

Санкт-Петербургский государственный университет

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ**

Международная конференция  
«Эволюция международной торговой системы:  
проблемы и перспективы — 2016»

20–22 октября 2016 г.

Санкт-Петербург, Российская Федерация

УДК 33(082)

ББК 65я43

Э40

Редколлегия

д-р экон. наук, проф. С. Ф. Сутырин

д-р экон. наук, проф. А. И. Погорлецкий

д-р экон. наук, проф. Е. Г. Ефимова

д-р экон. наук, проф. Н. П. Кузнецова

д-р экон. наук, проф. А. Ю. Панибратов

канд. экон. наук, доц. И. В. Воробьева

канд. экон. наук, доц. О. Ю. Трофименко

канд. экон. наук, доц. В. Г. Шеров-Игнатъев

Рецензенты

д-р экон. наук, проф. С. П. Удовенко

д-р экон. наук, проф. В. М. Шавшуков

Печатается по постановлению

Редакционно-издательского совета

экономического факультета

Санкт-Петербургского государственного университета

В предлагаемый вниманию читателей сборник включены доклады, представленные для участия в международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2016», проводимой в Санкт-Петербурге 20–22 октября 2016 г.

Материалы конференции публикуются впервые

**Экономическая теория и хозяйственная практика: глобальные вызовы.**

Э40 Материалы международной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы — 2016». — СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2016. — 453 с.

ISBN 978-5-288-05704-5

ББК 65я43

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2016

# Оглавление

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b>	<b>9</b>
<b>ABRAMKOV ALEXANDER, PANIBRATOV ANDREI</b> <b>THE NATURE OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF RUSSIAN ENERGY FIRMS:</b> <b>RESOURCE-BASED VIEW VS INSTITUTIONAL PERSPECTIVE</b>	<b>12</b>
<b>ANDRONOVA INNA, GANEEVA MARINA, GUSAKOV NIKOLAI</b> <b>ECONOMIC SECURITY OF EAEU AMIDST THE FORMING OF MULTIPOLAR</b> <b>WORLD ORDER</b>	<b>17</b>
<b>GNIDCHENKO ANDREY</b> <b>POTENTIAL GAINS FROM INTEGRATION FOR THE BRICS:</b> <b>EXPORT GROWTH OPPORTUNITIES AT THE COMMODITY LEVEL</b> <b>ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ ОТ ИНТЕГРАЦИИ ДЛЯ СТРАН ГРУППЫ БРИКС:</b> <b>ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА ЭКСПОРТА НА УРОВНЕ ТОВАРНЫХ ГРУПП</b>	<b>24</b>
<b>GORSHKOV VICTOR, PODOBA ZOYA</b> <b>A NOTE ON JAPAN'S CONTEMPORARY TRADE POLICY</b>	<b>34</b>
<b>GUBARENKO EKATERINA</b> <b>THE ROLE OF INTERNATIONALIZATION AND GLOBALIZATION IN</b> <b>COMMODITIES MARKETS</b> <b>ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ</b> <b>НА ТОВАРНО-СЫРЬЕВЫЕ РЫНКИ</b>	<b>42</b>
<b>KOVAL ALEXANDRA, PLOCH MARTIN</b> <b>THE EU AND EMERGING POWERS IN THE WTO</b> <b>ЕС И «ВОСХОДЯЩИЕ ДЕРЖАВЫ» В WTO</b>	<b>49</b>
<b>LANTUKH ALI</b> <b>MULTIPOLARITY NARRATIVES IN PRACTICE — RUSSIAN TRADE WITH</b> <b>LATIN AMERICA</b>	<b>56</b>
<b>MEZALIS ERIKS, SOLOMONYAN ASTGHİK</b> <b>COEXISTENCE OF THE WTO GPA AND THE EEUT REGIMES:</b> <b>CAN WE MOVE FORWARD?</b>	<b>62</b>
<b>MIHAILOVA IRINA</b> <b>INTERNATIONALIZATION AND INNOVATION: A NOVEL LINK IN RUSSIAN MNES</b>	<b>70</b>
<b>PANIBRATOV ANDREI, NEFEDOV KONSTANTIN</b> <b>UNDERSTANDING EMERGING MULTINATIONALS THROUGH GLOBAL VALUE</b> <b>CHAIN ANALYSIS</b>	<b>79</b>

<b>PERÉNYI ÁRON, JAROSIŃSKI MIROSŁAW, PARK SANG-CHUL</b> <b>THE ROLE OF PERSPECTIVE IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL</b> <b>BUSINESS RELATIONSHIPS: LESSONS FROM THE CENTRAL EUROPEAN</b> <b>BUSINESS FORUM</b>	<b>86</b>
<b>PETRESKI MARJAN, JOVANOVIĆ BRANIMIR, VELICKOVSKI IGOR</b> <b>TARIFF-INDUCED (DE) INDUSTRIALIZATION: AN EMPIRICAL ANALYSIS</b>	<b>96</b>
<b>ROHTE CAROLIN</b> <b>MULTI-STAGE MARKETING IN INTERNATIONAL INDUSTRIAL MARKETS —</b> <b>TERM, RELEVANCE AND FIELDS OF DECISION</b>	<b>105</b>
<b>SELIVANOVSKIKH LOUISA, LATUKHA MARINA</b> <b>THE INFLUENCE OF COUNTRY- AND INDUSTRY-SPECIFIC FACTORS ON TALENT</b> <b>MANAGEMENT IN FIRMS FROM EMERGING MARKETS</b>	<b>111</b>
<b>SOKOLOVSKA OLENA</b> <b>TRADE CREDIT INSURANCE: SOME INTERNATIONAL PRACTICES</b>	<b>117</b>
<b>SUTYRIN SERGEY, TROFIMENKO OLGA, VOROBIEVA IRINA, ZASHEV PETER</b> <b>RUSSIAN DIRECT INVESTMENTS IN BALKANS</b> <b>ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ РОССИИ</b> <b>В СТРАНЫ БАЛКАНСКОГО РЕГИОНА</b>	<b>124</b>
<b>SÜBIDEY TOGAN</b> <b>SERVICES TRADE AND LIBERALIZATION OF ROAD TRANSPORT SERVICES</b>	<b>132</b>
<b>ТИМОКНИНА OLGA</b> <b>INTRA-GROUP FOREIGN DIRECT INVESTMENT OF BRICS COUNTRIES:</b> <b>PROSPECTS FOR INVESTMENT COOPERATION</b>	<b>139</b>
<b>TOCELOVSKA NATALJA</b> <b>CORPORATE BONDS AS THE ALTERNATIVE FOR BANK CREDITING:</b> <b>ANALYSIS OF LATVIAN MARKET</b>	<b>146</b>
<b>Алиев М. Д.</b> <b>THE INFLUENCE OF DIFFERENT FORMS OF MIGRATION</b> <b>ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT</b> <b>ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ МИГРАЦИИ</b> <b>НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ</b>	<b>156</b>
<b>Балацкий Е. В., Екимова Н. А.</b> <b>TRADE FACTOR IN ELIMINATION OF THE MALTHUSIAN TRAP</b> <b>ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ФАКТОР В ЛИКВИДАЦИИ МАЛЬТУЗИАНСКОЙ</b> <b>ЛОВУШКИ</b>	<b>165</b>

- Белозёров С. А., Пашкус В. Ю.  
**YURI VASILIEVITCH PASHKUS — THE RESEARCH OF WORLD  
FINANCIAL MARKETS AT THE DEPARTMENT OF THE MODERN  
CAPITALISM ECONOMICS**  
**ЮРИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ ПАШКУС: ИССЛЕДОВАНИЕ МИРОВЫХ  
ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ НА КАФЕДРЕ «ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОГО  
КАПИТАЛИЗМА»** 173
- Белова И. Н.  
**CHINA IN THE WORLD ECONOMY: CHALLENGES AND PROSPECTS IN THE  
TRANSITION TO DEVELOPMENT STAGE “NEW NORMAL”**  
**КИТАЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА РАЗВИТИЯ НА ЭТАП «НОВОЙ НОРМЫ»** 184
- Буцкюнене О., Витас А.  
**STRUCTURAL CHANGES IN RUSSIAN EXPORTS:  
MACROECONOMIC INTERPRETATION**  
**СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКСПОРТА В РОССИИ:  
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ** 192
- Воронина Т. В.  
**THEORY OF INTEGRATION AND MEGA-REGIONAL AGREEMENTS  
PRACTICE**  
**ТЕОРИЯ ИНТЕГРАЦИИ И ПРАКТИКА МЕГАРЕГИОНАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ** 201
- Высоцкая А. А.  
**TECHNOLOGY TRANSFER: DIVERSITY OF VIEWPOINTS ON MUTUAL  
PROBLEMS**  
**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТРАНСФЕР: РАЗЛИЧИЕ ВЗГЛЯДОВ НА ОБЩИЕ  
ПРОБЛЕМЫ** 209
- Горбушина С. Г., Евдокимов К. С.  
**EXPORT PROMOTION: THE CONDITIONS, INSTITUTIONS, TOOLS**  
**СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА: УСЛОВИЯ, ИНСТИТУТЫ, ИНСТРУМЕНТЫ** 217
- Давыденко Е. В.  
**FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN RUSSIA: THE CHANGE OF THE  
FOREIGN ECONOMIC ORIENTATION**  
**ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РФ:  
СМЕНА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ** 225
- Дунаева М. С.  
**ROLE OF SERVICES IN FORMATION OF GLOBAL VALUE CHAINS**  
**РОЛЬ УСЛУГ В ФОРМИРОВАНИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ  
СТОИМОСТИ** 231

- Дюжева Н. В., Жолобова Ю. С.  
**REGIONAL MECHANISMS OF FOREIGN INVESTMENTS ENCOURAGEMENT IN  
RUSSIAN FEDERATION**  
**РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ  
ИНВЕСТИЦИЙ В РФ** 239
- Дюкина Т. О.  
**TRENDS OF PRODUCTION OF KEY IMPORTSUBSTITUTION GOODS IN THE  
RUSSIAN FEDERATION**  
**АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ВИДОВ  
ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ** 250
- Ефимова Е. Г.  
**ARCTIC PORTS AS GATEWAY OF INTERNATIONAL TRADE IN ENERGY  
COMMODITIES: CASE OF THE PORT OF SABETTA**  
**АРКТИЧЕСКИЕ ПОРТЫ КАК ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМИ ТОВАРАМИ  
НА ПРИМЕРЕ ПОРТА САБЕТТА** 258
- Капусткин В. И., Горемышев А. В.  
**STATE ATOMIC ENERGY CORPORATION “ROSATOM” EXPORT STRATEGY AT  
THE WORLD NUCLEAR FUEL CYCLE PRODUCTS MARKET**  
**ЭКСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ  
ПО АТОМНОЙ ЭНЕРГИИ «РОСАТОМ» НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРОДУКТОВ  
ЯДЕРНОГО ТОПЛИВНОГО ЦИКЛА** 266
- Колесов Д. Н., Попова Л. В., Хованов Н. В.  
**A NEW RENMINBI INDEX: A HALF-YEAR EXPERIENCE**  
**НОВЫЙ ИНДЕКС КИТАЙСКОГО ЮАНЯ — ОПЫТ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ** 275
- Кузнецова Н. П., Писаренко Ж. В.  
**THE THEORY AND METHODOLOGY OF GLOBAL FINANCIAL CONVERGENCE  
MEASUREMENT**  
**ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИЗМЕРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ  
ФИНАНСОВОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ** 293
- Лубская Е. В.  
**HOW TO INCREASE NATIONAL VALUE ADDED: THE CASE OF RUSSIA**  
**ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ  
(НА ПРИМЕРЕ РОССИИ)** 305
- Максакова М. А.  
**COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND THE WESTERN BALKANS IN CONTEXT  
OF THEIR PARTICIPATION IN EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES**  
**СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И СТРАН ЗАПАДНЫХ БАЛКАН  
В УСЛОВИЯХ ИХ УЧАСТИЯ В ПРОЦЕССАХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ** 313

- Максимова А. С.  
**THE POPULATION GENESIS STRUCTURE AS AN INDICATOR OF THE  
MIGRATION ATTRACTIVENESS OF THE REGION**  
**ГЕНЕЗИСНАЯ СТРУКТУРА НАСЕЛЕНИЯ КАК ИНДИКАТОР  
МИГРАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ** 320
- Мальцева Вера Андреевна  
**AGRICULTURAL TRADE IN TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP: PROSPECTS OF  
TRADE LIBERALIZATION**  
**РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ  
В ТРАНСТИХООКЕАНСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ** 327
- Мачехин В. А.  
**IMPACT OF THE CURRENT INTERNATIONAL BEPS INITIATIVES ON RUSSIAN  
TAX TREATIES**  
**ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНИЦИАТИВ ПО БОРЬБЕ  
С РАЗМЫВАНИЕМ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ И ПЕРЕНОСОМ ПРИБЫЛИ  
НА РОССИЙСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО  
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ** 334
- Навроцкая Н. А.  
**DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROCESS IN GLOBAL COMPETITION**  
**РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ  
КОНКУРЕНЦИИ** 342
- Назарова М. В., Мухачева А. В.  
**INTEGRATION OF NATIONAL ELECTRIC POWER SYSTEMS IN THE CIS:  
BENEFITS AND OBSTACLES**  
**ПРЕИМУЩЕСТВА И БАРЬЕРЫ ИНТЕГРАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ  
СИСТЕМ СТРАН СНГ** 349
- Пецольдт Керстин  
**THE MIDDLE CLASS IN AFRICA: DRIVER OF ECONOMIC GROWTH OR FATA  
MORGANA?**  
**СРЕДНИЙ КЛАСС В АФРИКЕ: ДВИЖУЩАЯ СИЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА  
ИЛИ МИРАЖ?** 357
- Погорлецкий А. И.  
**POSSIBILITIES OF SPECIAL ECONOMIC ZONES' ISLAMIC FINANCING IN RUSSIA**  
**ВОЗМОЖНОСТИ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ** 365
- Покровская Н. В., Львова Н. А.  
**ISLAMIC TAX SYSTEM: INTERNATIONAL DIMENSION**  
**ИСЛАМСКАЯ НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ** 376

Понкратов В. В. OPTIONS FOR DEVELOPMENT OF OIL PRODUCTION'S TAXATION IN RUSSIA IN CONDITIONS OF LOW ENERGY PRICES AND ECONOMIC SANCTIONS ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБЫЧИ НЕФТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ НИЗКИХ ЦЕН НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	382
Портанский А. П. SYSTEM OF GLOBAL TRADE GOVERNANCE: THE PROSPECTS FOR PROGRESS СИСТЕМА ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	391
Рязанцев С. В., Храмова М. Н., Гаджимурадова Г. И. ECONOMIC AND DEMOGRAPHIC CONSEQUENCES OF MIGRATION CRISIS IN EUROPE ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МИГРАЦИОННОГО КРИЗИСА В ЕВРОПЕ	398
Сивоплясова С. Ю. HUMAN TRAFFICING AS A PHENOMENON OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION ТОРГОВЛЯ ЛЮДЬМИ КАК ФЕНОМЕН МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ	407
Тер-Акопов А. А. THE ROLE OF LABOR MIGRATION IN THE SYSTEM OF REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION РОЛЬ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В СИСТЕМЕ ЭЛЕМЕНТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ	414
Чернова Г. В., Калайда С. А. THE ROLE OF INSURANCE IN THE RUSSIAN ECONOMY' SUSTAINABLE DEVELOPMENT РОЛЬ СТРАХОВОГО СЕКТОРА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	423
Шеров-Игнатъев В. Г. RUSSIAN DIRECT INVESTMENTS TO THE COUNTRIES OF EURASIAN ECONOMIC UNION: INDICATORS AND DETERMINANTS РОССИЙСКИЕ ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА: ИНДИКАТОРЫ И ФАКТОРЫ	430
LIST OF AUTHORS	438
СПИСОК АВТОРОВ	446



## 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 — 2016» проходит на экономическом факультете СПбГУ 20–22 октября 2016 года. В настоящем сборнике представлены тексты докладов участников этого научного форума.

Традиционно круг вопросов, рассматриваемых в рамках конференции, отвечает современным проблемам, с которыми сталкиваются страны, регионы и компании. Работа пленарного заседания концентрируется вокруг перспектив международных экономических отношений на современном этапе, особое внимание уделяется проблемам торговых и инвестиционных процессов в мировой экономике. В фокусе обсуждения находятся и внешнеэкономические связи России. На пленарном заседании с докладами выступают известные представители российского и зарубежного академического и делового сообщества, такие как Т. Беккер, К. Калотай, Е. В. Балацкий, И. Пардон и М. Пардон, С. Ф. Сутырин и А. Г. Коваль.

В ходе работы шести секционных заседаний и круглого стола дискуссия фокусируется на более конкретных вопросах. В первой секции — «Международная экономическая интеграция: современные тенденции» — участники обсуждают проблемы глобализации и развития интеграционных процессов в различных регионах мира.

Вторая секция — «Прямые зарубежные инвестиции и многонациональные компании» — собрала представителей целого ряда российских и зарубежных вузов, а также международных экономических организаций. В своих выступлениях они рассматривают проблемы, с которыми сталкиваются отдельные участники международного движения капитала, размышляют о возможных перспективах развития инвестиционных связей между странами, определяют вызовы участию международных компаний в инвестиционных процессах.

В современном мире продолжают оставаться острыми вопросы международной миграции рабочей силы. В рамках работы третьей секции — «Регулирование международной трудовой миграции в контексте миграционного кризиса в Европе» — рассматриваются вопросы регулирования миграционных потоков в странах

Европейского Союза. Представляет интерес обращение к теме торговли людьми в современном мире.

Четвертая секция — «Развитые и развивающиеся державы в международной торговой системе» — раскрывает различные аспекты участия отдельных стран и регионов в современных международных экономических отношениях. Особый акцент делается на участии развивающихся экономик в международной торговой системе, в том числе стран БРИКС.

В рамках пятой секции — «Финансовые аспекты развития международной торговой системы» — обсуждаются такие темы, как налоговые аспекты в контексте развития системы международных экономических отношений, международная практика страхования внешнеторговых кредитов, финансовые вопросы стимулирования экспорта и импортозамещение, а также конкурентоспособность российских финансовых институтов, перспективы и финансовые аспекты развития свободных экономических зон в России.

Научное сообщество ценит вклад профессора Сергея Ивановича Тюльпанова в развитие экономической науки. Он является одним из ведущих ученых XX века, внесших значительный вклад в исследование проблем рыночной экономики в развитых и развивающихся странах. Его юбилею (115 лет со дня рождения) посвящена секция «С. И. Тюльпанов и его школа: вклад в теорию мировой экономики», участниками которой являются зарубежные и российские ученые, в том числе ученики и последователи Сергея Ивановича.

Важным событием конференции является проведение ставшего традиционным круглого стола, посвященного проблемам международного бизнеса, объединившего представителей ведущих компаний, органов государственного управления и научного сообщества. В этом году в рамках круглого стола «Импортозамещение в России: результаты, проблемы и перспективы» представители различных отраслей российской экономики (геологоразведка, фармацевтика, пищевая промышленность, банковская деятельность и др.) обсуждают результаты политики импортозамещения и опыт конкретных компаний.

