in Russia. If it is the case, a number of establishing a subsidiary of Japanese companies in Russia, and M&A of Russian companies by Japanese companies, through its holding companies in the Netherlands, should increase significantly in the future.

References

- Bank of Japan Statistics*. 2017. Bank of Japan. <https://www.boj.or.jp/en/statistics/boj/index.htm/>. (accessed 02.10.2018).
- Bank of Russia. 2017. *The Central Bank of Russian Federation. Statistics*. <https://www.cbr.ru/Eng/statistics/> (accessed 02.10.2018).
- Bartlett C. A., Goshal S. 1989. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. USA, Harvard Business School Press.
- Bartlett C. A., Goshal S. 1992. *Transnational Management: Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management*. IL, USA, Burr Ridge, Irwin.
- Blonigen B. A. 2005. A review of the empirical literature on FDI determinants. *Atlantic Economic Journal*, vol. 33, no. 4, pp. 383–403.
- Ernst and Young Shinnihon Tax. 2010. New Japan-Netherlands tax treaty. *International tax alert*, 31 August. [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Japan_Newsletters__tax_alert_aug_2010/\\$FILE/tax_alert_aug2010_en.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Japan_Newsletters__tax_alert_aug_2010/$FILE/tax_alert_aug2010_en.pdf) (accessed 02.10.2018).
- JETRO. 2017. *Japan External Trade Organization*. <https://www.jetro.go.jp/en/> (accessed 02.10.2018).
- KPMG Russia. 2017. *Doing Business in Russia — Your Roadmap to Successful Investments*, Moscow, Russia. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/jp/pdf/jp-russia.pdf> (accessed 02.10.2018).
- KPMG Tax Corporation. 2017. New Tax Treaty With Russia. *KPMG Tax News Letter*, Tokyo, Japan. assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/jp/pdf/jp-en-tax-newsletter-20170926.pdf. (accessed 02.10.2018).
- Mizuho Research Institute. 2013. Mizuho Insight ‘Ousyu’. July 5, Tokyo, Japan: *Mizuho Research Institute*. <https://www.mizuho-ri.co.jp/publication/research/pdf/insight/eu130705.pdf> (accessed 02.10.2018).
- Nihon Keizai Dantai Rengoukai. 2017. *Rossia no Business Kankyōu tou ni kansuru Ankeet (2017 nendo)*. Kekka Gaiyou’, Nihon Keizai Dantai Rengoukai, Nihon Rossia Tōshū Inkaī, Tokyo, Japan. <https://www.keidanren.or.jp/policy/2017/064.pdf> (accessed 02.10.2018).
- Panasonic Co., Ltd. 2016. Panasonic Announces Reorganization of its Overseas and Domestic Shareholding Structure. *Immediate Release*, December 22, Tokyo, Japan. <https://news.panasonic.com/global/press/data/2016/12/en161222-6/en161222-6-1.pdf> (accessed 02.10.2018).
- The Ministry of Finance of Japan. 2017. New Tax Convention with Russia Agreed in Principle. *Press Release*, 28 April, Tokyo, Japan. http://www.mof.go.jp/english/tax_policy/tax_conventions/press_release/20170428ru.htm (accessed 02.10.2018).
- The Ministry of Finance of Japan. 2010. New Tax Convention with the Kingdom of the Netherlands was signed. *Press Release*, 25 August, Tokyo, Japan. https://www.mof.go.jp/english/tax_policy/tax_conventions/press_release/20100825nl.htm (accessed 02.10.2018).
- The Ministry of Foreign Affairs of Japan. 2016. *Japan–Russia Summit Meeting on May 7, 2016*, Tokyo, Japan. http://www.mofa.go.jp/erp/rss/northern/page4e_000427.html (accessed 02.10.2018).
- UNCTAD. 2002. *ASIT Advisory Studies*, no. 16, *Tax Incentives and Foreign Direct Investment. A Global Survey*. Geneva, UNCTAD.

Кривогуз М. И.

*Национальный исследовательский институт мировой экономики
и международных отношений им. Е. М. Примакова РАН,
Российская Федерация, 117997, Москва, ул. Профсоюзная, 23*

МИРОВОЙ РЫНОК РЕЙТИНГОВЫХ УСЛУГ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВОГО НЕЗАВИСИМОГО МЕЖДУНАРОДНОГО РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА

Аннотация:

В статье рассматривается современное положение на мировом рынке рейтинговых услуг и предлагаются решения по созданию нового независимого рейтингового агентства стран БРИКС, что, по мнению автора, отвечает интересам России.

Ключевые слова:

БРИКС, мировой рынок, рейтинговые агентства, Россия.

Krivoguz Mikhail I.

*Primakov's National Institute of World Economy and International Relations RAS,
Russian Federation, 117997, Moscow, Profsoyuznaya str., 23*

WORLD RATING MARKET AND THE OPPORTUNITIES FOR STARTING A NEW INDEPENDENT INTERNATIONAL RATING AGENCY

Abstract:

The article observes present situation on the world rating market, as well as the terms and means of starting a new independent BRICS rating agency, which, according to the author, is in the interests of Russia.