В рамках конференции уже стало доброй традицией проведение так называемых аспирантских семинаров, в рамках которых молодые ученые из России и ряда зарубежных стран представляют 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 этом году в рамках мастер-класса для аспирантов профессор

Е. В. Балацкий и профессор И. А. Майбуров делятся своим опытом организации, проведения и продвижения результатов научных исследований.

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: [worldec.conferences@gmail.com](mailto:worldec.conferences@gmail.com)

*Редакционная коллегия*

*Abramkov Alexander*

*Saint-Petersburg State University of Economics,  
Russia*

*Panibratov Andrei*

*Saint Petersburg State University,  
Russia*

## **The Nature of Competitive Advantages of Russian Energy Firms: Resource-Based View vs Institutional Perspective**

### **Abstract:**

Russia is an emerging economy with an increasing governmental role, which especially affects large Russian energy firms due to their importance both economically and politically) for the country's national economy and social system. Moreover, energy firms are the main representatives of Russian business on the international scene and thus they have to owe their competitive advantages to be able to compete with their foreign counterparts. This paper aims, through applying resource-based view and institutional theory, to understand the specific nature and origins of the competitive advantages of Russian energy companies and defining the role of political connections in their internationalization process.

### **Keywords:**

Internationalization, resource-based view, institutional theory, political connections, Russia.

### **Resource-based view on political connectedness**

Managerial political connections can be observed as a unique type of managerial resource in emerging economies (Li et al., 2011, Sheng et al., 2011). Particularly in those economies in which the formal institutional framework has not been well developed, political connections play a more important role in facilitating economic exchange (Fan et al., 2007). In these economies, the government frequently holds the power to allocate strategic factor resources, to approve projects, and to interfere in business operations. Therefore, managerial political connections become a useful way to solicit favors with government authorities (Tsang, 1998). These favors could involve providing information about relevant government policies and the receipt of valuable resources and administrative approvals (Peng et al., 2005). As has been discussed earlier, a series of empirical studies had found that managerial political connections lead to better firm performance in emerging economies.

Another characteristic of managerial political connections is that they provide substantial help in obtaining the licenses, financing, and technology (Guillen, 2000) that are necessary for entering foreign markets. In this case, these political connections can become an important competitive advantage. Li et al. (2011) argue that these connections are frequently underexploited.

In addition, political connections are difficult to trade because of market imperfections (Li et al., 2011). Specifically, imperfections in the form of recognition, disclosure, and of team organization in the labor market will make the transfer of political connections costly (Farjoun, 1994). Khurana (2002) argues that in emerging markets top managers are reluctant to move between companies. This can also be applied to the top managers with significant political connections.

Therefore, in emerging economies, political connections have multiple uses and are difficult to transfer through market mechanisms. As a result, we may consider political connections as a valuable resource for a company capable of creating a sustainable competitive advantage, especially when starting the internationalization process. Therefore, the following is proposed:

*Proposition 1. Personal political connections of shareholders or top managers are positively related to the internationalization of Russian companies.*

Moreover, it has been observed that companies with boards that have directors who also have government positions would have stronger ties with the government, proposing that these companies would be more politically connected (Francis et al., 2009). Even former high ranking officials have a significant level of political connection. The academic research shows that in emerging countries, companies are frequently aggressive in hiring former state representatives, which can be seen as resource-seeking activities (Xiao et al., 2013).

Scholars provide evidence that the presence of current and former politicians on a board of directors brings substantial benefits to companies such as performance improvement (Boubakri et al., 2012), larger loans from the banks (Yang et al., 2012) or larger export shares (Agrawal and Knoeber, 2001). This evidence provides the ground for assuming that the presence of politicians on the board of directors will provide a significant support during the internationalization process. Therefore, the following is stated

*Proposition 2. Politicians on the board of directors are positively related to internationalization.*

## **Institutional context**

Poor institutional policies in the home environment such as regional protectionism, corruption, high tax rates, insufficient protection of property and governmental interference can also stimulate companies to move abroad looking for more efficient institutions (Luo et al., 2010; Yamakawa et al., 2008). This type of internationalization is forced more by the exit strategy from the home country rather than a usual entry strategy into foreign markets. Accordingly, Ghemawat (2003) argues that companies enter foreign markets to arbitrate international differences including institutional gaps. In short, institutional factors are considered to have a significant impact on companies, particularly in emerging economies. Proponents of the institution-based view argue that institutional factors may also contribute to a firm's strategic decisions to internationalize (Peng et al. 2008).

The most evident institutional characteristic of emerging markets is the broad presence of state owned enterprises (SOE). The previous studies on companies in emerging economies have emphasized the distinctions of SOEs and non-SOEs in terms of their behaviors and performance (Zhang, 2010). Government leaders have incentives to assist local and central SOEs because SOE success can enhance the government leaders' political status and increase their chances for promotion (Li et al., 2011). In addition, because government leaders might rely on SOEs to achieve goals such as reducing the regional unemployment rate and fiscal deficit, these leaders tend to give preferential treatment to SOEs (Fan et al., 2007). The empirical research shows that SOEs in emerging economies experience more government support than non-SOEs. It is possible, therefore, to assume that this government support spreads not only to issues related to the performance of SOEs, but also to their internationalization process. Thus, the following can be stated:

*Proposition 3. State ownership is positively related to internationalization.*

Furthermore, government intervention in the business takes place not only in forms of policies and regulations, but in the form of government contracts. Contracting is one of the government's organizational functions (Goldman et al., 2012). Within the public administration literature, contracting is understood as the formal process by which state agencies purchase goods and services from the private sector. For example, according to the Ministry of Economic Development of the Russian Federation (2013), more than 25 million government contracts with a total value of 8.3 trillion rubles were concluded in 2012 in Russia, which is approximately 13% of Russian GDP. Therefore, government contracts play a significant role in the Russian economy.

Following this reasoning, the author considers government contracts as an indirect factor of governmental support and includes this variable in the regression model. Therefore, the following statement is developed:

Proposition 4. The share of earnings from government contracts in the total revenue is positively related to internationalization.

### **Implications for theory and practice**

First, this study contributes to the literature by empirically demonstrating how and under what conditions managerial political connections are linked to the internationalization process.

Second, the resource-based theory and institutional economics are integrated into one framework to identify factors affecting the relationship between political connections and internationalization. The focus on the Russian emerging economy provided an opportunity to investigate the value of political connections in the emerging country.

### **References**

1. Agrawal A., Knoeber C. 2001. Do some outside directors play a political role? *Journal of Law and Economics*, no. 44(1), pp. 179–198.
2. Boubakri N., Cosset J.C., Saffar W. 2012. The impact of political connections on firms' operating performance and financial decisions. *Journal of Financial Research*, no. 35(3), pp. 397–423.
3. Fan J.P., Wong T.J., Zhang T. 2007. Politically connected CEOs, corporate governance, and post-IPO performance of China's newly partially privatized firms. *Journal of Financial Economics*, vo. 84, pp. 330–357.
4. Farjoun M. 1994. Beyond industry boundaries: human expertise, diversification and resource-related industry groups. *Organization Science*, vol. 5, pp. 185–199.
5. Francis B., Hasan I., Sun X. 2009. Political connections and the process of going public: evidence from China. *Journal of International Money and Finance*, no. 28(4), pp. 696–719.
6. Goldman E., Rocholl J., So J. 2012. Politically connected boards of directors and the allocation of procurement contracts. *Review of Finance*, vol. 17, pp. 1617–1648.
7. Ghemawat P. 2003. Semiglobalization and international business strategy. *Journal of International Business Studies*, no. 34(2), pp. 138–152.
8. Guillen M.F. 2000. Business groups in emerging economies: a resource-based view. *Academy of Management Journal*, vol. 43, pp. 362–380.

9. Khurana R. 2002. Market triads: a theoretical and empirical analysis of market intermediation. *Journal for the Theory of Social Behavior*, vol. 32, pp. 239–262.
10. Li W., He A., Lan H., Yiu D. 2011. Political connections and corporate diversification in emerging economies: evidence from China. *Asia Pacific Journal of Management*, no. 29(3), pp. 799–818.
11. Luo Y., Xue Q., Han B. 2010. How emerging market governments promote outward FDI: experience from China. *Journal of World Business*, no. 45(1), pp. 68–79.
12. Peng M. W., Lee S. H., Wang D. Y. 2005. What determines the scope of the firm over time? A focus on institutional relatedness. *Academy of Management Review*, vol. 30, pp. 622–633.
13. Peng M. W., Wang D. Y., Jiang Y. 2008. An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, no. 39(5), pp. 920–936.
14. Sheng S., Zhou K. Z., Li J. J. 2011. The effects of business and political ties on firm performance: evidence from China. *Journal of Marketing*, vol. 75, pp. 1–15.
15. Tsang E. W. K. 1998. Can guanxi be a source of sustained competitive advantage for doing business in China? *Academy of Management Executive*, vol. 12, pp. 64–73.
16. Xiao S. S., Jeong I., Moon J. J., Chung C. C., Chung J. 2013. Internationalization and performance of firms in China: moderating effects of governance structure and the degree of centralized control. *Journal of International Management*, vol. 19, pp. 118–137.
17. Yamakawa Y., Peng M. W., Deeds D. L. 2008. What drives new ventures to internationalize from emerging to developed economies? *Entrepreneurship Theory and Practice*, no. 32(1), pp. 59–82.
18. Yang J., Lian J., Liu X. 2012. Political connections, bank loans and firm value. *Nankai Business Review International*, no. 3(4), pp. 376–397.
19. Zhang Y., Li H., Li Y., Zhou L. A. 2010. FDI spillovers in an emerging market: the role of foreign firms' country origin diversity and domestic firms' absorptive capacity. *Strategic Management Journal*, no. 31(9), pp. 969–989.



*Andronova Inna*  
*Peoples' Friendship University of Russia*  
*Ganeeva Marina*  
*Eurasian Economic Commission*  
*Gusakov Nikolai*  
*Peoples' Friendship University of Russia*  
*Russia*

## **Economic Security of EAEU Amidst the Forming of Multipolar World Order**

### **Abstract:**

Russian and foreign science provides a wide range of theories of national economic security with developed indicators of the national economic security and threshold values, as well as the mechanisms for revealing and counteracting the threats. However, due to the fact that increasing globalisation, fiercer competition and forming of a multipolar world, also through the establishment of integration groups of world's leading players, the sustainability of these groups and ensuring their economic security has become a matter of strategic importance.

The paper proposes the conceptual framework for the Strategy of economic security of the Eurasian Economic Union. The authors analyse the economic stability of the integration group, which includes: indicators of economic resilience and its threshold values, their correspondence with the reality; the determining of common interests of the EAEU member countries, the revealing of dangers and threats to economic security and the ways to neutralise them.

### **Keywords:**

Economic security, Eurasian Economic Union, foreign economic security, integration, threats to economic resilience.

### **Аннотация:**

В отечественной и зарубежной науке широко представлена теория экономической безопасности страны, разработаны её показатели и пороговые значения, механизмы выявления и нейтрализации угроз. Однако в связи с развитием глобализационных процессов, усилением конкуренции и формированием многополярного мира, в том числе посредством создания интеграционных группировок ведущими мировыми игроками, вопрос об устойчивости этих объединений, обеспечения их экономической безопасности становится вопросом стратегической важности.

В работе предлагаются концептуальные основы Стратегии экономической безопасности Евразийского экономического союза. Авторами проведена оценка состояния экономической безопасности интеграционной группировки, которая включает в себя: выбор показателей экономической безопасности и их пороговых значений, сравнение с фактическими значениями; выявление общих экономических интересов стран — членов ЕАЭС; выявление опасностей и угроз экономической безопасности, разработка механизмов их нейтрализации.

**Ключевые слова:**

внешнеэкономическая безопасность, Евразийский экономический союз, интеграция, угрозы экономической безопасности, экономическая безопасность.

**Introduction**

The 21<sup>st</sup> century, which is characterised by wider common links and interdependency of national economics, contrary to all expectations has not been able to transform the world economy into a single mechanism. Quite the opposite, the complicated ties, the changes in the development of some economies, and integration process predetermine the shaping of a multipolar world order. The establishment of Eurasian Economic Union has become one of the most important events, which has formed a new powerhouse in the Eurasian area. Under these circumstances, the economic security of an integration union: preserving and strengthening the EAEU, its position in the world economy, which makes it possible to defend itself against emerging threats, to respond to new challenges and on this basis to develop steadily, is becoming an important component of the national strategic interests of the EAEU member countries.

The objective of the paper is to develop some proposals on ensuring economic security of the Eurasian Economic Union. Guided by this objective the authors set themselves the following tasks: to evaluate the economic viability of an integration union, to reveal external and internal threats to EAEU economic security, and to consider the mechanism for neutralising them.

**Literature review**

Butorina and Zakharov (2015), Bystryakov (2013), Vinokurov, Liebman, Maksimchuk, Moldabekov, and P.de Lombaerde (2009), Glinkina (2013), Gusakov (2014), Eremenko and Kutovoy (2014), and many other scholars deal with integration process in the territory of EAEU. The research carried out by the Eurasian Economic Commission (EAEC) and Eurasian Development Bank (EADB) aimed at summarising

the main scientific advances and extensive empirical data is of especial academic interest. These researchers put forward new hypotheses and concepts on the problem of developing integration processes.

### **Assessment of EAEU Economic Security**

One of the most notable indicators for economic security of an integration unit security is its intraregional trade. In integration units like EU the percentage of mutual trade has a strong tendency to grow, and now it is approximately 65%, in NAFTA it accounts for about 49%. As far as EAEU is concerned, the percentage of intraregional trade in 2015 amounted to merely 13.5% while the percentage of intraregional exports equals 10.8%, with imports — 18%. Moreover, this modest figure of intraregional trade covers goods from third countries. The share of these goods in total mutual exports of EAEU member states in 2015 amounted to 7% for the whole EAEU, for Belarus — 8.2%, for Kazakhstan — 4.5%, for Kyrgyzstan — 4.9%, and for Russia — 6.9%. The largest share of goods originating from the third economies are goods produced in China (28.1%), Germany (8%), Japan (5%) and Poland (4.1%).

Such a modest share does not benefit the development of integration union. The main reason for poor performance lies in the structure of EAEU goods turnover. For example, the share of Russian exports and imports with Kazakhstan is sufficiently great, but it tends to contract steadily. While in 2000 the share of Russian exports to Kazakhstan was 9.8%, in 2015 it was merely 7.0%, with EU exports share in 2015 was about 53% and China — 17%. It can be explained by the fact that Russia and Kazakhstan by 85–90% are competitors in the global market. They have the same main export product — crude oil and petroleum products, the share of which in total Kazakhstan's export is 90% and in Russian export — more than 70%. In general in EAEU the structure of mutual trade is deteriorating because of significant contraction of trade in machines, equipment and transport vehicles (by 40%), metals and metal products (30.7%).

One more indicator, which directly influences the resilience of integration union, is intra-union investments. And here we can state that intra-union investment share in gross investment inflow in EAEU is minor. In fact, there is no investment cooperation between Armenia and Kazakhstan, Armenia and Belarus, Belarus and Kazakhstan (Bystryakov, 2013; Vinokurov et al., 2009). It means, that a key element in the field of investment cooperation is the Russian Federation. This situation poses a serious threat to the stability of the EAEU, strengthening the presence of third countries in the field of EAEU investments. But, unfortunately, the list of threats to the EAEU economic security is not confined to the above mentioned.

## **Threats to EAEU Economic Security**

All threats to EAEU economic security can be divided into internal and external (Glazyev et al., 2011). Speaking about internal threats, besides the two above mentioned ones we can name:

- the differentiation of socio-economic development amongst member countries;
- the persistence of commodity-based model of economic development in Russia and Kazakhstan;
- economic slowdown in Russia and its negative impact on trade and investments links with EAEU countries;
- a slowdown or even decline in real GDP growth in other EAEU member countries;
- acute financial problems in EAEU member countries;
- low competitiveness of most producers;
- the fact that transport infrastructure does not answer modern needs of the union;
- the absence of common border with Armenia;
- the lack of an effective system of organizing joint research activities and commercialising research results;
- the increased flow of smuggling across the EAEU member countries due to the complexity of determining the country of origin for low-tech products (agriculture, textile and other industries);
- the increased competition between producers within the framework of the EAEU as a result of the national currency devaluation in one of the member countries and the discrepancy in national taxation.
- Among external threats we consider:
- the adverse conjuncture in the world fuel and commodity markets amid falling demand and a slowdown in the global economy;
- Western sanctions against Russia, Ukrainian and Middle Eastern crises, the reduce in integration capacity of the Russian Federation;
- increasing dependence on supplies of high-tech highly processed goods;
- the ousting of EAEU products from both external and internal markets;
- the dependence on supply of foreign food;
- the dependence on foreign payment systems;
- the threat of global economic crisis;
- the discrimination of EAEU member states in the field of trade with third countries;
- plans to establish in Eurasia an alternative integration union excluding Russia;
- illegal migration;
- uncontrolled arms trafficking;

— illegal drugs trafficking.

It is important that the EAEU would not repeat the fate of the Council for Mutual Economic Assistance, which collapsed as a result of the change in political leadership of the member countries and due to the absence of actual binding ties among the economies. Therefore, the main strategic goal now is to develop measures to neutralise these threats.

### **The Mechanism for Counteracting the Threats to EAEU Economic Security**

The process of preserving and strengthening of integration union position lies in the field of “competitiveness”. The capability of a country to defend itself against any threats in the context of present-day globalisation to some extent if not mostly depends on its capability to develop the economy, the interests of which would not contradict the interests of other member states. In our opinion this task of immense complexity can be achieved exclusively through developing the system of common interests and adopting the unified industrial and agricultural policy, i.e. through developing the economic mechanism of the integration union (Gusakov, Andronova, 2014b). It should be noted that unlike the EU member countries EAEC members have already had quite a long experience of existence within a single economic mechanism. (Butorina, Zakharov, 2015; Glazyev et al., 2011)

The aim of the unified industrial policy is to form the conditions for the rapid development of innovative disruptive industries, leading EAEU member countries to the sixth techno-economic paradigm, while avoiding structural distortions in internal competition in EAEU area, establishing joint multinational companies, harmonization of legislation with regard to unification of business environment (Gusakov, Andronova, 2014a). To carry out such a large-scale work it would be advisable to set up an institution of supranational regulation and planning for a unified industrial policy — the Ministry of Industry of the Eurasian Economic Union (EAEU Ministry of Industry).

Under the coordination of Eurasian Economic Commission the EAEU member countries are implementing coherent (coordinated) but not unified agricultural policy. That is why the main goal of the unified agricultural policy should be: the establishment of large multinational agro-industrial holdings and powerful traders, i.e. companies, which could sell produced agricultural products with the maximum benefit for the primary producers. (Gusakov, Andronova, 2014c)

The assessment of the unified industrial and agricultural policy could be carried out on an on-going basis. One of the performance indicators, in our opinion, could be an

indicator of the development, joint production and output — the Union's gross product (UGP), which would give a detailed picture of the economic integration in the EAEU.

## Conclusion

Eurasian Economic Union is a new integration group in the post-Soviet space, which sparks an increased interest as a participant in the world economy that could potentially become a new regional and global player, as it is a major regional market with about 173 million people, one-fifth of the world gas and 15% of oil reserves. The integrated GDP of its countries is approximately USD 2.5 trillion (about 85% of CIS countries GDP), industrial capacity is estimated at USD 600 billion, and the volume of agricultural production is USD 112 billion. (Glinkina, 2013).

However, the analysis of economic interconnection and interdependence of national economies, through the analysis of mutual trade in goods and services, as well as investment cooperation has shown that the integration degree of economies does not correspond to the goal of strengthening the Eurasian integration and the economic security of the EAEU. Moreover, further revealing threats to EAEU economic security demonstrated that most of the threats lie in the sphere of domestic economic cooperation and socio-economic development of member countries. Therefore, the first measure to neutralise internal threats to EAEU economic security should be the cooperation to develop and to implement a unified economic policy, whose ultimate aim is to increase the competitiveness of the EAEU in the world market.

## References

1. Butorina O.V., Zakharov A.V. 2015. The scientific basis of the Eurasian Economic Union. *Eurasian integration*, vol. 2, pp. 52–68.
2. Bystryakov A. Ya. 2013. Revisiting enterprise development: problems and solutions. *Bulletin of Peoples' Friendship University, series "Economics"*, vol. 5, pp. 143–152.
3. Glazyev S. Yu., Ivanter V.V., Makarov V.L., Nekipelov A.D., Tatarkin A.I., Greenberg R. S. et al. 2011. *Concerning the Development Strategy of the Russian Economy*, Scientific report edited by S. Yu. Glazyev. Moscow, R&D RAS, p. 25.
4. Glinkina S.P. 2013. *Eurasian Integration Project: the Effects and Problems of Implementation*. Scientific Report. Moscow, RAS Economics Institute, p. 92.
5. Gusakov N.P., Andronova I.V. 2014a. Common industrial policy: foreign practice and experience of CES countries. *Bulletin of Peoples' Friendship University, series "Economics"*, vol. 12, pp. 5–17.

6. Gusakov N.P., Andronova I.V. 2014b. Conceptual approaches to the development of a new strategy of economic security. *National Interest: priorities and Security*, no. 46 (283), pp.2–14.
7. Gusakov N.P., Andronova I.V. 2014c. Problems and prospects for the adoption and implementation of the unified agricultural policy for the common economic spac. *Agricultural Research journal*, no. 12, pp.80–84.
8. Kutovoy V.M. 2014. Revisiting the state of regional economic integration in post-Soviet space. *Bulletin of Economic Integration*, no. 10, pp.92–99.
9. Vinokurov E. Yu., Liebman A. M., P. de Lombaerde, Maksimchuk N. V., Moldabekov E.M. 2009. *System of Indicators of Eurasian Integration*, EADB. Almaty, p. 160.

*Gnidchenko Andrey*  
*Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting (CMASF),*  
*Russia*

## **Potential Gains from Integration for the BRICS: Export Growth Opportunities at the Commodity Level\***

### **Abstract:**

We propose a method of revealing potential gains from integration for economic unions (particularly, the BRICS) at the product level that relies on the deep examination of the interrelation between commodity profiles of comparative advantage for all countries. This method modifies the approach developed by R. Hausmann and B. Klinger by accounting for inter-industry technological linkages via input coefficients of the input-output matrix, implying econometric techniques for identifying the interrelation between commodities according to the patterns of international trade, and considering the prospects of each country based on its trade structure. The change in the trade structure resulting from integration is the key driver of potential gains from integration in the model. It affects growth opportunities for both exports to other BRICS countries and exports to the outside markets. An important advantage of the method is the ability to provide estimations at the detailed commodity level (4-digit HS commodity groups) that can be hardly done with traditional approaches. It is also possible to aggregate these estimations at the industry level. The method can be used for revealing industry and product priorities in cooperation between BRICS countries.

### **Keywords:**

integration, export, comparative advantage, commodity groups, BRICS.

*\* The research was carried out with financial support of the Russian Foundation for Basic Research, project № 16-06-00557a. Part of this work was written under the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE) in 2016 (T3-17).*

## **Потенциальные выгоды от интеграции для стран группы БРИКС: возможности роста экспорта на уровне товарных групп\***

### **Аннотация:**

В работе предлагается метод выявления потенциальных выгод от интеграции в рамках экономических объединений (на примере стран группы БРИКС) на



продуктовом уровне, опирающийся на исследование взаимосвязи между сравнительными преимуществами стран мира по товарным группам. Он представляет собой усовершенствованный подход Р. Хаусманна и Б. Клингера, учитывающий технологические межотраслевые связи с помощью коэффициентов прямых затрат межотраслевого баланса, использующий регрессионные уравнения для выявления взаимосвязей между товарами в соответствии с закономерностями международной торговли и рассматривающий перспективы каждой страны исходя из структуры ее внешней торговли. Ключевым фактором формирования потенциальных выгод от интеграции в модели является изменение структуры внешней торговли стран в результате интеграции, что оказывает воздействие как на величину потенциала роста экспорта в страны, не входящие в группу БРИКС, так и на интенсификацию взаимных поставок продукции на рынки стран группы БРИКС. Преимущество метода состоит в возможности получения оценок потенциальных выгод от интеграции на уровне детализированных товарных групп (4 знака ТН ВЭД), что не представляется возможным в рамках традиционных подходов. Получаемые оценки также могут быть агрегированы на уровне отраслей экономики. Метод может использоваться для выявления приоритетных отраслевых и продуктовых направлений взаимодействия между странами группы БРИКС.

### **Ключевые слова:**

интеграция, экспорт, сравнительные преимущества, товарные группы, БРИКС.

*\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00557а. Часть работы выполнена в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2016 г. (ТЗ-17).*

## **1. Introduction**

Traditionally, gains from integration are considered at the macroeconomic level. Sometimes the gains are disaggregated to several industries, but usually not more than a few dozens. However, a policy maker is often interested in a more detailed perspective, since many industries are highly heterogeneous. So, a portion of commodities that may become a country's export champions can be hidden in those industries that do not impress with their figures on gains from integration.

In our view, a small number of industries in traditional estimations is associated with the fact that conventional methods are not designed for commodity-level calculations. In *Sabelnikova* (2016), it is demonstrated that traditional methods such as gravity

models, partial equilibrium models and computable general equilibrium (CGE) models has a number of disadvantages that severely limit their suitability for commodity-level analysis. At the same time, international trade data is available for a wide range of disaggregated commodities. So, a natural solution would be using this data to estimate gains from integration.

In the paper, we propose a method to detect export growth potential at the 4-digit HS commodity level resulting from a country's comparative advantage, inter-industry technological linkages and world trade patterns that is based on a modification of the approach developed by *Hausmann and Klinger (2007)*. Note that this method is not designed for estimating full gains from integration as the gains for consumers are not captured (the method does not account for prices and product quality, but rather aims to identify the direction of structural change). However, this is the first and the only approach that allows one to get at least partial estimations of gains from integration at the detailed commodity level<sup>1</sup>.

## 2. Methodology

In the original approach by *Hausmann and Klinger (2007)*, countries are expected to increase exports of those commodities which are related to the commodities that it already exports. In the modified version of the approach proposed in this paper, the key idea still holds, but the meaning of the phrase "related to" changes. While Hausmann and Klinger use some sort of a conditional probability of exporting commodity A given that a country exports commodity B<sup>2</sup>, we propose to use coefficients from simple econometric equations as a measure of correlation between exports of two commodities (based on world trade patterns), excluding commodity pairs without inter-industry technological linkages.

A pair of goods is considered technologically close if the maximum of the two input coefficients of the input-output matrix for the corresponding industries exceeds

<sup>1</sup> In another paper entitled "Import substitution potential and gains from integration: disaggregated estimations" (coauthored with A. Apokin and E. Sabelnikova, not yet published) we apply this approach to import substitution. In general, by combining the calculations for export and import data, one can get separate estimations of gains from integration for the two trade flows. This paper is partially based on the research started in *Gnidchenko (2014)*.

<sup>2</sup> They calculate the ratios of the number of countries that have a comparative advantage in exports of both goods to the number of countries that have a comparative advantage in exports of one of them separately for the two goods and choose the minimum ratio. It is supposed that a country has a comparative advantage in exports of a good if its *Balassa (1965)* index exceeds one (that is, the share of the commodity in a country's total exports is higher than its share in world exports).

0.02 (this threshold is set to provide the coverage of about 75 per cent of total intermediate consumption). Other commodities are excluded from pairwise calculations.

## 2.1. Export to non-BRICS countries

In the first step, we calculate a measure of correlation for commodity pairs from the following equation (this measure is unified across countries)<sup>3</sup>:

$$BI_i = \gamma_{ij} BI_j^{\beta_{ij}}, \quad (1)$$

where  $i$  and  $j$  stand for commodities,  $BI$  is Balassa index, and  $\gamma$  and  $\beta$  are regression coefficients.

Balassa index for each country  $c$  (that reflects its comparative advantage) equals the following:

$$BI_{i,c} = \frac{X_{i,c}}{\sum_i X_{i,c}} \bigg/ \frac{\sum_c X_{i,c}}{\sum_c \sum_i X_{i,c}}, \quad (2)$$

where  $X$  stands for the value of exports.

The expected Balassa index values for each country  $c$  are calculated as follows:

$$\ln(BI_{ij,c}) = \ln(\gamma_{ij}) + \beta_{ij} \cdot \ln(BI_{j,c}), \quad (3)$$

where  $BI_{ij,c}$  is the expected value of Balassa index for commodity  $i$  associated with the fact of its joint exports with commodity  $j$ .

In the second step, we calculate the expected value of Balassa index for commodity  $i$  associated with its joint exports with all commodities exported by a country (the structure of a country's exports plays a vital role here):

$$\ln(BI_{i,c}^{(E)}) = \sum_j (1 - P_{ij}) \ln(BI_{ij,c}) \frac{X_{j,c}}{\sum_j X_{j,c} \cdot x_{j,c}}, \quad (4)$$

where  $X_{j,c}$  is exports of a commodity  $j$  by country  $c$ ,  $x_{j,c}$  is equal to one if  $BI_{ij,c} > 0$  and is equal to zero if  $BI_{ij,c} = 0$ ,  $P_{ij}$  is F-test p-value.

In the third step, we get the expected value of exports<sup>4</sup>:

$$X_{i,c}^{(E)} = \max \left[ BI_{i,c}^{(E)} \cdot \sum_c X_{i,c} \cdot \left( \frac{\sum_i X_{i,c}}{\sum_i \sum_c X_{i,c}} \right); X_{i,c} \right]. \quad (5)$$

<sup>3</sup> We suppose that equation is significant if  $R^2 > 0.2$ , p-value ( $t$ -stat)  $< 0.05$  and p-value (F-stat)  $< 0.05$ .

<sup>4</sup> We are not interested in commodities that have lower expected than actual exports. These commodities should be considered as already successful given the current structure of the country's exports.

Note that calculations from (3)–(5) should be done separately for a country’s total exports ( $X$ ) and for a country’s exports to non-BRICS countries ( $X''$ ).

In the fourth step, we calculate the expected export growth for a country as a separate entity ( $\Delta X$ ) and for a country as a part of BRICS ( $\Delta X''$ )<sup>5</sup>:

$$\Delta X_{i,c} = X_{i,c}^{(E)} - X_{i,c}, \quad (6)$$

$$\Delta X''_{i,c} = X''_{i,c}^{(E)} - X''_{i,c}. \quad (7)$$

Finally, the gains from integration in the form of exports to non-BRICS countries are extracted from the comparison of the two types of expected export growth:

$$\Delta G_{i,c}^{(X)} = \max[\Delta X''_{i,c} - \Delta X_{i,c}; 0]. \quad (8)$$

A positive effect from integration for a commodity exists if a country’s expected export growth as a part of BRICS exceeds its expected export growth as a separate entity. The key source of the difference between the two types of expected export growth is the change in a country’s export structure, given that the value of expected export growth for a particular commodity is affected primarily by the values of Balassa indices for the related commodities.

## 2.2. Export to BRICS countries

To estimate gains from integration in the form of exports to BRICS countries, we use an indirect procedure. As far as we are interested in calculating the gains that do not harm other countries from the block, we concentrate on the case of substituting imports from non-BRICS countries to other BRICS countries by commodities produced in a country under consideration (country  $c$ ). If such a substitution is possible, the country is considered to be specialized on these commodities compared with other BRICS countries.

In the first step, we calculate a measure of correlation for commodity pairs from the following equation:

$$MBI_i = \gamma_{ij} MBI_j^{\beta_{ij}}, \quad (9)$$

where  $i$  and  $j$  stand for commodities,  $MBI$  is the version of Balassa index calculated from import data, and  $\gamma$  and  $\beta$  are regression coefficients.

The expected Balassa index values for each aggregate “other BRICS countries except country  $c$ ” and for BRICS as a whole are calculated as follows:

<sup>5</sup> The idea is quite straightforward: if a country is considered as a part of economic union, then its trade with other countries from the union should be regarded as internal trade (because barriers to trade are much lower in this case).

$$\ln(MBI_{ij,c}^{AGR}) = \ln(\gamma_{ij}) + \beta_{ij} \cdot \ln(MBI_{j,c}^{AGR}), \quad (10)$$

$$\ln(MBI_{ij}^{BRICS}) = \ln(\gamma_{ij}) + \beta_{ij} \cdot \ln(MBI_j^{BRICS}), \quad (11)$$

where  $MBI_{ij,c}$  is the expected value of Balassa index calculated from import data for commodity  $i$  associated with the fact of its joint imports with commodity  $j$ , superscript  $AGR$  denotes a country aggregate “BRICS without country  $c$ ”, superscript  $BRICS$  denotes a country aggregate “BRICS”.

In the second step, we calculate the expected value of import-based Balassa index for commodity  $i$  associated with its joint imports with commodities imported by a country aggregate or BRICS as a whole:

$$\ln(MBI_{i,c}^{(E)AGR}) = \sum_j (1 - P_{ij}) \ln(MBI_{ij,c}^{AGR}) \frac{M_{j,c}^{''AGR}}{\sum_j M_{j,c}^{''AGR} \cdot m_{j,c}}, \quad (12)$$

$$\ln(MBI_{i,c}^{(E)BRICS}) = \sum_j (1 - P_{ij}) \ln(MBI_{ij}^{BRICS}) \frac{M_j^{''BRICS}}{\sum_j M_j^{''BRICS} \cdot m_j}, \quad (13)$$

where  $M_{j,c}^{AGR}$  is imports of a commodity  $j$  by a country aggregate “BRICS without country  $c$ ”,  $M_j^{BRICS}$  is imports of a commodity  $j$  by a BRICS as a whole,  $m$  is equal to one if  $MBI > 0$  and is equal to zero if  $MBI = 0$ ,  $P_{ij}$  is F-test p-value.

In the third step, we get the expected value of imports for both aggregates:

$$M_{i,c}^{''(E)AGR} = \min \left[ MBI_{i,c}^{(E)AGR} \cdot \sum_c M_{i,c} \cdot \left( \frac{\sum_i M_{i,c}^{''AGR}}{\sum_i \sum_c M_{i,c}} \right); M_{i,c}^{''AGR} \right], \quad (14)$$

$$M_i^{''(E)BRICS} = \min \left[ MBI_i^{(E)BRICS} \cdot \sum_c M_{i,c} \cdot \left( \frac{\sum_i M_i^{''BRICS}}{\sum_i \sum_c M_{i,c}} \right); M_i^{''BRICS} \right]. \quad (15)$$

In the fourth step, we calculate the expected drop in imports for the aggregates:

$$\Delta M_{i,c}^{''AGR} = M_{i,c}^{''AGR} - M_{i,c}^{''(E)AGR}, \quad (16)$$

$$\Delta M_i^{''BRICS} = M_i^{''BRICS} - M_i^{''(E)BRICS}. \quad (17)$$

Finally, the gains from integration in the form of exports to other BRICS countries are obtained from the comparison of the two types of expected drop in imports:

$$\Delta G_{i,c}^{(S)} = \max \left[ \Delta M_{i,c}^{''AGR} - \Delta M_i^{''BRICS}; 0 \right]. \quad (18)$$

A positive effect from integration for a commodity exists if an expected drop in imports (demand for imports from non-BRICS countries) for an aggregate “BRICS without country  $c$ ” declines after including country  $c$ . This means that the country  $c$  specializes on this commodity, and it is able to substitute imports with its own products on the markets of other BRICS countries.

### 3. Empirical results

We calculate the gains from integration for all BRICS countries from 2013–2014 UN Comtrade and UN Service Trade data<sup>6</sup> using 1221 commodity groups in the 4-digit HS 2007 classification and 11 types of services according to EBOPS classification. The gains from integration in the form of exports to non-BRICS countries for BRICS as a whole equal 3.5 USD bln that is about 0.05 per cent of the average value of exports (for 2013–2014) to non-BRICS countries (Russian relative gain of 0.01 per cent is the lowest one). The gains from integration in the form of exports to other BRICS countries are higher (62.1 USD bln that is around 1.9 per cent of total imports from non-BRICS countries or about 1.7 per cent of total exports to non-BRICS countries). This reflects the fact that markets of BRICS countries are potentially very large.

To make the results more descriptive, we aggregate the gains from integration at the commodity level to few industries according to ISIC Rev. 2 (services are left unchanged). Below, we briefly discuss the results.

For exports to non-BRICS countries (*Table 1*), only a small portion of industries are perspective for all countries from the block. Also, none of the services are present in the list, indicating that economic integration has little effect on exports of services to non-BRICS countries<sup>7</sup>. From all BRICS countries, Brazil has the most concentrated industrial structure of gains from integration, with 80 per cent of them originating from basic metals (dominated by refined copper and copper alloys). China and South Africa are expected to get most of their gains from machinery. Russian Federation is a perspective exporter of food products (particularly, meat of bovine animals) and medical instruments. Finally, India may profit from exports of basic metals (aluminium waste and scrap) and motor vehicles (compression-ignition engines and bodies for motor vehicles).

<sup>6</sup> To mitigate the problem of instability of the results, we do calculations for 2013 and 2014 separately and then take a minimum of the two gains. This procedure helps to exclude the impact of short-term fluctuations that is necessary because the model is intended to show medium- and long-term gains.

<sup>7</sup> However, the results for services may not be fully accurate since we do not have the data on service trade between BRICS countries (only Russia provides such data for UN Service Trade database). So, the inter-services linkages are not accounted for in our empirical calculations (though the share of these linkages is rather small).

For exports to BRICS countries (*Table 2*), industrial structure of gains from integration is much more diversified, and top industries for all BRICS countries differ. Brazil is expected to have an advantage in electrical machinery and basic metals, China — in royalties and license fees, as well as in chemicals, Russia — in radio and TV equipment (diodes, integrated circuits) and chemicals, South Africa — in other business services, and India — in motor vehicles.