Keywords:

BRICS, rating agencies, Russia, world market.

Введение

В настоящее время в мире насчитывается около 100, рейтинговых агентств (РА), однако подавляющее большинство инвесторов ориентируется на оценки американской «большой тройки» — Fitch, Moody's, Standard & Poor's. Среди альтернативных агентств успешных — единицы¹.

Деятельность трех крупнейших рейтинговых агентств неоднократно подвергалась критике как в Европе, так и в США. Эти агентства обвинялись в усугублении Азиатского экономического кризиса 1997–1998 гг., неспособности предвидеть банкротство компании «Энрон Корпорейшн» в 2002 г. [SEC, 2003] и «ВорлдКом» в 2006 г. Недовольство деятельностью американских РА высказывалось целым рядом зарубежных политиков, например, после снижения агентством S&P суверенных рейтингов сразу девяти стран ЕС в 2012 г.

Для России задача построения конкурентного рынка рейтинговых услуг особенно актуальна, если принять во внимание претензии на создание в Москве международного финансового центра, о чем неоднократно заявляли на самом высоком уровне. Введение Западом экономиче-

¹ К ним можно отнести китайское Dagong. Оно оценивает государственные долги почти шестидесяти стран и, как правило, ниже, чем американская «тройка».

ских санкций и, как следствие, понижение российских рейтингов мировыми агентствами, стимулировало интерес российских властей к проведению реформ в сфере рейтинговой деятельности. Президент В. Путин в середине 2015 г. заявил о необходимости создания независимого национального рейтингового агентства [Путин..., 2015]. Аккредитация РА и регулирование их деятельности были переданы из ведения Министерства финансов Центробанку, изменены правила и методика работы РА, условия функционирования иностранных агентств, создано агентство при РИА «Новости», обсуждались перспективы создания российско-китайского РА [UCRG..., 2015]. Наконец, в том же году было создано Акционерное общество «Аналитическое кредитное рейтинговое агентство» (АКРА).

Однако на практике вряд ли кредиторы будут прислушиваться к рейтингам агентства, созданного властями, особенно если его оценки расходятся с оценками мировых агентств. Также трудно представить себе, чтобы по указанию Еврокомиссии 500–600 тысяч управляющих фондами в ЕС вдруг одновременно начали бы доверять оценкам нового европейского РА.

На наш взгляд, государство не может директивно создать авторитетное рейтинговое агентство. Задача государства — создать правила игры для формирования конкурентного рынка рейтинговых услуг. Создание РА, способного в перспективе составить конкуренцию американской «тройке», не является одномоментным актом, требует времени и взвешенного подхода.

Предлагаемая статья содержит краткий обзор мирового рынка рейтинговых услуг, ситуацию в данной сфере в США, ЕС и РФ, а также концептуальные подходы к созданию независимого международного рейтингового агентства, что, на наш взгляд, отвечает интересам России.

Рейтинги: их сущность и виды

Появление рейтингов вызвано необходимостью выбора оптимальных решений инвесторами, вкладчиками, потребителями. Именно проблема выбора банка, инвестиционного фонда, облигации, необходимость сравнения различных вариантов по группе критериев стимулирует появление рейтингов. На практике рейтинги и деятельность РА охватывает не только рынки ценных бумаг и кредитный рынок. К примеру, в ряде штатов США невозможно получить кредит на образование в вузе, который не имеет рейтинга от национально признанного агентства.

В мировой практике существуют следующие виды рейтингов.

Кредитные рейтинги. Такие рейтинги определяют вероятность того, что заемщик рассчитается по своим обязательствам. Это самый популярный вид рейтингов, который присваивается банкам и другим финансовым посредникам, эмитентам ценных бумаг, предприятиям-заемщикам, а также правительствам как эмитентам долговых обязательств.

Кредитные рейтинги имеют вероятностную природу. Наличие даже самого высокого кредитного рейтинга не дает гарантии от дефолта, а лишь указывает на его крайне низкую вероятность. Рейтинговые агентства, которые работают на рынке более 10 лет, ведут так называемую статистику дефолтов. К примеру, если банк имеет рейтинг AAA, это означает что из 1000 банков с таким рейтингом обанкротится 1 банк, а из 100 банков с рейтингом BB обанкротится примерно 11 банков и т. д.

Специалисты в области связей с общественностью используют кредитные рейтинги для подтверждения надежности кредитных институтов или заемщиков, при этом они игнорируют вероятностную природу этих продуктов и «забывают» проинформировать потребителя, что даже высокий рейтинг не дает гарантии от банкротства. Именно из-за вероятностной природы рейтинга этот аналитический продукт нужно использовать только для портфельных вложений. Стратегия инвестирования в один актив с высоким кредитным рейтингом несет в себе существенный риск, который необходимо диверсифицировать. Когда активы размещаются портфельным способом, применение рейтингов для управления кредитным риском становится эффективным.

Инфраструктурные рейтинги. Данный вид рейтингов может характеризовать различные виды рисков, которые не имеют кредитной природы. Например, агентства могут определять, насколько эффективно в сравнении с другими эмитентами работают управляющие компании по управлению инвестиционными фондами. Или насколько хорошо свои фидуциарные обязанности исполняют перед банком коллекторы, работающие по агентской схеме получения проблемных долгов. Такие рейтинги, как правило, отвечают на вопрос, насколько хорошо использовать услуги тех или иных компаний.

Несмотря на непопулярность таких рейтингов в СМИ, в мировой практике существуют РА, которые присваивают исключительно инфраструктурные рейтинги. Например, в Великобритании с 1994 г. существует агентство Thomas Murray, которое присваивает рейтинги депозитариям. Рейтинги Thomas Murray указывают, насколько надежно открывать в них депозитарные счета и вести расчеты. Thomas Murray имеет незначительные доходы в сравнении с ключевыми игроками рынка, однако успешно работает как в ЕС, так и в США.

В зависимости от используемой аналитиками РА информации рейтинги подразделяются: на **контрактные** — вид рейтинга, который предполагает, что между агентством и заемщиком существуют договорные отношения. Как правило, в таком случае заемщик предоставляет неограниченный объем данных для анализа. Контрактные рейтинги наиболее качественные и несут в себе больше информации о заемщике, но в них существует конфликт интересов, который состоит в том, что РА проводит оценку тех, кто ему платит;

PI-рейтинги — вид рейтингов, которые присваиваются на основе публичной информации. В этом случае между агентством и заемщиком нет контрактных отношений, и заемщик может не знать, что ему присваивают рейтинг. По большей части public information ratings — это результаты экспресс-анализа публичной информации о заемщике, они не имеют такого качества, как контрактные рейтинги.

Регулирование в сфере рейтинговых услуг в США

Самым емким рынком рейтинговых услуг является американский. Его объемы по кредитным рейтингам оцениваются примерно в 6 млрд долл. С 1975 по 2006 г. в США сложилась своеобразная система получения статуса национально признанного (уполномоченного) РА. Комиссия по ценным бумагам и биржам США в течение 30 лет определяла, какое из рейтинговых агентств получит этот статус. Когда новые агентства обращались к регулятору с запросом разъяснить правила аккредитации, им отвечали, что Комиссия самостоятельно следит за качеством и популярностью оценок и решает, кому можно дать соответствующий статус. При этом считалось, что небольшие компании нельзя пускать на рынок, чтобы это отрицательно не повлияло на качество оценок.

Например, регулятор на протяжении 30 лет лишал статуса A. M. Best 5 раз, но возвращал статус вновь. Чрезмерная непрозрачность рынка привела к его монополизации. Администрация Дж. Буша — младшего провела через Конгресс NRSRO Act 2006. Новый закон обязывал регулятора рынка ценных бумаг — Комиссию по ценным бумагам и биржам (SEC) разработать конкретные требования к РА для предоставления статуса NRSRO (Национально признанных рейтинговых и статистических организаций). В 2008 г. новые правила получения статуса NRSRO вступили в силу. Правилами предписывается иметь трехлетний опыт работы на рынке, регламентируется количество персонала и вводится требование о независимости рейтингового агентства от субъекта рейтингования. Произошла относительная либерализация американского рынка рейтинговых услуг.

После реформы института NRSRO перечень признанных рейтинговых агентств был расширен до 10:

- Dominion Bond Rating Service (Канада; имело статус в США до 2006 г.)
- A. M. Best (имело статус в США до 2006 г.)

- Egan-Jones Rating Company,
- Japan Credit Rating Agency, Ltd. (Япония),
- Rating and Investment Information, Inc. (Япония; отказалось от статуса в США в октябре 2011 г.),
- Kroll Bond Rating Agency, Inc.,
- Morningstar (ранее Real Point).
- Moody's Investor Service, Standard & Poor's и Fitch Ratings.

Однако данная реформа не оказала значительного влияния на структуру рынка рейтинговых услуг в США. Небольшие РА так и не смогли отнять существенную часть клиентуры у «большой тройки». Реформа NRSRO и кризис 2008 г. сильнее всего ударили по S&P. Если ранее рейтинговому подразделению McGraw-Hill Companies удавалось удерживаться по объемам бизнеса приблизительно на уровне Moody's Corporation, то начиная с 2009 г. отставание на 0,5 млрд долл. США стало очевидным. Часть бизнеса S&P, в частности по рейтингованию продуктов секьюритизации, была уничтожена кризисом, а часть перешла к новым рейтинговым агентствам.

К примеру, Egan-Jones Rating Company ведет очень агрессивную сбытовую политику. Среди клиентов этого РА оказались HEWLETT-PACKARD CO, DELL INC., FIAT SPA и т. д. Очевидно, что работа с компаниями из числа ТОП-500 — это заявка на часть рынка «большой тройки». Еще одним событием на рынке облигаций было появление Kroll Bond Rating Agency, Inc., дочерней структуры крупнейшего детективного агентства, связанного со спецслужбами США.