*Table 1. Industry-level gains from integration in the form of exports to non-BRICS countries*

ISIC rev2	Industry name	Gains from integration, USD mln*					
		Brazil	China	Russia	South Africa	India	BRICS
34	Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers	0	442.3	0	1.0	10.3	<b>453.6</b>
29	Manufacture of machinery and equipment n.e.c.	4.6	300.3	2.8	107.1	0	<b>414.7</b>
24	Manufacture of chemicals and chemical products	1.8	184.7	1.0	17.1	2.8	<b>207.3</b>
27	Manufacture of basic metals	106.7	58.0	2.5	1.2	33.4	<b>201.9</b>
15	Manufacture of food products and beverages	0	69.0	37.2	3.2	0	<b>109.4</b>
33	Manufacture of medical, precision and optical instruments, watches and clocks	5.4	0	12.2	71.3	0	<b>88.9</b>
31	Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.	0	0	0	52.7	0	<b>52.7</b>
A	Agriculture, hunting and forestry	0	48.9	0	0	0	<b>48.9</b>
21	Manufacture of paper and paper products	0	33.7	6.0	0	0	<b>39.6</b>
23	Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel	0	32.3	0	0	0	<b>32.3</b>
28	Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	0	9.8	0.7	17.4	0.1	<b>28.1</b>
20	Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials	9.5	14.7	0	2.3	0	<b>26.5</b>
22	Publishing, printing and reproduction of recorded media	0	0	0	14.9	0	<b>14.9</b>
25	Manufacture of rubber and plastics products	0	14.9	0	0	0	<b>14.9</b>
17	Manufacture of textiles	0	0	1.5	3.7	0	<b>5.2</b>
35	Manufacture of other transport equipment	4.9	0	0	0	0	<b>4.9</b>
26	Manufacture of other non-metallic mineral products	0	0	0.8	0.2	3.0	<b>4.0</b>
13	Mining of metal ores	0	0.6	0	0	0.1	<b>0.7</b>
18	Manufacture of wearing apparel; dressing and dyeing of fur	0	0	0	0	0.4	<b>0.4</b>

\* Gains that does not exceed 0.1 USD mln are excluded from the table

Source: UN Comtrade, UN Service Trade (2013–2014), author's calculations.

**Table 2. Industry-level gains from integration in the form of exports to other BRICS countries**

ISIC rev2 (EBOPS)	Industry name	Gains from integration, USD mln*					
		Brazil	China	Russia	South Africa	India	BRICS
24	Manufacture of chemicals and chemical products	230.9	6 274	790.9	323.4	1 210	<b>8 829</b>
S266	Royalties and license fees	0	8 290	0	0	0	<b>8 290</b>
34	Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers	369.1	270.7	293.4	27.0	5 854	<b>6 814</b>
S260	Financial services	0	5 506	0	0	0	<b>5 506</b>
29	Manufacture of machinery and equipment n.e.c.	22.1	3 246	240.3	15.3	1 936	<b>5 459</b>
27	Manufacture of basic metals	663.9	3 532	368.5	211.3	0.3	<b>4 776</b>
31	Manufacture of electrical machinery and apparatus n.e.c.	698.9	135.7	569.4	237.5	2 290	<b>3 931</b>
15	Manufacture of food products and beverages	326.0	1 935	247.0	102.0	404.4	<b>3 015</b>
32	Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus	298.4	185.1	1 111	65.0	679.1	<b>2 339</b>
S291	Government services, n.i.e.	0	1 848	0	0	0	<b>1 848</b>
25	Manufacture of rubber and plastics products	231.5	412.5	2.2	61.9	1 099	<b>1 807</b>
S262	Computer and information services	0	1 218	0	202.0	221.7	<b>1 641</b>
A	Agriculture, hunting and forestry	48.7	1 281	33.0	33.0	175.4	<b>1 571</b>
33	Manufacture of medical, precision and optical instruments, watches and clocks	3.6	748.1	9.7	39.3	361.1	<b>1 162</b>
30	Manufacture of office, accounting and computing machinery	0	0	670.7	0	376.9	<b>1 048</b>
17	Manufacture of textiles	43.0	472.8	37.0	30.9	76.7	<b>660.4</b>
S268	Other business services	0	0	0	657.1	0	<b>657.1</b>
S253	Insurance services	24.0	0	394.9	148.8	0	<b>567.7</b>
28	Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	54.6	388.7	0	19.9	50.2	<b>513.5</b>
21	Manufacture of paper and paper products	24.9	279.9	19.7	4.9	12.3	<b>341.7</b>
23	Manufacture of coke, refined petroleum products and nuclear fuel	0.0	340.9	0	0	0	<b>340.9</b>
26	Manufacture of other non-metallic mineral products	0.5	188.3	4.8	1.6	52.3	<b>247.5</b>
19	Tanning and dressing of leather; manufacture of luggage, handbags, saddlery, harness and footwear	30.0	76.1	2.8	0.4	85.1	<b>194.5</b>
36	Manufacture of furniture; manufacturing n.e.c.	13.3	95.7	21.0	0.3	34.9	<b>165.3</b>
14	Other mining and quarrying	0	83.3	0	0	22.1	<b>105.4</b>
35	Manufacture of other transport equipment	4.0	77.4	0	0	3.5	<b>84.8</b>
20	Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials	39.0	7.6	3.9	8.4	19.7	<b>78.6</b>
18	Manufacture of wearing apparel; dressing and dyeing of fur	1.4	47.6	0	4.8	0.6	<b>54.4</b>
13	Mining of metal ores	0	0	0	0	27.7	<b>27.7</b>
22	Publishing, printing and reproduction of recorded media	5.5	0	0	5.4	6.6	<b>17.5</b>

\* Gains that does not exceed 0.1 USD mln are excluded from the table

Source: UN Comtrade, UN Service Trade (2013–2014), author's calculations.



## 4. Conclusion

In the paper, we proposed the new method to estimating gains from integration that allows one to do commodity-level calculations for exports to countries inside and outside an economic union separately. We apply the method to BRICS, a potential economic block between Brazil, Russian, India, China and South Africa. The results obtained in our calculations may indicate the direction of structural change resulting from integration, because the dynamics of the trade structure is the key factor driving the gains from integration in the model.

However, note that our gains from integration are highly specific. We isolate the impact of trade structure from other factors to allow the disaggregated trade data speak loud. But, of course, this does not mean that other factors do not affect the gains from integration. So, our estimations may not be used in macroeconomic context. Rather, one should use them to detect commodities and industries that are most perspective for a particular country in the context of its integration with some other countries. To date, it is the only way to get at least partial estimations of gains from integration at a highly disaggregated level. Future research should focus on accounting for such important aspects as product quality and interrelation between intermediate imports and exports.

## References

1. Balassa B. 1965. Trade liberalization and revealed comparative advantage. *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 33, no. 2, pp. 99–123.
2. Gnidchenko A. 2014. Sovershenstvovanie metodov ocenki struktury i bazy jeksportnogo potenciala za schet diversifikacii jeksporta [Improving the methods for estimating the structure and the basis of export potential through export diversification]. *Zhurnal Novoj Jekonomicheskoy Associacii [Journal of the New Economic Association]*, no. 1(21), pp. 83–109. (In Russian)
3. Hausmann R., Klinger B. 2007. The structure of the product space and the evolution of comparative advantage. *Harvard University CID Working Paper*, no. 146.
4. Sabelnikova E. 2016. Podhody k ocenke jeffektov jekonomicheskoy integracii na urovne otraslej: obzor mirovogo opyta [Approaches to evaluation of effects of economic integration on industry level: Review of international practices]. *Nauchnye Trudy: Institut Narodnohozjajstvennogo Prognozirovaniya RAN [Scientific Articles — Institute of Economic Forecasting Russian Academy of Sciences]*. Moscow, MAKS Press, forthcoming. (In Russian).

*Gorshkov Victor*  
*Kaichi International University,*  
*Japan*  
*Podoba Zoya*  
*Saint Petersburg State University,*  
*Russian Federation*

## **A Note on Japan's Contemporary Trade Policy**

### **Abstract:**

The paper provides an overview of Japan's trade policy and shows that there is a growing interest toward regional trade agreements (RTAs). The authors demonstrate that while RTAs are viewed as a way to increase Japan's international competitiveness, they also pose new challenges as Japan has to open its traditionally protected domestic markets. In such conditions, there remains a possibility of a more frequent application of contingency trade remedies.

### **Keywords:**

Japan, WTO, trade policy, trade remedies, RTAs.

### **1. Introduction**

The promotion of trade liberalization driven by the World Trade Organization (WTO) stimulated major world economies to extensively reduce their average tariff levels for manufacturing products through a number of bilateral and multilateral trade agreements. However, simultaneously with the reduction of tariffs, with the aim of protecting their domestic industries from intensifying foreign competition, member states adjusted their policies toward application of non-tariff barriers and contingency trade remedies.

Along with accruing problems of the WTO system and inadequacy of GATT to meet changing needs of the world trade, the number of regional trade agreements (RTAs) has been steadily growing since early 1990s. As of 1 July 2016, 636 notifications of RTAs on goods have been received by the GATT/WTO with 423 of them being in force. Increase of RTAs in various forms is an indication that multilateral agreements are arduous to be established as the negotiations process among member states is rather tedious; thus, they seek better solutions in the form of RTAs.

Two general trends mentioned above are a sort of loopholes in the WTO system allowing countries to protect their national interests in the changing global environment. However, they are not salient for all participating member states.

The objective of this paper is to provide a brief overview of Japan's trade policy by tracking the evolution of its relationship with GATT/WTO. The structure of this paper

is as follows. Section 2 outlines the evolution of Japan's trade policy and its relations with WTO. Section 3 focuses on Japan's contemporary trade policy shifts. Section 4 concludes.

## **2. Japan-GATT/WTO Relationship: A Short Overview**

The history of Japan's relationship with the GATT/WTO dates back to 1955. On accessing the GATT, Japan initially only terminated the application of quantitative restrictions (item-specific trade quotas)<sup>1</sup>. Foreign exchange rationing<sup>2</sup> was maintained through the system of licensing and was finally abolished in February 1963 when Japan converted quotas into tariffs. In order to obtain the most-favored-nation (MFN) status<sup>3</sup>, Japan entered bilateral negotiations and adopted a policy of gradual trade liberalization, mitigating import quotas, reducing tariff rates, opening its financial markets to foreign capital and liberalizing foreign exchange. Negotiations came at a cost: many countries fearing the damage to their national economies by Japan's expanding textile industry, requested "voluntary export restraints" (VER)<sup>4</sup>. In order to be granted the MFN status, Japan "voluntary" accepted to restrain its export of textiles and a few other items to 20 nations<sup>5</sup>.

To stimulate innovation and productivity growth in the national manufacturing sector, Japan imported capital-intensive manufacturing products and raw materials while it exported labor-intensive manufacturing products (textiles) in order to accumulate foreign currency reserves. According to Goto (2006), the government was pursuing the policy of "export incentive under import restrictions": import of many products was restricted and domestic producers were protected under the "infant industry" argument, while the government actively supported export-oriented industries through a combination of export-promoting tax systems and export-promoting financing<sup>6</sup>. Such a policy of active state intervention resulted in Japan's entering The High Growth Era and becoming the second largest economy in the capitalist world after the United States in 1967.

---

<sup>1</sup> Except cases when such measures aim to maintain balance of payments equilibrium, promote economic development, preserve national security or to protect agriculture (Flath, 1998).

<sup>2</sup> Artificial restriction of raw materials, goods and services applied by Japan to foster targeted sectors of the economy, such as petrochemicals, steel, automobiles.

<sup>3</sup> Initially, MFN trading status for Japan was withheld by 14 countries.

<sup>4</sup> United States forced Japan to apply VER toward its export of tuna in 1952, cotton textiles in 1956–57 and plywood, stainless steel kitchen utensils, woodscrews in 1958 (Flath, 1998).

<sup>5</sup> In fact, Japan continuously had to apply voluntary export restraints from 1952 and up until the Uruguay round.

<sup>6</sup> Special deduction of export income, import tariff refund for raw materials and pre-shipment export bill discounts, Japan Export-Import Bank.

However, once again many American producers feared the gradually expanding Japanese export and showed protectionist response. Even though trade frictions with the United States were settled through bilateral negotiations in 1980s and paved the way for American exporters to enter a “closed” and “highly regulated” Japanese market, they were frequent even after Japan’s WTO accession. According to Bhagwati (1987), in the late 1980s, the United States imposed a new policy instrument — voluntary import expansions (VIE) — to expand US exports into Japanese markets. In conditions of maintaining trade barriers restricting US exports, Japan was forced to increase its imports volume on specified products, such as semiconductors, automobiles, auto parts, medical equipment and flat glass.

In contrast to the GATT era, under the WTO Agreement Japan has been frequently applying the formal dispute settlement mechanism with more than one third of disputes in 1995 — mid 2016 being initiated against the United States.

Having undergone through many drastic changes, Japan managed to achieve prominent economic development and became the world’s third largest trading economy by the early 1990s. To a large extent, “Japanese miracle” was attributed to the active foreign trade promotion. Starting from the mid-1990s, Japan entered the period of long economic stagnation.

Nowadays, Japan’s tariff is on average one of the lowest in the world<sup>7</sup>. Nevertheless, Japan has an extensive network of non-tariff barriers that impede imports of foreign products: licensing, approvals issued by the relevant authorities, quarantine measures or domestic standards and technical regulations such as Japan Industrial Standards (JIS) administrated by the METI and the Japan Agricultural Standards (JAS) administrated by MAFF. As of 31 March 2014, there were 10,525 JIS in practice (WTO, 2015, p. 34). According to the European Business Council in Japan, unique product specifications and certification processes significantly raise costs and push EU producers to run separate Japan-oriented production lines.

Notwithstanding over-regulations, contradictory relationship with major trading partners and long economic stagnation, Japan ranked the 4<sup>th</sup> in both global exports and imports of merchandise in 2015. According to the World Bank, Japan’s trade dependence index remains rather high and amounted to 37% in 2015, proving the fact that Japan’s economy is still highly dependent on international trade. While still remaining one of the major players in the international trade, Japan’s share in the world merchandise trade

---

<sup>7</sup> The average tariff rates for imported goods in Japan in FY 2014 were: basic tariff rate — 5.8%, tariff for agricultural products — 14.9%, tariff for non-agricultural tariffs — 3.7% (WTO, 2015, p. 30).

is gradually shrinking: in 1990 it amounted to 7.5%, while in 2010 it decreased to 4.6% and in 2015 to less than 4%.

United States (19.0%), China (18.3%), EU (10.4%), Republic of Korea (7.4%) and Chinese Taipei (5.7%) are major export destinations of merchandise trade, while majority of Japanese import is coming from China (22.1%), EU (9.6%), United States (9%), Australia (5.9%) and Saudi Arabia (5.8%). Merchandise trade composition remains relatively stable: manufactures continue to dominate in Japan's export (87.4%), while its import is mostly attributed to manufactures (49.6%) and fuels (39.0%) (WTO, *Statistics Database*, 2015).

Trade balance deficit remains persistent since 2011 due to an increase in fossil fuel imports after the Great East Japan Earthquake. As indicated in the *Economic Survey of Japan* (OECD, 2015, p. 60), in contrast to relatively stable terms of trade level in OECD area, Japan's terms of trade have fallen by 40% over the past 20 years. Plummeting import prices for oil and commodities and increased competition from low-cost producers in the Asian region aggravate the competitiveness problem of the Japanese business.

### **3. Recent Developments in Japan's Trade Policy**

Japan is pursuing the following trade policy objectives nowadays: 1) to extend the network of EPAs and FTAs; 2) to support foreign expansion of Japanese business; 3) to promote inward foreign direct investments. These objectives have been formulated in the third arrow of *Abenomics* — the structural reform aiming to increase Japan's integration in the world economy by removing border measures on agricultural products and accelerating Japan's participation in multilateral, regional and bilateral agreements (OECD, 2015, p. 42). As stipulated by the 2013 *Japan Revitalization Strategy*, the government aims to increase the ratio of FTAs (both signed or in force) from 19% in 2013 to 70% by 2018.

Both economic and political (security) reasons are accountable for the growing interest in FTAs by Japan. Economic arguments include the following propositions: 1) to secure a niche in export markets for Japanese business as non-participation becomes costly in conditions of arising tariff barriers; 2) to trigger the structural reform from the outside and to boost free movement of factors of production; 3) to support the economic development of East Asian countries with a possibility to accrue potential spillover effects (Urata, 2014, p. 21–22).

As of June 2016, Japan has signed 16 agreements and six agreements were under different stages of negotiations (Table). Majority of the agreements are signed with trading partners from Asia that is explained by the geographical proximity and gravity

### EPA, FTA in Japan as of June 2016

Type	In Force	Under Negotiation (includes negotiation concluded and unsigned)	Others (negotiations postponed or suspended)
Counter partner countries	Singapore, Malaysia, Chile, Thailand, Indonesia, Brunei, ASEAN, Philippines, Switzerland, Viet Nam, India, Peru, Australia, Mongolia, TPP (signed)	ASEAN (services and investment chapters, substantial conclusion), Columbia (negotiating), Japan-China-ROK (negotiating), EU (negotiating), RCEP (negotiating), Turkey (negotiating)	GCC, Korea, Canada
Total number of agreements	16	6	3

Source: compiled by authors with references to <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html> (accessed on 25 August 2016).

models of trade patterns. In general, trade agreements are also an effective way to avoid trade conflicts and eliminate trade barriers among participating countries. It is interesting to note that similar to the GATT/WTO agreements, under the existing RTAs Japan still managed to protect its agricultural and related sectors. However, in order to increase the trade share with countries with which it has RTAs, Japan has to negotiate and reach an agreement with its core trading partners, such as the United States, China and the European Union as well as to remove border measures on agricultural products<sup>8</sup> and further liberalize the service sector.

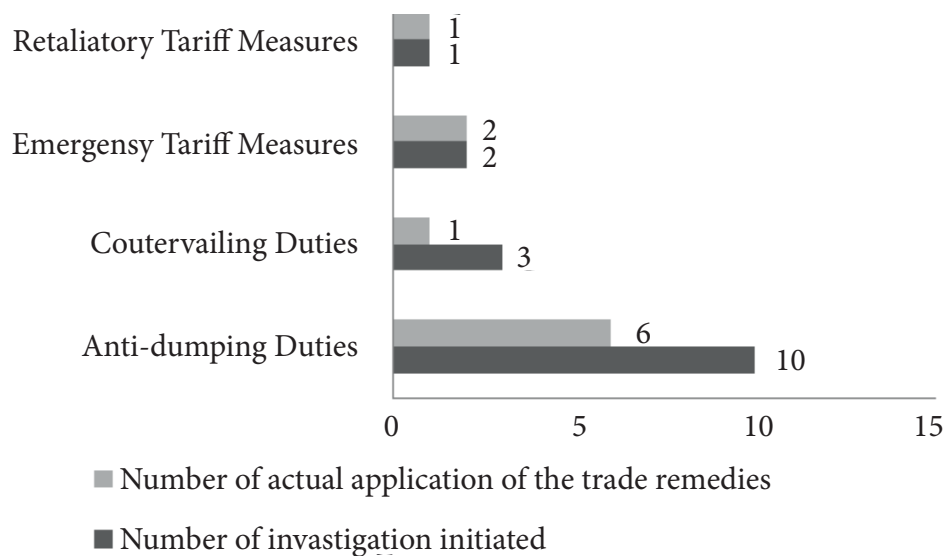
Despite policy shifts, the agreements signed roughly amount to less than a quarter of Japan's trade. Its expectations to participate in multilateral agreements such as Trans-Pacific Partnership (TPP) on the one hand, and Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) or The China–Japan–South Korea Free Trade Agreement on the other, are presumably accountable for such a low RTAs number.