Укрепляются позиции агентства Real Point, переименованного в Morningstar, — крупнейшего поставщика информации о деятельности инвестиционных фондов. Первоначально Real Point не выдержало конкуренции, не имея своей системы распространения информации. Агентство с национальным статусом было поглощено веб-порталом, на котором информацию о своей деятельности размещали инвестфонды Morningstar.

Считается, что у «большой тройки» порядка 90 % мирового рынка рейтинговых услуг, объем которого оценивается приблизительно в 10 млрд долл. США. По итогам 2017 г. агентство Moody's, например, имело выручку в размере 4,2 млрд долл. [SEC, 2017], что на 30 % больше, чем в 2013 г.

Однако рыночная доля небольших агентств будет расти, и причин тому несколько — это уже упомянутое расширение списка признанных регулятором РА в США и две волны регистрации новых агентств в Европе после принятия Базеля-2 и показательного снижения американской «большой тройкой» рейтингов ряда стран ЕС в 2012 г.

Ситуация в Европейском союзе

Европейский рынок рейтинговых агентств стартовал приблизительно в 2007 г. До этого времени регулирование деятельности РА со стороны институтов ЕС не осуществлялось. В 2009 г. Европейская комиссия приняла Регламент ЕС 1060/2009 [European Parliament, 2009], по которому статус в ЕС могут получить РА со стажем работы не менее пяти лет. Законом определен еще ряд критериев, в том числе требования к капиталу РА. Эта директива, возможно, лоббировалась представителями «большой тройки» — она ограничивает доступ на рынок новых РА. Требование пятилетнего стажа работы сокращает количество желающих выйти на рынок, поскольку без официального статуса работать сложно.

Европейский регулятор рынка ценных бумаг ЕС — ESMA продолжит решать проблему создания рынка РА в ЕС. Органы сообщества убедились, как опасно работать в режиме тотального доминирования американских агентств. В 2012–2013 гг. были приняты Директивы ЕС, обязывающие иностранные РА регистрироваться при европейском регуляторе [Стрежнева (отв. ред.), 2017].

По нашему мнению, ЕС не сможет реализовать идею создания общеевропейского рейтингового агентства (неудачная попытка была в 2010 г.). Вековой опыт США показывает, что для эффективности рейтинговых оценок должно выполняться два условия: потребитель должен верить в объективность этих оценок, они должны быть доступными, само агентство должно обеспечивать их распространение.

В 2009 г. консалтинговая компания Roland Berger выступила инициатором создания системы рейтингования, при которой за рейтинги будет платить не субъект рейтингования, а инвесторы. В 2012 г. инициативу Roland Berger поддержала Европейская комиссия. Однако система так и не заработала. По нашему мнению, такое агентство работать не будет, поскольку его бизнес-модель не в состоянии реализовать ни одного из условий, сформулированных выше. Если за европейские суверенные рейтинги будет платить Европейская комиссия, то доверие к таким оценкам будет значительно ниже, чем к рейтингам «большой тройки».

В 2017 г. в Европе присутствовало около 50 РА, 26 из них имели аккредитацию ESMA (в 2011 г. — 11). При этом рыночная доля «большой тройки» составляет более 93 %, доли остальных — от менее 0,01 % до 1,87 % [ESMA, 2017]. Новые британские, немецкие, французские агентства балансируют на грани выживания и не готовы вести бизнес, не опираясь на материнские структуры. Проблема европейского регулятора не в том, что нужно создать алгоритмы регулирования, а в том, что пока фактически некого регулировать, кроме дочерних компаний «большой тройки».

Интересно, что в связи с Брекзитом европейские РА могут потерять британский бизнес, а британские — европейский. Самостоятельной системы регулирования РА в Великобритании не существует.

Рынок рейтинговых услуг в России и концептуальные основы создания независимого международного рейтингового агентства в российских интересах

Регулирование рынка рейтинговых услуг в РФ осуществляет ЦБ РФ, который формирует требования к признанным (уполномоченным) РА и ведет их реестр в соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 222-ФЗ. В 2017 г. Банк России завершил создание системы сопоставления рейтинговых шкал РА [Центральный банк Российской Федерации, 2017] и утвердил перечни кредитных рейтингов по национальной рейтинговой шкале для РФ для использования в различных сферах [Центральный Банк Российской Федерации, 2018]. С 2017 г. присваивать рейтинги по национальной шкале могут только РА, внесенные в реестр Банка России. Это положение явилось реакцией на политическую ангажированность международных РА, резко снизивших суверенные рейтинги РФ в 2015 г.

В Российской Федерации работают несколько агентств: Эксперт РА, Национальное рейтинговое агентство (НРА), АКРА, Русрейтинг², АК&М и др. Однако официально признанными являются лишь два: АКРА (АО) и Эксперт РА (ЗАО). Эти РА внесены в реестр ЦБ соответственно 25.08.2016 г. и 06.12.2016 г. С тех пор реестр пополнился лишь филиалами агентств «большой тройки» [Центральный Банк Российской Федерации, 2018]. Эти филиалы, в соответствии с российским законодательством, имеют право присваивать в России рейтинги только по международной шкале (такие рейтинги не принимаются российскими ведомствами в целях регулирования). Для того чтобы присваивать рейтинги по национальной шкале, Fitch, Moody's и S&P должны учредить в РФ дочерние структуры.

Акционерами Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА) стали 27 банков и компаний, среди которых Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа-банк, группа «Бин», (пре-

² Основателем РА «Русрейтинг» является гражданин Великобритании Р. Хейнсворт. Ранее он представлял в Москве интересы компании Thomson Bank Watch, которая впоследствии была продана Fitch, а представительство закрыто. Хейнсворт, безусловно, обладает технологиями рейтингования, однако неизвестно, какие задачи он решает, в течение многих лет работая в РФ и Казахстане.

кратившая свой банковский бизнес в 2017 г.), «Онэксим» и другие. Уставной капитал — более 3 млрд руб. Доля каждого акционера менее 5 %, поэтому влиять на операционную деятельность компании они не могут. Однако влияние государства на это АР очевидно, а история его деятельности еще слишком коротка.

Долгожителем на российском рынке является агентство Эксперт РА. В 1990-е гг. ему удалось заработать капитал на рейтингах регионов, фактически это был политический проект, в котором первые места занимали те, кто больше платил, рейтинги исполняют пиар-функцию. Эксперт РА использует технологию, которая повторяет то, что делалось в США в начале XX в.

Проблема российского рынка рейтинговых услуг в том, что он существует практически в условиях отсутствия конкуренции, двух аккредитованных РА слишком мало. Кроме того, российские агентства часто не беспокоятся о качестве рейтингового процесса, рейтинги не являются прозрачными. РА не тратятся на распространение информации о присвоенных рейтингах, потребитель не может ознакомиться с рейтинговыми отчетами.

Рейтинги таких стран, как Россия, Украина, Казахстан и других государств СНГ, систематически занижаются мировыми агентствами. Если проследить динамику рейтингов Греции и РФ, то длительное время рейтинг РФ по оценкам «большой тройки» был ниже или почти такой же, как у Греции. Поэтому спрос властей РФ на независимую оценку является вполне обоснованным. Ведь чем выше рейтинг, тем ниже ставка займов по гособлигациям. Чем больше правительство может занимать на внешних рынках, тем более устойчива система государственных финансов, что особенно важно в период кризисов. При низких рейтингах система обслуживания госдолга дает сбои, правительство как эмитент не может обеспечить большую длительность портфеля госдолга, оформленного гособлигациями.

На практике это означает, что, к примеру, правительство Японии может обеспечить себе займы в иенах под 0,5 % годовых со средней дюрацией (продолжительностью) портфеля 25–30 лет. В странах СНГ формирование внешних займов обходится в долларах США под 7–10 % с длительностью портфеля 3–5 лет. При низкой ставке и большой дюрации портфеля страна может себе позволить госдолг в размере 150–200 % ВВП, а при высокой ставке и короткой дюрации госдолг даже в 50–60 % ВВП будет проблемным.

Во всех странах СНГ население отлучено от рынка корпоративных облигаций. В основном это оптовые рынки, на которых действуют банки и фонды. Население не разбирается в кредитном качестве данных бумаг и верит безответственной рекламе, не имея рейтинговых отчетов. Между домохозяйствами и бизнесом нет прямого инвестиционного канала. Роль РА должна состоять и в популяризации инвестиций в облигации среди населения.

Содействовать решению проблемы финансовой стабильности государства и росту финансовой грамотности населения можно путем создания агентства на глобальной платформе. Целесообразно зарегистрировать РА в одной из европейских стран, под эгидой юридического лица — резидента. Затем открыть филиалы в России, Китае, Индии, Бразилии, ЮАР. А позже еще в одной-двух странах ЕС и двух-трех государствах с переходной экономикой. При этом собственником нового агентства должно быть не государство или госкомпания, а частная компания. Доли между иностранным и российским партнерами возможно распределить поровну. За счет данного СП становится возможной поступательная экспансия в БРИКС, и кроме того финансирование коммуникационного офиса в Европе. Российская сторона будет контролировать 50 % рейтингового агентства в РФ, аналитический центр, а также — посредством аккредитации РА — оказывать значительное влияние на осуществляемый на территории РФ бизнес.

Со временем можно позиционировать агентство как РА стран БРИКС. Потребность в таком агентстве существует, так как американские рейтинговые агентства не располагают полной информацией из этих государств и предлагаемые ими оценки в отношении БРИКС и других стран с переходной экономикой наиболее политизированы. Новое РА на глобальной платформе объявит о том, что оно покрывает только развивающиеся рынки, как наиболее интересные и доходные для инвесторов.