Twelve countries are involved in the TPP but at its cornerstone it is largely a FTA between the United States and Japan. In the light of their domestic politics, it is unlikely that either could have reached a bilateral FTA, but the regional setting of TPP has made a highly desirable FTA between two counterparts feasible. Though signed by member countries on 4 February 2016, the TPP has yet to come into force because the pact must be ratified by at least six nations that account for 85% of the combined GDP of the 12 TPP nations. Provided that the U.S. and Japanese economies are the two largest in the pact, both must agree for it to come into effect.

<sup>8</sup> The agricultural sector is still being highly protected. The Producer Support Estimate in 2011–2013 was 54% in Japan, three times higher than the OECD average. Commodity-specific support accounts for around 90% (OECD, 2015, p. 17).

The RCEP is an ASEAN-centered proposal for a regional FTA, which includes ten ASEAN member states and countries already having existing FTAs with ASEAN<sup>9</sup>. RCEP and the China–Japan–South Korea FTA negotiations, formally launched in 2012, are *still ongoing*. If all mentioned trade agreements come into force, the goal, stipulated by *Japan Revitalization Strategy*, will be accomplished.

Consequently, increasing amount of RTAs will push Japan to open its domestic markets for foreign imports. Thus, local producers will require support, for instance in the form of contingency trade remedies, in order to face potentially growing unfair trade practices and intensifying foreign competition.



### Application of trade remedies in Japan, 1982 — 8.2016

Source: compiled by authors based on the data from Japan's Customs (<http://www.customs.go.jp/tokusyuu/>)

Actual application cases of trade remedies by WTO member-states are increasing. However, as showed in Podoba and Gorshkov (2015a), the application of contingency trade remedies by Japan remains rather low due to bureaucratic barriers, low integrity of the legislation on trade remedies, pluralism of the government regulating authorities as well as insufficient cooperation among them.

The statistics on trade remedies application in Japan is presented in Figure. During 1982–2016, there were only 10 cases of actual imposition of trade remedies, with six of them being in the form of anti-dumping duties. Trade remedies in Japan are administrated mostly toward raw materials and components applied at the further stages of the production cycle, primarily from emerging and developing economies (Podoba,

<sup>9</sup> Australia, China, India, Japan, Republic of Korea and New Zealand.

Gorshkov, 2015b). Thus, there remains a possibility that measures of the Special Tariff System<sup>10</sup> might be extended (Podoba, Gorshkov, 2015a). Analyses of previous studies show that Japan mostly applies anti-dumping duties (Gorshkov, Podoba, 2016) and the sectors mostly protected by trade remedies in Japan include iron and steel, textile industries, basic chemicals, semiconductor devices and agricultural sector<sup>11</sup>. Trade remedies were most frequently applied towards China. Thus, our analysis confirms the idea that contingency trade remedies are both country- and sector-specific.

#### **4. Conclusions**

Trade has been a crucial factor and continues to exercise a vital role in Japan's economic development. While the case of Japan is slightly divergent from other developed countries that are actively involved in RTAs and frequently apply contingency trade remedies to protect their national interests, our findings suggest that this situation is likely to change.

Both the external pressure of the growing number of RTAs and internal one fueled by problems of deteriorating domestic economy are accountable for the shift in Japan's contemporary trade policy toward reassessment of the role of FTAs that are expected to bear economic, political and diplomatic benefits in order to strengthen Japan's international competitiveness. Promotion of trade agreements will be costly for Japan as opening domestic markets will raise sensitive issues related to imports, regulatory control, structural reforms in the agricultural sector, and changes in the whole industrial structure.

Growing number of FTAs will push Japan to reconsider its administrative and trade barriers, and in conditions of impossibility to apply quantitative restrictions and foreign exchange rationing, contingency trade remedies allowed under the GATT/WTO Agreement are likely to become the sole available mechanism for Japan to protect its domestic interests. These measures are infrequently applied in comparison to other countries due to various institutional factors, low experience and business expertise of Japanese companies in filing the relevant cases. Nevertheless, in the future Japan will have to simplify its regulatory juridical base regarding the application of contingency trade remedies in order to be prepared to tackle potential unfair trade practices.

---

<sup>10</sup> Japan Special Tariff System includes the following four mechanisms: anti-dumping duties, countervailing duties, emergency tariff measures, retaliatory tariff measures (Podoba, 2015).

<sup>11</sup> Special safeguards are frequently applied in the agricultural sector.



## References

1. Bhagwati J. 1987. VERs, quid pro quo DFI and VIEs: political-economy theoretic analyses. *International Economic Journal*, vol. 1, pp. 1–14.
2. Flath D. 1998. A Perspective on Japanese Trade Policy and Japan-U.S. Trade Friction. *Center on Japanese Economy and Business Working Papers*. Available at: <http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac%3A112243> (accessed: 31 August 2016).
3. Gorshkov V., Podoba Z. 2016. Antidempingovije poshliny v Japonii: praktika primenenija [Anti-Dumping Duties in Japan: Practice of Application]. *Mezhdunarodnaja trgovlja i trgovaja politika [International Trade and Trade Policy]*, no. 1, pp. 33–45. (In Russian)
4. Goto J. 2006. A Note on the Japanese Trade Policy and Economic Development—Secrets behind an Economic Miracle. *Trade Policy and WTO Accession for Economic Development in Russia and the CIS: A Handbook*. Ed. by D. Tarr (Russian Edition). World Bank Institute Publication, pp. 79–87.
5. OECD. 2015. *OECD Economic Surveys. Japan*, April 2015. Available at: <http://www.oecd.org/eco/surveys/Japan-2015-overview.pdf> (accessed: 31 August 2016).
6. Podoba Z. 2015. Ispol'zovanie special'nih tarifov v Japonii [Application of Trade Remedies in Japan]. *Proceedings of the II International scientific-practical conference dedicated to the 75th anniversary of the Faculty of Economics, St. Petersburg State University; III International Scientific Conference — Sokolovskie chtenija “Accounting: A View from the past to the future”; International Spring Conference of Young Scientists and economists “Young science”*, pp. 405–406. (In Russian)
7. Podoba Z., Gorshkov V. 2015a. Special'naja tarifnaja sistema Japonii: praktika primenenija [Japan's Special Tariff System: Practice of Administration]. *Mirovaja Ekonomika i Mezhdunarodnye Otnoshenija [World Economy and International Relations]*, no. 5, pp. 81–91. (In Russian)
8. Podoba Z., Gorshkov V. 2015b. Praktika primenenija kompensacionnyh poshlin v Japonii [Trade Remedies in Japan: The Case of Countervailing Duties]. *Proceedings of the international conference “Evolution of the international trade system: problems and perspectives-2015”*, pp. 305–311. (In Russian)
9. Urata S. 2014. Japan's Trade Policy with Asia. *Public Policy Review*, vol. 10, no. 1.
10. WTO. 2015. *Trade Policy Review. Report by the Secretariat. Japan (Revision)*, p. 128. Available at: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp410\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp410_e.htm) (accessed: 25 August 2016).

*Gubarenko Ekaterina*  
*Saint Petersburg State University,*  
*Russia*

## **The Role of Internationalization and Globalization in Commodities Markets**

### **Abstract:**

Price formation in commodities markets had sustained various changes in recent decades. The beginning of new millennium was marked by the start of a trend of steeply rising commodity prices, accompanied by increasing volatility. The main influence is attributed to the emergence of so called commodity investors, who in the conditions of economic turbulence try to hedge their funds in more or less stable exchange traded commodities. Globalization and internationalization processes contributed a lot to price formation of commodities, as well to the decision making of investors and development of financialization of commodities markets. This phenomenon is a serious concern, because the activities of financial participants tend to drive commodity prices away from levels justified by market fundamentals, with negative effects both on producers and consumers. Such wide price fluctuations can have adverse effects for both commodity importing and exporting countries, as well as impact the resilience of households and commodity producers.

### **Keywords:**

commodities, financialization, globalization, gas, internationalization, oil, price formation.

## **Влияние процессов глобализации и интернационализации на товарно-сырьевые рынки**

### **Аннотация:**

Процессы ценообразования на мировых рынках сырьевых товаров претерпели серьезные изменения за последние десятилетия. Начало нового тысячелетия ознаменовалось резким ростом цен на основные виды сырьевых ресурсов, являющихся предметом сделок на биржах. Помимо роста, наблюдалась и усиливающаяся волатильность цен на так называемые “commodities”. Участники рынка в условиях неопределенности современной экономической конъюнктуры пытаются сохранить свои активы в товарно-сырьевых деривативах, тем самым способствуя отклонению цены последних от значения, обусловленного

базисными рыночными факторами. Такие колебания цен могут иметь негативные последствия для стран, чей экспорт или импорт ориентирован на товарно-сырьевую продукцию, в частности на энергоносители. Процессы глобализации и интернационализации способствовали и способствуют формированию цен на сырьевые товары, определяя направление развития того или иного сырьевого рынка как на региональном, так и на глобальном уровне. В данной статье была сделана попытка осветить основные факторы, влияющие на цену биржевых товаров, а также определить степень влияния интеграционных процессов в экономике, ее либерализации и глобализации на сближение финансовых и товарно-сырьевых рынков.

**Ключевые слова:**

глобализация, газ, интернационализация, мировые рынки товаров, нефть, мировые финансовые рынки.

**Introduction**

The beginning of new millennium was marked by the start of a trend of steeply rising commodity prices, accompanied by increasing volatility. According to the World Bank statistics, the prices of a wide range of commodities, notably oil and oil products, reached historic maximum in nominal terms in 2008, just before a serious meltdown in the wake of the financial and economic crisis. According to European Capital Markets Institute (ECMI) and Centre for European Policy Studies (CEPS) since mid-2009, and especially since the summer of 2010, global commodity prices began to retrieve. These developments coincide with major shifts in commodity supply and demand fundamentals (Valiante, Egenhofer, 2013).

Abovementioned circumstances justify relevance of this research. Such wide price fluctuations can have adverse effects for both commodity importing and exporting countries, as well as impact the resilience of households and commodity producers. Globalization and internalization processes play a prominent role in development of such trends; however, their direct influence is not yet clearly understood. The main goal of this work is to shed the light on this complicated issue in terms of multifactorial analysis.

Price formation of commodities is complicated process, subjected to variety of factors: products characteristics, supply and demand factors, market organization, notably, international trade. However, commodity prices are determined not only by fundamentals, but also by exogenous factors, among which in recent times the most

noteworthy was investment activity of market participants who are not directly connected with the goods in which they trade. The choice of a commodity as a financial paper asset does not increase its real demand, but it does increase its price (Komlev, 2013). This phenomenon in most publications is called the “financialization” of commodity markets. Its importance has increased significantly since 2004, as reflected in rising volumes of financial investments in commodity derivatives markets.

### **Literature review**

This tendency is a serious concern, because the activities of financial participants tend to drive commodity prices away from levels justified by market fundamentals, with negative effects both on producers and consumers. Recent modification of commodities markets engaged all eyes in recent years. Not surprisingly, that it gave pabulum for reflection as in scientific sphere, as well in business circles. Different organizations and authors provide their own position on reasons and main drivers of financialization of commodities markets. Counting out some nuances, such as time frames, we can see that there is a consensus of opinion that financialization of commodity markets refers to the observation that commodities have become an asset class for portfolio investors, just like equities and bonds (TDR, 2015)<sup>1</sup>. These investors turn to commodities as a safe haven for investment at times when major paper currencies are losing their value (Komlev, 2013).

As discussed in detail in TDRs 2009 and 2011, there are mainly two economic mechanisms that underlie the financialization of commodity markets. First, according to the theory of risk-sharing, financial investors that take long positions<sup>2</sup> on commodity markets provide liquidity, accommodate hedging needs and improve risk-sharing. However, they base their trading strategies on their own needs, which are determined on the financial markets. This means that they tend to build and unwind positions on commodity markets according to price developments or changes in perceived risk on other asset markets.

Second, financial investors tend to trade in response to information signals emanating from financial markets, thereby introducing “noise” in commodity trading (i.e. trading unrelated to fundamentals) (TDR, 2009, 2011).

References to so-called information-based herding are observed in the Study prepared by the secretariat of the UNCTAD<sup>3</sup> “Price Formation in Financialized Commod-

<sup>1</sup> Trade and Development Report.

<sup>2</sup> A long (or long position) is the buying of a security such as a stock, commodity or currency with the expectation the asset will rise in value.

<sup>3</sup> United Nations Conference on Trade and Development.

ity Markets: The Role of Information”. To complement the theoretical and empirical findings 22 interviews were conducted with various commodity market participants, ranging from physical traders to financial investors, but also including a broker, representatives of a price reporting firm and two consultants. The interviewees agreed that the role of financial investors has become more important in recent years. Due to their financial strength, they can move prices in the short term. This leads to increased volatility, which may harm markets and drive hedgers with an interest in physical commodities away from commodity derivatives markets. Although all interviewees stressed the role of fundamentals in medium- to long-term commodity price formation, they conceded that substantial price distortions and herding effects could occur in the short term due to the participation of financial investors.

Several observers and policymakers expressed a great concern that behavior of commodities investors has a purely speculative character and might provoke an unjustified growth of commodities prices (Masters, 2009; Tang, 2012). However, the term “speculative” is not uniquely determined. According to the study conducted under the Gazprom Export Contract Structuring and Pricing Directorate, such behavior is a normal reaction of economic agents who wants to save their assets in vulnerable and subjected to exogenous shocks environment. Whereas a great variety of researches are focused on the behavior of aforementioned group of investors and interaction between financial and commodities markets, only a few analyzed the core reasons why actually “a special breed of financial investors emerged”.

## **Results**

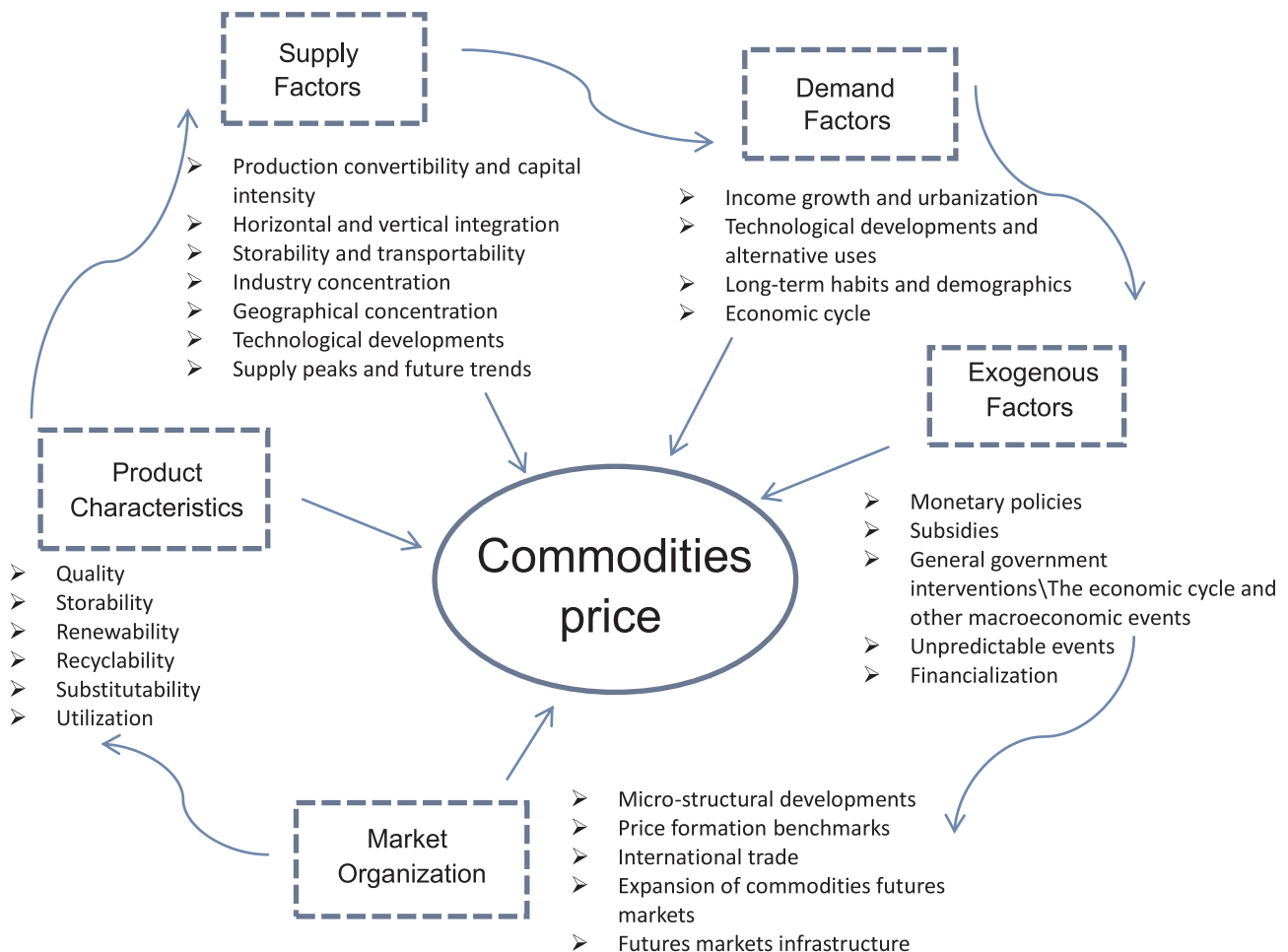
Only few studies entail more broaden horizon of analysis by determining not only the main reason of financialization of commodities, but also preconditions contributed to such developments on the global market. I personally suppose, that the influence of internationalization of global economy with all that it implies, i.e. increasing importance of international trade, international relations, treaties, alliances, etc., as well as globalization processes are not yet fully investigated matter.

In the Report of CEPS-ECMI authors provide an analysis of the structure of commodities markets, exogenous factors and market organization of several groups of commodities: energy commodities, raw materials and industrial metals, agriculture and soft commodities (See Figure).

The expansion of international trade across all commodities markets, supported by regional trade liberalization and broader WTO commitments, has coincided with the economic expansion of emerging markets and their growing participation in these

markets. Growing links between commodities markets and international trade have intensified the effects of government actions such as export bans.

Low costs of financing and lower opportunity costs have favored storage of commodities, especially those with a good 'store of value' properties, such as metals. These circumstances have increased the opportunities for financial participants to enter these markets and the opportunities for commodity trading houses to use financial leverage to expand their physical interests. As a result, returns from commodities are increasingly pooled with returns from pure financial assets. The process increases co-movements among asset classes that have historically been seen to be following opposite causal patterns. This situation is the result of the combined effects of multiple circumstances, including the growth of international trade and cross-border interaction among physical markets, reinforced by easier access to international finance and credit partly due to widespread expansionary monetary policies, a favorable regulatory framework with the deregulation in the US, and technological changes favoring electronic trading and promoting accessibility to futures markets from any remote location around the globe.



### Factors of commodities price formation

Source: based on the ECMI-CEPS material.

The world of commodities falls into two broad groups. The larger group is comprised of commodities that are exchange traded and which typically have a global reference price. The second and smaller group of commodities is not exchange traded. The role of internationalization and globalization go beyond the aforementioned issues. It is assumed that these processes also have a concrete influence on the transition of one or another commodity from one group to another. This is evidenced by the fact that the number of such commodities is becoming fewer and fewer (See examples in “Pricing the “Invisible” Commodity”).

Let’s move our analysis in the sphere of energy commodities, namely, natural gas. Natural gas became a NYMEX<sup>4</sup>-traded commodity in 1990, only ten years after oil, and a UK exchange-traded commodity another ten years later (Komlev, 2013). According to Financial Post, after languishing in decade-low prices for much of the last year, natural gas has emerged as the unlikely best performing commodity so far in 2013, rising 32% from its 2013 low. “Natural gas is emerging as a clear winner among commodity investments,” Teri Viswanath, director of commodities strategy at BNP Paribas SA in New York, said in a phone interview on May 1. “The late-winter rally has fueled expectations that gas will outperform alternative investments in the sector.”

Natural gas, however, stands alone among commodities, as it cannot be considered head-to-head with, for example, crude oil. In contrast to the latter, there is no global price for natural gas. Moreover, there has historically been a clear tendency to ‘de-globalize’ the price of natural gas as regional price-setting models have become entrenched. And, at least in Europe, there is no agreement between the buyers and sellers of natural gas as to the future evolution of the gas pricing model.

## **Conclusion**

Commodities always played an important role in the development of global economy and trade. However, this world doesn’t mark time. Price formation mechanism of commodities markets undergoes serious changes: they became determined not only by fundamentals, but also by exogenous factors, among which in recent times the most noteworthy was investment activity of market participants. This tendency is a serious concern, because the activities of financial participants tend to drive commodity prices away from levels justified by market fundamentals, with negative effects both on producers and consumers. The causal links between commodities prices and different groups of factors are not well-defined due to mutual interdependence and, in some cases, lack of exogeneity. However, majority of researches omit crucial factors, that set the

---

<sup>4</sup> New York Mercantile Exchange.

pace of the development of modern global economy-globalization and internationalization. Would globalization and internalization processes change the status-quo? How will commodities, especially, energy markets develop? These and other substantial points claim attention and time for reflection and research.

## References

1. Komlev S. 2013. *Pricing the “Invisible” Commodity*, Discussion Paper, January.
2. Valiante D., Egenhofer C. 2013. *Price Formation in Commodities Markets: Financialization and beyond*, Report of a CEPS-ECMI task force, September.
3. Masters M. W. 2009. *Testimony 2008, and US Senate Permanent Subcommittee on Investigations*.
4. Tang K., Xiong W. 2012. Index Investment and Financialization of Commodities. *Financial Analysts Journal*, vol. 68, no. 6, November/ December, pp. 54–74.
5. Move over gold: Natural gas is the new safe haven. 2013. *Bloomberg news, Financial Post article*. Available at: [http://business.financialpost.com/investing/move-over-gold-natural-gas-is-the-new-safe-haven?\\_\\_lsa=d394-4a9](http://business.financialpost.com/investing/move-over-gold-natural-gas-is-the-new-safe-haven?__lsa=d394-4a9) (accessed: 2 September 2016).
6. *Trade and Development Reports* 2009, 2011 and 2015.



*Koval Alexandra,  
Pioch Martin  
Saint Petersburg State University,  
Russia*

## **The EU and Emerging Powers in the WTO**

### **Abstract:**

In today's multipolar world global actors need diversified strategies to act bilaterally with their partners as well as multilaterally inside of global institutions. These dynamics challenge the European Union as well as BRICS, who are the two largest and most powerful groupings in the global economy. Therefore we take a look at two main issues of global trade. First we analyze the current trade relations between the EU and the BRICS, and ask why neither side has so far suggested a group-to-group dialogue. We argue that neither side has an interest to engage with the whole other group at the same time, due to the heterogeneous character of the BRICS. And secondly this chapter looks at the EU-BRICS relations inside the WTO, and we argue that on a global level emerging powers have managed to overcome their heterogeneity by focusing less on their national interest, but more on global distribution conflicts. The output of this chapter helps to understand the dynamics of EU-BRICS trade relations, in which ways they engage with each other, and what role the WTO plays in the relations of these two groups.

### **Keywords:**

BRICS, Emerging Powers, EU, Global Trade, WTO.

## **ЕС и «восходящие державы» в ВТО**

### **Аннотация:**

В современном многополярном мире Европейскому союзу и объединению БРИКС необходимо проводить диверсифицированную стратегию взаимодействия с партнерами как на двухстороннем уровне, так и многостороннем в рамках международных институтов. В статье выявляется специфика торговых отношений ЕС и БРИКС, которая заключается в том, что ни одна из сторон не заинтересована в выстраивании диалога на уровне данных объединений в связи с различиями в торговой политике стран БРИКС. Во Всемирной торговой организации «восходящие державы» преодолевают данные противоречия, стремясь не только защитить свои национальные интересы, но, скорее, противостоять развитым государствам для достижения баланса в глобальном управлении.

**Ключевые слова:**

БРИКС, восходящие державы, ЕС, международная торговля, ВТО.

**Introduction**

Global trade underlies a multi-level system of jurisdictions and competence. While naturally national states are the main actors in trade negotiations and international institutions, more and more supranational groupings, coalitions or blocs play an important role in the regulation of trade — and not only due to their steadily increasing number. Nowadays, the two most important groupings among leading nations of the G20 are the EU with its 27/28 member states and the BRICS group of emerging powers. But those two groupings are highly different from each other. The one is a very deep integrated, long lasting, western developed, political institution with a huge number of member states; the other is a relatively new dialogue forum of only five emerging powers, which is not bound on any regulations but purely voluntarily. However, both represent the two biggest trade blocs in global trade and are together involved in little less than 40% of the global trade. But while the EU tries to speak with one voice and negotiates as one common market in global trade issues, the BRICS countries are individual and independent actors.

This paper analyzes the EU and BRICS interplay in the international trading system. Firstly we look at the trade relations between those two blocs, and secondly we analyze how the EU and BRICS cooperate inside of the WTO, the global institutional body to regulate global trade. The challenge hereby lies, on the one hand, in the coherent trade policy of the EU and, on the other hand, in the incoherent trade policies of the BRICS. But nevertheless, the relevance to look at those relations rises out of their recent economic challenges and their economic weight. Trade between the EU and the BRICS has a huge impact on the global economy, and therefore it is necessary to find approaches to communicate and cooperate.

**EU-BRICS Relations**

The EU holds strategic partnerships with all the BRICS countries through various agreements, but has no common approach to the BRICS as a group (Rewizorski, 2015). Like some other countries, Brussels calls the BRICS ‘strategic partners’, which however is not a clear concept, but describes very different forms of cooperation. Not only the single member states, but also the EU institutions differ in their definition and perceptions on strategic partnerships (EP, 2012). In practice the EU Council adopts the proposal of a strategic partnership by the EU Commission after a favorable recommendation of

the EU Parliament. This has happened so far with China in 2003, with India in 2005, with South Africa in 2006, with Brazil in 2007, and also with Mexico in 2008. Since 1994 the EU holds also with Russia a Partnership and Cooperation Agreement, which can be considered as an informal partnership and is renegotiated since 2008 — however, this renewal of a new EU-Russia Agreement is currently frozen due to the conflict in Ukraine. Those partnerships include many different forms of cooperation and dialogues, but not automatically trade agreements. The EU holds towards the BRICS only a free trade agreement with South Africa since 2000. Negotiations are in process with India and Brazil (Mercosur), however, those have not produced any considerable output yet. Furthermore is so far with China only an investment agreement under negotiation, while there are no trade talks with Russia at the moment. Before the Ukraine crisis in February 2014, the Eurasian Economic Union mentioned the favorable benefits of EU-EEU cooperation, and also the President of the EU Commission Juncker spoke about it, but the establishment of any formal dialogues has not happened yet.

Contentwise the relations of the EU to the single BRICS countries are not only formally, but also politically and economically highly diverse. Since 2014 the EU-Russia relations have nearly frozen due to the conflict in Ukraine and the following sanction politics. Relations with China are slowly improving, however, here the single member states have huge national interests and are competing with each other for China's attention. Trade negotiations with India and Brazil (Mercosur) are mainly staggering due to unclear preferences of the governments in New Delhi and Brasilia themselves as well as due to the conflicting interests in the agriculture.

At the same time the BRICS do not attract similar attentions in Brussels. BRICS evidently challenge the Western world and the EU in particular (Quiliconi, Kingah, 2016). However, economic and geopolitical diversity among the BRICS make it complicated for the EU to consider them as a group. Russia is nowadays mainly considered as a security thread, than an economic partner — and this also differs in the single EU capitals. And while China is seen, next to the USA, as the main global players for the world economy, the IBSA states (India, Brazil and South Africa) do not attract the same amount of attention, except for their recent political and economic struggles.

One of the main attributes of the BRICS, their diversity, is at the same time their main challenge in their global coordination. If we take a look at the trade volumes, it becomes clear that the EU needs to treat China differently from the other emerging powers (Srinivasan, 2014). The EU is the largest import source for all the BRICS, but only China as number two is in the top ten among the imports in the EU. But while the EU is for Russia, India, South Africa and Brazil the largest export destination, the

EU and China only rank number two in their exports, while the USA are the main destination for exports from the EU and China. At the same time China ranks under the other BRICS as number two in their trade statistics, while for China itself, the trade with other single BRICS is less significant compared to China's trade relations with the USA, the EU or Japan.

The BRICS cooperation also overlooks the EU so far, even if the EU is such a huge trade partner for each of them. In no official document by the BRICS trade ministers is the EU even mentioned. In the annual joint statements or declarations from the heads of states, the EU is only mentioned in the 2012 Delhi Declaration, where the BRICS leaders express their concerns about the instability of the euro-zone. It seems that the BRICS have chosen the G20 as the main multilateral body in order to discuss with the EU as a bloc, but also in the G20 the BRICS are not acting cohesive. Knowing the internal disagreements inside of the EU, especially China and Russia prefer bilateral relations to single EU member states, rather than to speak with the whole institution in Brussels. The recent G20 summit in China has shown very well, that Germany, the UK, and France play in the relations to huge partners more important roles as the EU institutions, which were present as well. Not only the emerging powers, but also the USA and other countries are still struggling in addressing and perceiving the EU as a whole — they prefer bilateral talks with the heads of state of the central EU countries. This shows that the missing strategy of the EU to address emerging powers as a group is based on the EU's missing unity in addressing those major partners, and on some of the partner's preferences to deal with the single EU member states individually.

### **EU and BRICS in the WTO**

As mentioned before, in the WTO the different characters of both blocs prevail. While the EU acts here as a single actor in all negotiations, the BRICS are single member states without any binding obligations towards their cooperation. There are many trade barriers between the BRICS themselves, which is due to the common market not possible inside the EU. European countries have played a crucial role in the development of the GATT/WTO, while BRICS countries perceived as new players in the WTO challenging the evolution of the international trading system (Koopmann, Wittig, 2014).

The BRICS are lacking a common strategy for global trade and a willingness to cooperate closely in the WTO, due to their diverting national interests. Even if the BRICS officials proclaim a strategy and willingness for BRICS trade cooperation, for an increase of inter-BRICS trade and the reduction of inter-BRICS trade barriers, there is little progress. Nearly 1200 harmful trade measures exist between the BRICS states

themselves (Evenett, 2015). Data shows that only around 20% of harmful trade measures against the BRICS were introduced by Western countries, while nearly 33% of harmful measures against the BRICS were introduced by another member of the BRICS group (Evenett, 2015).

The EU intends to further global trade liberalization, for example through the ‘Really Good Friends’ group in the WTO to discuss a Trade in Services Agreement — under the 23 cooperation states is non one BRICS member. However, European countries are not ready to liberalize the agriculture sector. In general the BRICS are in the WTO reluctant on the further liberalization, and especially India and Brazil have stood out in the early Doha Development Agenda as spokespersons against too fast liberalization and in favor of special exception regulations for developing and least developed countries. Until recently India has played this role also by delaying the ratification of the Bali Package, in order to get an exception regulation for its agriculture sector and food safety program. At the same time, and realizing that the BRICS are not the center of supra-regional trade agreements as the TPP and TTIP, the BRICS formulate in nearly each of their official summit and trade minister documents the central role of the WTO as the main multilateral body for international trade regulation (BRICS, 2015). While the EU prefers to organize their trade relations in bilateral or multilateral trade agreements that go far beyond current WTO rules, the BRICS wish to reform global and multilateral institutions to balance Western dominance. But in order to criticize on the global scope injustices and the western unwillingness to reform the existing institutions, the BRICS do not need to overcome their internal heterogeneity. The direct trade relations between the EU and the BRICS will however still be negotiated between the single markets.

For the BRICS it is in general complicated to act in international institutions as a group. Their two main drivers for cooperation are their internal relations and their critique at existing global injustices. However, while many underestimate the first internal dimension, Oliver Stuenkel (2014) points out that the internal connections to China, the rising geo-economic superpower, are a main reason for the other emerging countries to strengthen the internal BRICS relations.

Moreover, BRICS countries had some history of coalition-building among single members. During the Uruguay round, India and Brazil organized the coalition G10, later participated in the Like-Minded-Group and the G33 (Vickers, 2012), although their power was relatively weak. Already at the Doha round, the strong coalition G20 on agricultural issues has been formed by Brazil, India, China and South Africa, that demonstrated the rise of new significant players in the WTO. With Russia’s membership in WTO we could expect another coalition building among the BRICS states, but most

probably related to specific issues of trade negotiations. However, the Ministerial conference in Nairobi revealed different attitudes of BRICS countries on key issues of the agenda (Uljukaev, 2015).

## **Conclusion**

Neither the EU, nor the BRICS, have yet come up even with a simple form of inter-group dialogue or cooperation. This has three main reasons: firstly, the EU prefers to negotiate with each of the single BRICS countries alone, to adjust their foreign economic relations to the diversities between emerging powers; secondly, the BRICS do consider themselves mainly as an internal dialogue forum to speak with each other, rather than to come up as a coherent external counterpart; and thirdly the structural differences between those two groups are too big in order to cooperate with each other. Besides, and also because of, the immense amount of trade between the BRICS and the EU, it has been very complicated for both sides to find bilateral trade agreements. Other than smaller countries that are more dependent on the EU and less confident on the international level, emerging powers are a challenge for EU trade negotiations, also due to their increasing level of confidence. Realizing the current weakness of the EU, their growing weight on the global level, but also because of new trade and cooperation alternatives, the BRICS do not consider currently the EU as a whole as their most important partner. Emerging Powers prefer to negotiate bilateral with single EU member states, which causes a challenge for Brussels. On the multilateral level the BRICS prefer to act inside WTO either in broader grouping or interest coalitions with other non-BRICS states, or as individual member states. Only the G20 presents a forum where the BRICS try to appear as a solid group. In general their heterogeneity on the global level is less disruptive, since their current strategies are to criticize injustices in the current global order — but they did not come up yet with a progressive approach how to overcome those.

Noteworthy is that the BRICS normally invite to their summits the related regional integration organizations, as Mercosur, the Southern Africa Development Community or the Shanghai Cooperation Organization. This shows that the BRICS are able to communicate with regional organizations and therefore also could establish a dialogue with the EU. However, so far there seems to be little political interest from both sides in doing so.

## **References**

1. *BRICS*, 2015. Ufa Declaration. Available at: [http://www.brics.utoronto.ca/docs/150709-ufa-declaration\\_en.pdf](http://www.brics.utoronto.ca/docs/150709-ufa-declaration_en.pdf) (accessed: 15 September 2016).

2. *EP European Parliament*, 2012. Library Briefing 26/09/2012: EU Strategic Partnerships with third countries. Available at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2012/120354/LDM\\_BRI\(2012\)120354\\_REV1\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2012/120354/LDM_BRI(2012)120354_REV1_EN.pdf) (accessed: 15 September 2016).
3. Evenett S. 2015. *BRICS Trade Strategy: Time for a Rethink*. The 17<sup>th</sup> GTA Report, London.
4. Koopmann G., Wittig S. 2014. Whither WTO — the multilateral trading system after Bali. *Intereconomics*, vol. 49, no. 1.
5. Quiliconi C., Kingah S. 2016. Leadership of the BRICS and Implications for the European Union. *Global and Regional Leadership of BRICS Countries*. Eds. C. Quiliconi, S. Kingah. Springer.
6. Rewizorski M. (eds.). 2015. *The European Union and the BRICS: Complex Relations in the Era of Global Governance*. Springer.
7. Srinivasan T. N. 2014. BRICS and the EU: An Oxymoron? *CESifo Forum 4/2014*. Available at: [https://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/lang-en/DocBase\\_Content/ZS/ZS-CESifo\\_Forum/zs-for-2014/zs-for-2014-4/forum-4-14-panel3.pdf](https://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/lang-en/DocBase_Content/ZS/ZS-CESifo_Forum/zs-for-2014/zs-for-2014-4/forum-4-14-panel3.pdf) (accessed: 15 September 2016).
8. Stuenkel O. 2014. *BRICS and the Future of Global Order*, Lexington.
9. Uljukaev A. B. 2015. *My popytaemsja konsolidirovat' pozicii stran BRIKS v VTO*. Available at: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/2015161205> (accessed: 15 September 2016). (In Russian)
10. Vickers B. 2012. The Role of the Brics in the WTO: System-Supporters or Change Agents in Multilateral Trade? *The Oxford Handbook on The World Trade Organization*. Eds. M. Daunton, A. Narlikar, A. Stern, M. Robert. Oxford University Press.

*Lantukh Ali*  
*Institute of International Relations*  
*Pontifical Catholic University of Rio de Janeiro,*  
*Brazil*

## **Multipolarity Narratives in Practice — Russian Trade with Latin America**

### **Abstract:**

This paper takes a Hobbesian notion of identity and multipolarity narratives as theoretical starting points in a discussion of the Russian government's cooperation attempts with Latin American trading blocs. Using reporting from the media and the Russian Foreign Ministry, the paper summaries efforts to engage in this area, arguing that limited progress has been made to build connections with these trading blocs despite rhetorical and discursive emphasis, and that bilateral relations remain of prime importance in Moscow's policy on the region. Nevertheless, multipolarity narratives have a mobilising power at a time of shifts in the international, but the interpretation of discourse into practice will require strong political will as BRICS economies and (sub)regional blocs struggle with economic and political stresses.