Для реализации данного проекта требуется приблизительно 7–10 лет и инвестиции в размере 10–15 млн долл. США. Однако мы считаем, что при должном уровне опеки со стороны

органов контроля и обеспечении притока клиентов из госсектора финансовые ресурсы государства как инвестиции будут не нужны.

С появлением подразделений РА во всех странах БРИКС можно претендовать на то, чтобы оспаривать мнение «большой тройки». Судя по состоянию современного рынка рейтинговых услуг в мире, предложенный сценарий, вероятно, является трудно реализуемым в условиях санкций, но единственно возможным для исполнения пожелания правительства РФ иметь РА, мнение которого может составить альтернативу мировым агентствам.

Заключение

1. За последние пять лет выручка крупнейших мировых РА была сопоставима с чистым доходом среднего американского банка. Однако этот бизнес продолжает интересовать инвесторов из-за возможности влияния на мировые финансовые рынки.
2. Анализ бизнес-моделей «большой тройки» дает возможность сделать принципиальный вывод: какими бы качественными ни были рейтинги как аналитические продукты, они требуют системы распространения. Если такой системы нет — то нет и спроса на данный вид услуг. Рейтинговый бизнес должен строиться в связке со СМИ. В результате аналитический продукт начинает приобретать пропагандистские черты.
3. Подавляющее большинство регуляторных инициатив вокруг рейтинговых агентств концентрируется сегодня в США и Японии. Как такового европейского опыта регулирования деятельности РА не существует, ЕС делает только первые шаги в построении своего рынка рейтинговых услуг.
4. «Большая тройка» постепенно начнет терять свою долю рынка, уступая клиентам новым РА. Доля молодых рейтинговых агентств будет расти не только за счет агрессивного рыночного поведения, но и за счет роста спроса на услуги РА на развивающихся рынках, которые традиционно недооценены «большой тройкой». Главное поле битвы за долю на мировом рынке рейтинговых услуг — Азия, Африка, Ближний Восток и Латинская Америка.
5. Идея создания нового независимого рейтингового агентства стран БРИКС является актуальной, однако невозможно одновременно создать агентство под эгидой государства, поскольку рейтингование не терпит директивной природы. Авторитет рейтингового агентства зарабатывается на рынке буквально на глазах инвесторов. Процесс создания такого РА достаточно длительный.
6. Альтернативы рейтингам нет. Как бы ни критиковали рейтинговые агентства, в целом их продукты имели смысл даже во время кризисов. Рейтинги — это система идентификации рисков, которая рассчитана прежде всего на использование портфельными инвесторами. Конечно, система дает сбои, однако работает, и самое главное — подлежит влиянию со стороны регуляторов. Мировая экономика не откажется от использования рейтингов, но рынок рейтинговых услуг нуждается в реформировании.

Литература

- Путин: Национальное рейтинговое агентство должно быть независимым. *Газета.Ru*. 2015. 10 авг. https://www.gazeta.ru/business/news/2015/08/10/n_7449477.shtml (дата обращения: 18.09.2018).
- Стрежнева М. В. (отв. ред.). 2017. Европейский союз в глобальном экономическом управлении. М.: ИМЭМО РАН.
- Центральный Банк Российской Федерации. 2018. Годовой отчет Банка России за 2017 год. https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7796/ar_2017.pdf (дата обращения: 18.09.2018).
- Центральный Банк Российской Федерации. 2017. Создание системы сопоставления рейтинговых шкал кредитных рейтинговых агентств (мэппинг). Итоговый доклад. <https://www.cbr.ru/content/>

document/file/50715/consultation_paper_171115.pdf (дата обращения: 18.09.2018).

- UCRG в июле может получить лицензию в РФ. *РИА Новости*. 2015. 25 февр. <https://ria.ru/east/20150225/1049629456.html> (дата обращения: 18.09.2018).
- ESMA. 2017. Report on CRA Market Share Calculation. ESMA33-5-209. December. https://www.esma.europa.eu/default/files/library/esma33-5-209_CRA_market_share_calculation_2017.pdf (accessed 18.09.2018).
- European Parliament. September 2009. Regulation (EC) No1060/2009 of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on credit rating agencies. <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:302:0001:0031:EN;PDF> (accessed 18.09.2018).
- SEC (U.S. Securities Exchange Commission). 2017. Form 10-k. Moody's Corporation Annual Report for the Fiscal Year ended December 31, 2017. Item 6 Selected Financial Data. December. <http://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001059556/893c3b46-86f9-4c8f885c-ab5b6bc97afb.pdf> (accessed 18.09.2018).
- SEC (U.S. Securities Exchange Commission). 2003. Report on the Role and Function of Credit Rating Agencies in the Operation on the Securities Markets. January. <https://www.sec.gov/news/studies/credratingreport0103.pdf> (accessed 18.09.2018).

References

- ESMA. 2017. Report on CRA Market Share Calculation. ESMA33-5-209. December. https://www.esma.europa.eu/default/files/library/esma33-5-209_CRA_market_share_calculation_2017.pdf (accessed 18.09.2018).
- European Parliament. 2009. Regulation (EC) No1060/2009 of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on credit rating agencies. September. <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:302:0001:0031:EN;PDF> (accessed 18.09.2018).
- Putin: Natsional'noe reitingovoe agentstvo dolzhno byt' nezavisimym. *Gazeta.Ru*. 2015. 10 avgusta. https://www.gazeta.ru/business/news/2015/08/10/n_7449477.shtml (accessed 18.09.2018).
- SEC (U.S. Securities Exchange Commission). 2017. Form 10-k. Moody's Corporation Annual Report for the Fiscal Year ended December 31, 2017. Item 6 Selected Financial Data. December. <http://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001059556/893c3b46-86f9-4c8f885c-ab5b6bc97afb.pdf> (accessed 18.09.2018).
- SEC (U.S. Securities Exchange Commission). 2003. Report on the Role and Function of Credit Rating Agencies in the Operation on the Securities Markets. January. <https://www.sec.gov/news/studies/credratingreport0103.pdf> (accessed 18.09.2018).
- Strezhneva M. V. (otv. red.). 2017. *Evropeiskii soiuz v global'nom ekonomicheskom upravlenii*. M.: IMEHHO RAN.
- Tsentral'nyi Bank Rossiiskoi Federatsii. 2018. Godovoi otchet Banka Rossii za 2017 god. https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/7796/ar_2017.pdf (accessed 18.09.2018).
- Tsentral'nyi Bank Rossiiskoi Federatsii. 2017. Sozdanie sistemy sopostavleniia reitingovykh shkal kreditnykh reitingovykh agentstv (mehpping). Itogovij doklad. https://www.cbr.ru/content/document/file/50715/consultation_paper_171115.pdf (accessed 18.09.2018).
- UCRG v iiule mozhet poluchit' litsenziu v RF. *RIA Novosti*. 2015. 25 fevralia. <https://ria.ru/east/20150225/1049629456.html> (accessed 18.09.2018).

СПИСОК АВТОРОВ

Андропова Инна Витальевна

Российский университет дружбы народов, Российская Федерация

Апанович Мария Юрьевна

МГИМО Университет, Российская Федерация

Афзали Мехди

Российский университет дружбы народов, Российская Федерация

Белов Андрей Васильевич

Университет префектуры Фукуи, Япония

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Белозёров Сергей Анатольевич

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Богданова Елена Владимировна

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Борисов Глеб Владимирович

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Вавилов Сергей Анатольевич

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Ван Хуэйлин

Народный университет Китая, Китай

Воробьева Ирина Валентиновна

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Гуань Сюэлин

Народный университет Китая, Китай

Губина Марьяна Андреевна

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Давыденко Елизавета Васильевна

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Российская Федерация

Диниз Андре

Высшая школа экономики Сан-Паулу, Бразилия

Завьялова Елена Борисовна

МГИМО Университет, Российская Федерация

Защитина Елена Константиновна

Южный федеральный университет, Российская Федерация

Зуев Владимир Николаевич

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Российская Федерация

Каштыкова Елена

Экономический университет в Братиславе, Словакия

Киреев Егор Юрьевич

Институт социально-политических исследований Российской Академии наук
(ИСПИ РАН), Российская Федерация

Коваль Александра Геннадьевна

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Кольцов Евгений Олегович

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Кривогуз Михаил Игоревич

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных
отношений им. Е. М. Примакова РАН, Российская Федерация

Кузнецов Константин Сергеевич

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Леонович Александр Николаевич

Военная академия Республики Беларусь, Республика Беларусь

Лю Маньюй

Калифорнийский университет в Сан-Диего, США

Мальцева Вера Андреевна

Уральский государственный экономический университет, Российская Федерация

Митигами Маю

Государственный университет Ниигата, Япония

Мэнь Шулянь

Народный университет Китая, Китай

Навроцкая Наталья Анатольевна

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Островская Елена Яковлевна

Научный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Российская Федерация

Павлов Павел Владимирович

Южный федеральный университет, Российская Федерация

- Панибратов Андрей Юрьевич**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Пережогина Мария Ильинична**
Институт социально-политических исследований РАН, Российская Федерация
- Петров Сергей Николаевич**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Пецольдт Керстин**
Технический университет Ильменау, Германия
- Плешивцева Анна Алексеевна**
Южный федеральный университет, Российская Федерация
- Погорлецкий Александр Игоревич**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Понкратов Вадим Витальевич**
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Российская Федерация
- Полюга Мария Сергеевна**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Попова Людмила Валерьевна**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Ружинская Татьяна Игоревна**
МГИМО Университет, Российская Федерация
- Рысакова Лиана Евгеньевна**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Санчес Эррэра Рамсес Алаин**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Сато Акико**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Соколовская Елена Васильевна**
Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация
- Сопилко Наталья Юрьевна**
Российский университет дружбы народов, Российская Федерация
- Стабинскайте Юлия Александро**
Государственный университет управления, Российская Федерация
- Сун Лифан**
Народный университет Китая, Китай
- Тиель Мерил**
Институт политических исследований, Экс-ан-Провас, Франция
- Тихонович Наталия Станиславовна**
Белорусский государственный университет, Республика Беларусь