### **Keywords:**

Russia, Latin America, multipolarity, identity, trade.

### **Introduction**

This paper aims to explore narratives of multipolarity and their impact on Russian foreign policy in relation to trade in Latin America. I will argue that limited progress has been made with trading blocs, as bilateral relations remain central to policy in the region. In this way, the notion of multipolarity seems to act more as a mobilising force in developing bilateral ties, rather than providing impetus to connect on a regional or sub-regional level.

The paper will use Russian governmental concept papers to explore narratives on multipolarity, and reporting from the media and the Russian Federation's Foreign Affairs Ministry website to ascertain key activities in relation to Latin American trading blocs. We turn first to theoretical starting points — a Hobbesian notion of identity, a narrative of multipolarity, and the discursive role of Latin America in that narrative.

### **Identity Narratives and Multipolarity**

We can trace problems of identity, narrative, and discourse in International Relations back to Hobbes' focus on naming in *Leviathan* (1651). For Hobbes, names fix



ideas and concepts, communicating the true essence of that named thing, drawing lines of inclusions and exclusions. This move is of key relevance to notions of identities, and applies to the case of “Russian” identities, which have often been presented as Europe and North America’s “Other” (Neumann, 1998). Responses to that othering can be understood through identity narratives that counter such notions. Analysing official documents reveal something of how the ministries and individuals involved in their production communicate perceptions of the international system, and the country and government’s role within the international. When these documents are outward facing, pertaining to policy on the international, analysing messaging found therein gives insight into messages projected to audiences both at home and abroad.

The 2013 Foreign Policy Concept Paper (FPCP) defines the Russian government’s posture on “international cooperation in the sphere of economy and environment,” including trade. It portrays the international system as undergoing fundamental change, transition, through “the creation of a polycentric system of international relations” and an emergent new “world order” (Foreign Ministry, 2013). That world order should be a “stable and sustainable system of international relations based on international law and principles of equality, mutual respect and non-interference in internal affairs of states” (ibid). The Concept Paper on Participation in the BRICS presents the BRICS as a long-term platform for multipolarity, erasing “the old dividing lines between East and West, and North and South” (President of the Russian Federation, 2013). Both documents link multipolarity to “the creation of an equitable and democratic global trade, economic, monetary and financial architecture” (Foreign Ministry, 2013).

Notions that (sub)regional integration blocs can strengthen the position of Latin America in the global economy, and the region’s advocacy of collective approaches, the primacy of the UN, and international law clearly dovetail with the Russian governments discourse on multipolarity. President Putin has noted that “cooperation with Latin American states is one of the key and very promising lines of Russia’s foreign policy,” adding that Russia is “open to substantive interaction with all integration formations in the Latin American region.” (RT, July 2014). Given changes in the international context, “from a Russian perspective, Latin America is geo-economically and geopolitically key in the multipolar world in formation” (Jeifets, 2015).

### **A Mixed Balance Sheet for Multipolarity**

The table below shows some key Russian government integration efforts in relation to Latin American trading blocs, with a focus on blocs that have particularly featured in reports on Russian integration attempts. Information has been gleaned from reports

in the media and from the Foreign Ministry's website. As such, the information here cannot be said to be a comprehensive record, but it does cover high profile public developments between Russian and Latin American partners. The aim here is not to assess the efficiency or fortunes of the multitude of Latin American trading blocs, which have experienced a variety of challenges in their regional integration efforts in recent years — this falls beyond the scope of this paper. Instead, I am seeking to understand how narratives of multipolarity may be playing out in practice.

Overall, the story is one of limited progress in terms of Russian cooperation and integration with Latin American trading blocs. According to the number of high level engagements and type of interaction, there is a clear emphasis on interactions with MERCOSUR and SICA. While cooperation with these two bodies has been most active, that cooperation does appear to be stalled.

SICA (the Central American Integration System)<sup>1</sup> and MERCOSUR (the Southern Common Market)<sup>2</sup> were both established in 1991. The latter is currently undergoing some distinct challenges which may undermine the viability of the project, and in this sense, long-term efforts to strengthen multipolarity through trade by establishing partnerships between Russia and the Eurasian Economic Union with MERCOSUR may be moot. Latest recorded efforts to enhance connections with SICA took place in March 2015, with the submission of an official request to work as an extra-regional observer. No reports indicate that this request has been reviewed and accepted at the time of writing. Connections with other trading blocs such as UNASUR, ALBA, and the Pacific Alliance seem even patchier. CELAC has been singled out as a potential key partner with Eurasian integration organisations (RT, July 2014), but thus far, there is little to show for this.

Nevertheless, the notion of multipolarity seems to act as a mobilising force in bilateral relations between the Russian government and Latin America states. It is not possible to go into the details of these here, but for example, as of September 2014, MERCOSUR states accounted for two thirds of trade between Russia and Latin America and Russia trades with 27 of the region's countries (Yakovleva, 2014; Morozov, 2015). In the last two years, Latin American states have become increasingly important as a (still modest) source of trade against the backdrop of the Ukraine crisis and sanctions. Relations “with Latin America are burgeoning,” according to Morozov (2015). Diplomatic relations have expanded in the region, according to Davydov, to cover all countries in the region, and trade relations, although still nascent, have diversified beyond Russia's traditional partners of Argentina, Brazil, and Cuba (2016).

<sup>1</sup> Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, Belize, and the Dominican Republic are members.

<sup>2</sup> Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay and Venezuela are members.

<b>Russian government activities relating to cooperation with Latin American trading blocs</b>		
<i>Trading Bloc</i>	<i>Russian government activities according to media and Foreign Ministry reporting</i>	
<b>ALBA</b>	Oct 2009	Invited member at the ALBA Summit.
	July 2012	Meeting between Foreign Ministry representatives and ambassadors and ALBA heads of diplomatic missions.
<b>CELAC</b>	Sept 2015	Meeting between Russian and CELAC foreign ministers. Agreement to launch the Russia-CELAC Permanent Mechanism for Political Dialogue and Cooperation.
<b>MERCOSUR</b>	Dec 2003	Russian Foreign Minister attended the MERCOSUR Summit. Adoption of a joint statement launching political dialogue (Yakovleva, 2014).
	May 2005	MERCOSUR delegation hosted in Moscow (ibid).
	Dec 2006	Signed Memorandum of Understanding on Creation of a Procedure for Political Dialogue and Cooperation Between Russian Federation and MERCOSUR, establishing a legal framework for future interactions between Russian MERCOSUR (ibid).
	June 2010	Agreement between the Russian Federation Assembly's Federation Council and the MERCOSUR Council to expand inter-parliamentary cooperation and develop ties (Foreign Ministry, 2011).
	June 2016	Ongoing reports that a memorandum on mutual understanding between MERCOSUR and the Eurasian Economic Union is being "actively" worked on (Foreign Ministry, 2016).
<b>UNASUR</b>	July 2014	Leaders of 12 UNASUR states attend BRICS summit in Brazil as official representatives of UNASUR (Pyatakov, 2014).
	Dec 2014	Russian ambassador to Ecuador says the Russian Foreign Minister and the UNASUR General Secretariat "will consider the signing of a memorandum of cooperation" (TASS, December 2014).
<b>Pacific Alliance</b>		As of December 2015, the Russian government had not yet "determined its position" on the Pacific Alliance (Morozov, 2015).
<b>SICA</b>	Sept 2004	Establishment of the Political Dialogue and Cooperation Mechanism (Foreign Ministry, 26 March 2015).
	Oct 2013	Foreign Minister Lavrov stated that Russia and SICA are "drafting a memorandum on basic principles of cooperation" (TASS, October 2013).
	Mar 2015	Submitted official request to work with SICA as an extra-regional observer (Foreign Ministry, 27 March 2015).  Endorsed a joint statement on the primary direction of future coordination.  Agreement to work on a memorandum to specify future coordination in multiple areas, including trade (Foreign Ministry, 27 March 2015).

## Conclusion

The complementary values propounded by the Russian government and Latin American trading blocs, integration organisations, and indeed individual nations, at a time of geopolitical international shifts set the scene for effective and mutually beneficial interactions among these parties (Davydov, 2016). The narrative of multipolarity acts to mobilise and enable these relations. It is clear that currently, economic and political bilateral interactions are privileged in practice, while limited progress has been made to build alliances and relations between the Russian government and the region's trading blocs. Interactions between Eurasian regional organisations and those in Latin America are incipient.

This uneven progress is likely a result of the interplay between evolving policy, the interactions between policy imperatives and practical implications, the shifting international and domestic political and economy contexts in Russia and Latin American states, and the impact of this on the trading blocs themselves. The multipolarity narrative's ability to mobilise governments, foreign ministries, and regional and sub-regional organisations to become a real counterpoint to the existing order will depend on its proponents capacity and will to navigate these considerable challenges.

## References

1. Davydov V. 2016. Contexto y Contenido de la Cooperación Ruso-Latinoamericana. *Iberoamérica*, no. 1, pp.5–35.
2. Foreign Ministry of the Russian Federation, 2011. *Rossiysko-Argentinskiye Otnosheniya*. Available at: <http://archive.mid.ru//bdomp/ns-rlat.nsf/601debeef6efe270432569dc002f680c/2a9070c1cc631e2fc3256e8b00425b66!OpenDocument> (accessed: 1 July 2016).
3. Foreign Ministry of the Russian Federation, 2013. *The Concept of the Foreign Policy of the Russian Federation. Unofficial translation*. Available at: [http://archive.mid.ru//brp\\_4.nsf/0/76389FEC168189ED44257B2E0039B16D](http://archive.mid.ru//brp_4.nsf/0/76389FEC168189ED44257B2E0039B16D) (accessed: 30 June 2016).
4. Foreign Ministry of the Russian Federation, 26 March 2015. *Joint Statement of the Foreign Minister of the Russian Federation and the Council of Foreign Ministers of the Central American Integration System*. Available at: [http://archive.mid.ru//brp\\_4.nsf/0/6C00C1E8A771F8C143257E1500501756](http://archive.mid.ru//brp_4.nsf/0/6C00C1E8A771F8C143257E1500501756) (accessed: 20 August 2016).
5. Foreign Ministry of the Russian Federation, 27 March 2015. *Foreign Minister Sergey Lavrov's remarks and answers to questions at a joint news conference with Foreign Minister of Guatemala Carlos Raul Morales following the Russia-*

- Central American Integration System (SICA) meeting in Guatemala*. Available at: [http://archive.mid.ru//brp\\_4.nsf/0/A93D25A6BF4076EF43257E16002345C3](http://archive.mid.ru//brp_4.nsf/0/A93D25A6BF4076EF43257E16002345C3) (accessed: 20 August 2016).
6. Foreign Ministry of the Russian Federation, 2016. *O pazvitii Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza*. Available at: [http://www.mid.ru/web/guest/razvitiie-evrazijskogo-ekonomiceskogo-souza?p\\_p\\_id=56\\_INSTANCE\\_aJMbXL7JNgYg&\\_56\\_INSTANCE\\_aJMbXL7JNgYg\\_languageId=ru\\_RU](http://www.mid.ru/web/guest/razvitiie-evrazijskogo-ekonomiceskogo-souza?p_p_id=56_INSTANCE_aJMbXL7JNgYg&_56_INSTANCE_aJMbXL7JNgYg_languageId=ru_RU) (accessed: 20 August 2016).
  7. Hobbes T. 1651. *Leviathan*. Public domain e-book.
  8. Jeifets V. 2015. Russia is coming back to Latin America: Perspectives and obstacles. *Anuario de Integration*, vol. 11, pp. 90–112.
  9. Morozov V. 2015. *Latin America — Building Influence and Trust in the World*. Available at: [http://www.russiancouncil.ru/en/inner/?id\\_4=6969top-content](http://www.russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=6969top-content) (accessed: 1 June 2016).
  10. Neumann I. 1998. *Uses of the Other: “The East” in European Identity Formation*. Minnesota, University of Minnesota Press.
  11. President of the Russian Federation, 2013. *The Concept of Participation of the Russian Federation in BRICS*. Available at: <http://static.kremlin.ru/media/events/eng/files/41d452b13d9c2624d228.pdf> (accessed: 30 July 2016).
  12. Pyatakov A. 2014. *UNASUR: a Pragmatic Dream of Creating a United South America*. Available at: [http://russiancouncil.ru/en/inner/?id\\_4=4230top-content](http://russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=4230top-content) (accessed: 1 July 2016).
  13. Rouvinski V. 2013. *Russia and Latin America: Old and New Paradigms. Paper presented at the meeting of Inter-American Dialogue*. Washington, D. C. in: Jeifets V. 2015. Russia is coming back to Latin America: Perspectives and obstacles. *Anuario de Integration*, vol. 11, pp. 90–112.
  14. RT, July 2014. *Cooperation with Latin America is key to Russia’s foreign policy*. Available at: <https://www.rt.com/politics/official-word/171900-putin-interview-latin-america/> (accessed: 20 August 2016).
  15. TASS, October 2013. Russia, SICA drafting cooperation memorandum. Available at: <http://tass.ru/en/world/702222> (accessed: 20 August 2016).
  16. TASS, December 2014. Russia, UNASUR to discuss cooperation memorandum — Russian ambassador to Ecuador. Available at: <http://tass.ru/en/russia/765127> (accessed: 20 August 2016).
  17. Yakovleva N. 2014. *Latin American Integration in the Mirror of MERCOSUR*. Available at: [http://www.russiancouncil.ru/en/inner/?id\\_4=4277&active\\_id\\_11=50top-content](http://www.russiancouncil.ru/en/inner/?id_4=4277&active_id_11=50top-content) (accessed: 1 July 2016).

*Mezalis Eriks*

*European Commission, Latvia*

*Solomonyan Astghik*

*European Bank for Reconstruction and Development*

*Government Procurement Agreement*

*Technical Cooperation Facility,*

*Armenia*

## **Coexistence of the WTO GPA and the EEUT Regimes: Can We Move Forward?**

### **Abstract:**

WTO Government Procurement Agreement (WTO GPA) is a plurilateral agreement under the auspices of the WTO. It gains better international recognition recently as more and more countries join it. Members of the WTO GPA are diverse, including countries from different continents and in different levels of economic development. WTO GPA is a truly international agreement dealing with opening up procurement markets and arising measures of transparency and openness.

Recently the Eurasian Economic Union Treaty (EEUT) came into force having already 5 members; one of which — Armenia — is also a member to WTO GPA. EEUT is a regional trade agreement, and its Annex No 25 is devoted to public (municipal) procurement.

The main aim of this paper is to examine mandatory legal requirements of mentioned international agreements and make conclusions onto what extent it is possible to harmonize a public procurement legislation of a particular country with all of them.

### **Keywords:**

Eurasian Economic Union Treaty, public procurement, regional and international trade agreements, WTO GPA.

### **Introduction**

Public Procurement as a means to achieve best value for money and targeted use of budgetary means is gaining more and more importance in international arena. Transparency, value for money as well as free and undistorted competition are seen as the core principles of any public procurement system. Globalization in its turn advocates for market openness and nondiscrimination towards foreign suppliers. Taking into account all of these factors, countries have signed free trade agreements chapters related to public procurement obligations. One such example is the Eurasian Economic Union Treaty (EEUT). Besides regional developments, at the auspices of the World Trade Organization

(WTO), agreement regulating public procurement relations between countries has come into force in 1994. WTO Government Procurement Agreement (GPA), which have been revised (revised version has entered into force in 2012) is a truly international agreement providing for mutual market openness and nondiscrimination as well as regulating the core principles that any country member to the WTO GPA should adhere to.

The aim of this paper is to provide explanation and opinion regarding the correspondence between public procurement related provisions of the EEUT and WTO GPA. This paper could be used as a tool for understanding to what extent it is possible to simultaneously accommodate provisions of the mentioned legal texts into public procurement legislation of a particular country. Nevertheless, in the context of compliance with the provisions of legal standards it should be noted that only Parties of the WTO GPA are in a position to provide an official and binding interpretation of a respective legal standard whereas the Court of the EEU has such powers in relation to the EEUT. Their opinion therefore should be sought whenever necessary.

The paper consists of Introduction, main body comparing and analyzing the EEUT and WTO GPA and the conclusion.

The authors have used comparative method of research when drafting the paper.

### **Comparison between the EEUT and the WTO GPA**

Current paper has been drafted by comparing provisions of the WTO GPA against the provisions of the EEUT. Such approach imply particular consequences: the paper does not describe provisions which are included in the WTO GPA, but have no corresponding provisions in the EEUT. These provisions are not contrary to the EEUT and mostly relate to:

1. Determining an estimated value of procurement (Art. II (6) — II (8) of the WTO GPA).
2. Option for introducing multi — use lists (Art. IX (7) of the WTO GPA).
3. Statistical obligations (Art. XVI (4) of the WTO GPA).

Based on the comparison between procurement related provisions of the EEUT and the WTO GPA we came to the following findings and suggestions<sup>1</sup>:

### **General principles**

The EEUT and the WTO GPA are based on the same principles: non — discrimination, transparency, equal treatment and free and undistorted competition.

---

<sup>1</sup> Findings relate to the main areas of concordance between the EEUT and the WTO GPA. For full understanding it is absolutely necessary to read the texts of the treaties.

None of the treaties contains provisions limiting degree of freedom of Member Countries to reflect public procurement principles in their respective legislation.

### **Scope — Financial thresholds**

The EEUT does not contain any provisions regarding financial values for its application. However, it contains a provision (point 12 of Sub — annex 3 of Annex 25 of the EEUT) which may be interpreted as entitling a Member Country to decide on financial value of procurement transactions below which it is allowed to award contracts using single source procurement<sup>2</sup>. We need to mention also that in cases provided for in sub Annex 3, Member Country may as well envisage in its legislation organisation of procurement without using the rules regulating the choice of supplier (point 9 of sub Annex 3 Annex 25 of the EEUT). Provisions of the WTO GPA are applicable above the thresholds set by the country when joining the WTO GPA.

It is required to make the national legislation compliant with the WTO GPA at least above the thresholds of application of the WTO GPA which were set when joining to it.

### **Procurement methods**

Article 4 of the Annex 25 of the EEUT lists the applicable procurement methods:

- 1) Open procedure (which may include also two-stage procedure and pre — qualification);
- 2) price quotation;
- 3) quotation of bids (optional);
- 4) open electronic auction;
- 5) commodity market negotiations (optional);
- 6) single source procurement.

Wording used in the Article 4 of the Annex 25 of the EEUT suggests that mentioned list of procurement methods is exhaustive, i.e., no other procurement methods are permitted. It can be noted that:

- a) The EEUT provides not only definition of each procurement method, but also regulates in detail most of them (Sub — annex 1 of the Annex 25 of the EEUT);
- b) the WTO GPA, unlike the EEUT, understands electronic auction not as a separate procurement method but rather as a continuation of other “conventional” procurement methods and implies, as most of the international standards in the area of public procurement, that auction will be the final stage of procurement

---

<sup>2</sup> The same provision can be also interpreted as a total value of contracts that can be awarded by single sourcing within a period set by the legislation.



procedure. In our opinion the EEUT prescribes additional stages after the auction for the determination of the winner.