Торстенсэн Вера

Высшая школа экономики Сан-Паулу, Бразилия

Трофименко Ольга Юрьевна

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Фан Фуцянь

Народный университет Китая, Китай

Ферраз Лукас

Высшая школа экономики Сан-Паулу, Бразилия

Халилюлин Ильдар Надерович

*Научный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Российская Федерация*

Халин Владимир Георгиевич

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Царик Евгений Владимирович

*Научный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
Российская Федерация*

Чернова Галина Васильевна

Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация

Чупина Дарья Анатольевна

Уральский государственный экономический университет, Российская Федерация

Шеина Анастасия Юрьевна

*Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
Российская Федерация*

LIST OF AUTHORS

Afzali Mehdi

Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Russian Federation

Andronova Inna V.

Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Russian Federation

Apanovich Maria Yu.

Moscow State Institute for International Relations (MGIMO University), Russian Federation

Bahdanava Alena V.

Polotsk state University, Republic of Belarus

Belov Andrey V.

*Fukui Prefectural University, Japan;
St. Petersburg State University, Russian Federation*

Belozyorov Sergey A.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Borisov Gleb V.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Chernova Galina V.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Chupina Darya A.

Ural State University of Economics, Russian Federation

Davydenko Elizaveta V.

St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Russian Federation

Diniz André

São Paulo School of Economics — FGV, Brazil

Gubina Marjana A.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Fang Fuqian

Renmin University of China, P.R. China

Ferraz Lucas

São Paulo School of Economics — FGV, Brazil

Kašťáková Elena

University of Economics in Bratislava, Slovakia

Khaliliulin Ildar N.

National research University “Higher school of Economics”, Russian Federation

Kireev Egor Y.

Institute of Social and Political Studies of Russian Academy of Sciences, Russian Federation

Khalin Vladimir G.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Koltsov Evgenii O.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Koval Alexandra G.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Krivoguz Mikhail I.

*Primakov’s National Institute of World Economy and International Relations RAS,
Russian Federation*

Kuznetsov Konstantin S.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Leonovich Aliaksandr N.

Military Academy of the Republic of Belarus, Republic of Belarus

Liu Manyu

University of California, San Diego, USA

Maltseva Vera A.

Ural State University of Economics, Russian Federation

Men Shulian

Renmin University of China, P. R. China

Michigami Mayu

Niigata University, Japan

Navrotskaia Natalia A.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Ostrovskaya Elena Ya.

National research University “Higher school of Economics”, Russian Federation

Panibratov Andrei Yu.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Pavlov Pavel V.

Southern Federal University, Russian Federation

Perezhogina Maria I.

The Institute of Socio-Political Research RAS, Russian Federation

- Petrov Sergey N.**
St. Petersburg State University, Russian Federation
- Pezoldt Kerstin**
Ilmenau University of Technology, Germany
- Pleshivtseva Anna A.**
Southern Federal University, Russian Federation
- Pogorletskiy Alexander I.**
St. Petersburg State University, Russian Federation
- Poliuga Mariia S.**
St. Petersburg State University, Russian Federation
- Ponkratov Vadim V.**
Financial University under the Government of the Russian Federation, Russian Federation
- Popova Liudmila V.**
St. Petersburg University, Russian Federation
- Ramses Alain Sanchez Herrera**
St. Petersburg State University, Russian Federation
- Ruzhinskya Tatiana I.**
Moscow State Institute for International Relations (MGIMO University), Russian Federation
- Rysakova Liana E.**
St. Petersburg State University, Russian Federation
- Sato Akiko**
St. Petersburg State University, Russian Federation
- Sheina Anastasia Yu.**
Ufa branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Russian Federation
- Sopilko Natalya Yu.**
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Russian Federation
- Sokolovska Olena**
St. Petersburg State University, Russian Federation
- Song Lifang**
Renmin University of China, P. R. China
- Stabinskaite Julia A.**
State University of Management, Russian Federation
- Thiel Meryl**
Sciences-Po Aix-en-Provence, France
- Thorstensen Vera**
São Paulo School of Economics — FGV, Brazil
- Trofimenko Olga Y.**
St. Petersburg State University, Russian Federation

Tsarik Evgeny V.

National research University “Higher school of Economics”, Russian Federation

Tsikhanovich Natallia S.

Belarusian State University, Republic of Belarus

Xueling Guan

Renmin University of China, P. R. China

Vavilov Sergey A.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Vorobieva Irina V.

St. Petersburg State University, Russian Federation

Zashchitina Elena K.

Southern Federal University, Russian Federation

Zavyalova Elena B.

Moscow State Institute for International Relations (MGIMO University),

Russian Federation

Zuev Vladimir N.

National research University “Higher school of Economics”, Russian Federation

Wang Huiling

Renmin University of China, P. R. China