- c) the WTO GPA specifies procurement methods (open tendering, selective tendering, restricted tendering) in a general way, allowing different approaches to come under these definitions. At the same time, general principles of transparency and non — discrimination must be followed and the limited tendering cannot be chosen in order to avoid competition (Art. XIII (1)).

It is recommended to amend the list of procurement methods provided for in the EEUT and include methods providing at least minimal competition as an alternative to single source procurement in cases when the open tendering is impossible, the value of the procurement is above the threshold for using the procedure of price for quotation and it is not necessary to use single sourcing. In order to comply with the provisions of both legal documents it is recommended to amend the provisions on e-auction of the EEUT and bring them into compliance with international standards.

### **Single source procurement**

The EEUT contains wide and very detailed list of grounds for single source procurement (Sub — Annex 3 of Annex 25 of the EEUT). However, there is also a possibility for the Member Country provided in Article 10 of Annex 25 of the EEUT not to implement all grounds in the national legislation. In accordance with Art.XIII and definition (h) in Art.I of the WTO GPA, procurement from single source is possible by using limited tendering method provided that this method is not used in order to discriminate, to avoid competition and to create privileges for local producers. Besides, this method does not imply procurement exceptionally from single source. It encompasses also procurement where the call for tender is extended to limited number of suppliers selected by the contracting authority. Grounds for single sourcing in the WTO GPA are grouped based on broad criteria, such as cancelled tender, existence of a single supplier, additional procurement on grounds of standardisation/interoperability, extreme urgency, procurement from the commodity market, search for unique/original solutions/design, procurement on a very favourable terms.

It is recommended to limit the list of grounds for single sourcing in the EEUT by using more general criteria as in the WTO GPA and other international standards (for example, extreme urgency, protection of state security, etc.). Excessive particularity might not prove its value in the long-term perspective (some cases from practice requiring single sourcing might not be included in the list). Moreover it is recommended to provide for clear principles for choosing this method as an exceptional measure.

## **Notices and deadlines**

The EEUT (Sub — Annex 1 of Annex 25 of the EEUT) requires publication of notice in the web portal before the open tender, request for pricing and request for quotations, as well as for electronic auction. Minimum tender submission deadlines are 15 calendar days for open tender procedure, four business days for request for pricing (request for quotations) and 15 calendar days for electronic auction. Procurement notices, other appropriate information about the procurement as well as legal acts of Member States in the area of procurement should be published also in Russian.

The WTO GPA requires that for each covered procurement contracting authority shall publish a notice containing particular information (Art. VII of the WTO GPA). Summary notice in one of the WTO official languages must be published at the same time. WTO GPA also stipulates that the deadline in the case of submission of tenders must be no less than 40 days, whereas in the case of selective tendering the deadline for the submission of requests for participation should be no less than 25 days. Both deadlines can be reduced if the conditions provided in the Article XI of the WTO GPA are met.

It is worth mentioning that the deadlines provided by the WTO GPA are longer than the ones provided by the EEUT. Also rules regarding the content of procurement notices can be implemented according to the WTO GPA. Provisions of both treaties regarding the use of languages can be respected in full extent.

## **Exclusion and selection criteria**

The EEUT provides quite general provisions regarding exclusion and selection criteria, stating that it is up to the Member Countries to introduce requirements towards suppliers in their legislation. It is prohibited to introduce non — measurable and non — administrable requirements. According to Article 13 of Annex 25 of EEUT it is mandatory for the Member Countries to introduce register of unreliable suppliers. WTO GPA provides legislative options for Parties regarding exclusion criteria (Article VIII (4)). It should be noted that one of potential ground for exclusion is “significant or persistent deficiencies in performance of any substantive requirement or obligation under a prior contract or contracts”. Regarding selection, some general rules as well as derogations are provided.

It is possible to take into account derogations related to the exclusion and selection criteria provided by the WTO GPA. At the same time, rules regarding the register of unreliable suppliers must be introduced strictly according to the provisions of the EEUT.

### **Tender award criteria**

The EEUT contains indirect remarks regarding the possibility to use not only price, but also quality as a tender award criterion (for instance, point 1 of Sub — Annex 1 of Annex 25 of the EEUT). The WTO GPA establishes two tender award criteria: the most economically advantageous tender and the lowest price (Article XV(5)).

The options provided by both treaties may be used to introduce the lowest price (cost) and the most economically advantageous tender criteria.

### **Review procedures**

According to the EEUT an introduction of the review function and rules regarding review process has been left in the competence of Member Countries (Article 37, point 2 of Annex 25 of the EEUT). The WTO GPA contains provisions regarding domestic review procedures (Article XVIII). Mentioned article in essence incorporates international procurement review standards, such as independence and impartiality of a review body, rapidity of the review proceedings, mandatory contents of the decisions, possibilities to appeal the review decision.

In accordance with sub Annex 1 of Annex 25 of the EEUT the contract cannot be signed until 10 days lapse from the date of adoption of the decision to award the contract (“standstill period”). Notice about the award of the contract is published not later than on the day following the day of adoption of respective decision, which in practice may reduce the term for the lodging of complaints from 10 to 9 days. The WTO GPA provides for minimal term for the preparation and lodging of the complaint of 10 days (Art. XVIII (3)).

It is recommended to introduce a review body and a review system according to the provisions of the WTO GPA. The minimal standstill period at least for the procurement in the scope of the WTO GPA shall correspond to the minimal terms for the drafting and lodging of the complaint provided for in the WTO GPA.

### **Procurement contracts and framework agreements**

The EEUT contains provisions regarding mandatory minimum content of procurement contract (Article 21 of Annex 25 of EEUT) and mandatory rules prohibiting contractual conditions limiting the competition, unilateral step back from the contractual obligations by the supplier, and particular amendments to procurement contracts (Article 22 of Annex 25 of EEUT). There is also a provision stating that according to the legislation of Member Countries it is possible to conclude a contract with several suppliers (Article 23 of Annex 25 of the EEUT), which might be interpreted as allowing framework

agreements (or allowing conclusion of contracts with lots or co-sourcing). The WTO GPA is relatively silent about procurement contracts and framework agreements. There is, however, a provision prohibiting modifications to already awarded contracts in a manner that circumvents the obligations of the GPA (Article XV, paragraph 7 of WTO GPA).

It is necessary to consider introducing the provisions regarding public contracts according to international best practice and local policy considerations. At the same time, derogations and mandatory conditions provided in the EEUT should be followed. Regarding the (closed) framework agreements, it remains a subject of debate whether they are permitted under the EEUT and the WTO GPA.

### **Electronic procurement**

The EEUT states that open procedure and open electronic auction must be organised only in electronic form and EEU Member Countries must also strive to organise other procurement procedures in electronic form (Article 4 of the Annex 25 of the EEUT) as well as to conclude procurement contracts in electronic form (Article 28 of the Annex 25 of the EEUT). Besides, the EEUT supports organisation of predominantly e-auction instead of price quotation (point 5 of sub Annex 1 of Annex 25 of the EEUT). The WTO GPA encourages the use of electronic procurement, providing obligations regarding tools and mechanisms for it as well as publication of notices. The WTO GPA also provides for ground rules for e-auctions as well as possibility to reduce time limits when using eProcurement.

It is recommended to introduce an eProcurement system using WTO GPA compliant electronic means (Article IV(3) of the WTO GPA), and to carry out at least open procedure (including procedure with prequalification and two stage procedure) and e-auction electronically. Special attention needs to be paid to the issue of supplier identification, as according to the provisions of the EEUT Member Countries must recognise digital signatures issued by other Member Countries.

It is also recommended to discuss the issue of using predominantly electronic auction instead of other alternatives in the light of its usage by other countries and conditions in accordance with international standards.

### **Conclusion**

The conclusion stemming from the legal analysis is that it is in principle possible to accommodate requirements of the EEUT and the WTO GPA into procurement legislation of a particular country. However, during the legislative process it is particularly important

not to interpret these legal standards in isolation, but rather to use a holistic approach. It is also recommended to pay attention to the fact that the level of detail of some legal institutes does not coincide. For instance, the WTO GPA provides more detailed information regarding procurement review process and the review body involved in the process, whereas the EEUT contains more precise rules regarding procurement methods and process, as well as tender commission. Thus one can use more concise option of one legal standard, while fully complying with the other.

## **References**

1. *The Eurasian Economic Union Treaty (EEUT)*. Available at: [http://www.un.org/en/ga/sixth/70/docs/treaty\\_on\\_eeu.pdf](http://www.un.org/en/ga/sixth/70/docs/treaty_on_eeu.pdf) (accessed: 2 March 2016).
2. *WTO Government Procurement Agreement (GPA) — revised version of 2012*. Available at: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/rev-gpr-94\\_01\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/rev-gpr-94_01_e.htm) (accessed: 2 March 2016).

## **Internationalization and Innovation: A Novel Link in Russian MNEs**

### **Abstract:**

There is growing research that explores the link between innovation and internationalization. Yet, literature on Emerging Market (EM) firms has a narrow view on innovations in EM MNEs. This paper adds to existing knowledge of how innovations and internationalization is connected in EM MNEs. This paper takes the view of innovation as a process and develops a theoretical framework that extends the recently emerged 3Is approach that allows for understanding of the relationships between different stages of innovation (I) process and internationalization (I) in EM MNEs and explains how institutional (I) factors shape these relationships. Using empirical illustration from Russian technology-intensive MNEs the study reveals insights that international expansion is being initiated with the objective to undertake commercialization of own innovations and explains institution- and strategic-based rationales behind this objective. Thus, this research contributes to existing theoretical knowledge by revealing novel innovation-related incentives for internationalization of EM firms and extends empirical knowledge of Russian technology-intensive MNEs.

### **Keywords:**

Russian MNEs' internationalization, Innovation, Commercialization.

### **Introduction**

The link between innovation and internationalization activities of MNEs has been recognized as an increasingly important topic in the international business literature. Some studies conducted in the context of developed markets find that innovation is required for internationalization (Saarenketo, Puumalainen, Kuivalainen, Kyläheiko, 2004), while others suggest that innovations can be developed during the internationalization phase due to the growing revenues as an outcome of increasing scale of operations (e. g. Kafouros, Buckley, Sharp, Wang, 2008). Innovative capabilities and products represent the core of competitive advantages of developed countries MNEs (Dunning, 1988). Yet, these assumptions are not applicable for emerging market (EM) MNEs that lack advanced technological and innovative capabilities (e. g. Awate, Larsen, Mudambi, 2012; Peng, 2012) and expand abroad to acquire these important resources (Child, Rodrigues, 2005; Luo, Tung, 2007).

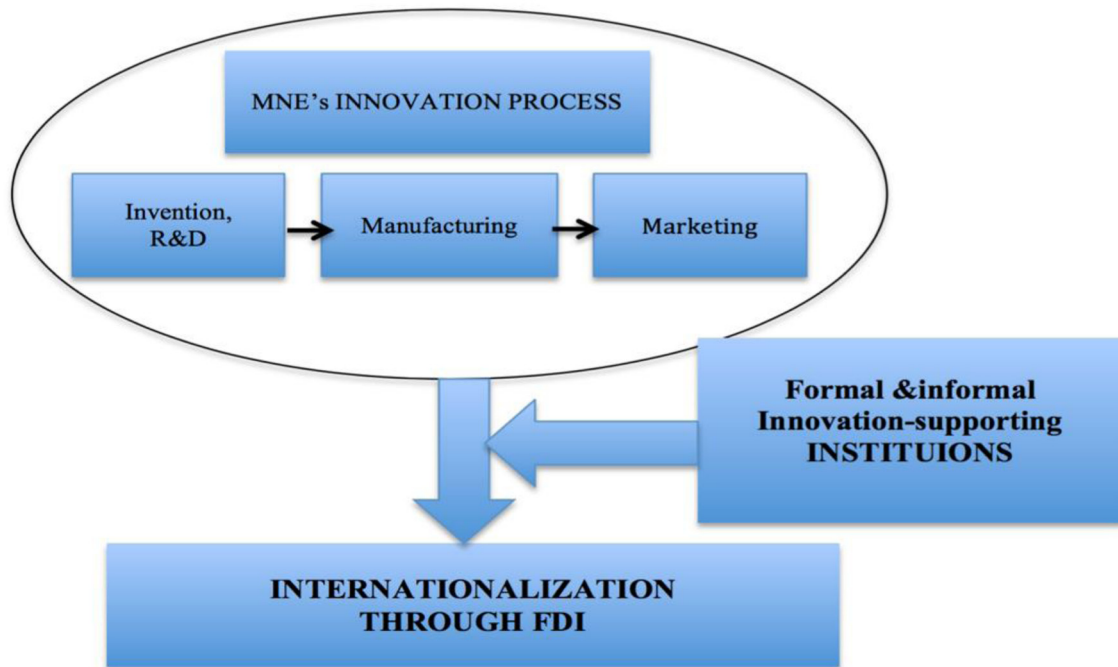
This study argues that we still know little about innovative activities of EM MNEs and how they are linked to internationalization. It is a very timely topic because EM MNEs have realized the importance of innovation and increasing their efforts in undertaking innovative activities in order to succeed (Kumar, Mudambi, Gray, 2013). Study aims to contribute to the existing knowledge in this area and to look deeper into the issues associated with innovations in EM MNEs. The objective of this study is to explore *how and why EM MNEs combine innovative and internationalization strategies and to shed light on innovation-based drivers for internationalization of EM MNEs*.

In its theoretical development, this paper adopts a process-based view of innovation creation and explores a novel link between internationalization and stages of innovation process by EM MNEs. Also, it integrates institutional perspective into the analysis as they were found to be a powerful force influencing local MNEs strategies in EM (Peng, Wang, & Jiang, 2008) and explain how they affect the innovation-internationalization link. Therefore, study aims to extend 3Is theoretical model (institution, innovation and internationalization) that has been recently suggested in international business literature (Kumar et al., 2013).

### **Theoretical development**

The discussion above indicates that relationship between innovation and internationalization is rather complex in developed market context. It is even more so in emerging markets due to the idiosyncratic institutional environment (Peng et al., 2008). Furthermore, the nature of innovations in EM MNEs are often of a different nature which also affect the types of links with internationalization strategy. Most importantly, it is a growing phenomenon that has important implication for the international competitiveness of EM MNEs and thus it deserves more attention from academic scholars.

This paper focuses on understanding of *how and why EM MNEs combine innovative and internationalization strategies and sheds light on innovation-based drivers for internationalization of EM MNEs*. Study argues that EM MNEs use internationalization to assist their innovation in a more intricate manner than mere acquisition of technological capabilities as suggested in a number of recent studies (Child, Rodrigues, 2005; Luo, Tung, 2007). Moreover, these studies view innovation as an output while overlooking the fact that innovation development is a complex process with different challenges at each of its phases. Therefore this study aims to take a process-based view on innovation and integrate institutional perspective to understand how international expansion and innovation process are linked in EM MNEs. Figure 1 presents the framework that illustrates this argument in graphical terms.



*Figure 1. Theoretical framework of the study*

## **Methodology**

The empirical context of this research is Russian technology-intensive MNEs which is both interesting and important setting. It is interesting because according to World Competitiveness Report (2011) Russian firms have strong innovative capabilities, but yet fail to improve their industrial competitiveness (Narula, Jormanainen, 2008).

The data was collected in three phases. First phase was to get an overall understating of phenomenon by examining main features of the Russian innovation sector and technology- intensive MNEs and identified several organizations that influence their development and innovation activities. In the second phase, a multiple case study was conducted. It is the most appropriate for collecting major empirical evidence for the purpose of this research and defined as “a research strategy that examines, through the use of a variety of data sources, a phenomenon in its naturalistic context, with the purpose of “confronting” theory with the empirical world” (Piekkari, Welch, &Paavilainen, 2009: 569). Case study can bring especially valuable insight for the areas that are on preliminary research phase (Eisenhardt, 1989). Therefore, in-depth case research represents particularly suitable approach for this purpose.

Case selection has been done on the basis of theoretical sampling (Patton, 2002) when the focus of the research was on Russian technology-based MNEs that have expanded to Finland. Two firms have been chosen for the detailed examination. The brief summary of case companies' description is presented in the Table 1.



*Table 1. Case Description*

Case companies/ Characteristics	Case 1	Case 2
Year of foundation	1994	1992
Industry	Pharmaceutical	IT
Head Office	Saint Petersburg	Saint Petersburg
Type of Finnish subsidiary	Production	R&D, marketing, production
Year of expansion	2010	2009

Overall, several important features have been revealed in case companies. Both MNEs are at the advanced phase of development and have strong R&D capabilities and technological know-how. The detail cross-case analysis is presented in the Table 2.

*Table 2. Cross case analysis*

Criteria	Description
Existing competitive advantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Technological know-how</li> <li>• Unique innovative products</li> <li>• Capability for implementation of complex R&amp;D activities</li> <li>• Pro-active management team oriented for development and growth</li> </ul>
Companies' objective	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Develop company and enhance its competitiveness through implementation of high quality manufacturing standards on the basis of existing technologies</li> </ul>
Incentives for business internationalization	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inadequate governmental manufacturing quality control</li> <li>• Lack of professional experts and inspectors in the area</li> <li>• Lack of knowledge of high quality manufacturing by the workforce</li> <li>• Lack of commercialization capabilities for standardized projects</li> <li>• Limited market readiness for standardized B2B solutions</li> </ul>
Opportunities on the Finnish market	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Highly competent inspectors and experts in the manufacturing of pharmaceutical products</li> <li>• Excellent learning possibility to enhance manufacturing capabilities</li> <li>• Excellent platform for innovation and implementation of company's objective: capable workforce for development and commercialization of new solutions</li> <li>• Market readiness and interest in new standardized products</li> </ul>
Objective realization	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internationalization on Finnish market for production operations</li> <li>• Learning of new manufacturing practices by traineeship of key employees from existing team</li> <li>• Internationalization on Finnish market for production operations and further product realization</li> <li>• Development and implementation of new products by new hired team</li> </ul>

## **Empirical findings**

### *Innovation process and internationalization in Russian companies*

This section aims to provide an empirical illustration for the question of how innovation process and internationalization are connected in the Russian MNEs. The

first part of the empirical findings refers to the innovation process in Russian MNEs and how internationalization affects its implementation. There are several important results that shed light on this matter. First, the empirical study finds that Russian companies have solid R&D capabilities to produce innovative products. However, while they succeed well at the phase of invention and product development, there face great challenges at the phase of commercialization. The results show that Russian MNEs have knowledge, personnel and financial resources for implementation of extensive in-house R&D activities. Yet, there is a lack of expertise to organize the commercialization phase. It complies with the earlier findings that Russian MNEs have an excellent technical skills and know-how, but do not have sufficient experience in producing competitive products (Filippov, Settles, 2013).

Second, the other obstacle of the commercialization phase is associated with the factors outside the firm boundaries that cannot be overcome or solved by the management in a short time. Thus, they seek alternative strategies and environments which are favorable for commercialization. One of the solutions that managers increasingly are starting to favor is to expand overseas and to benefit from locally available resources in undertaking their products' commercialization. In other words, internationalization is viewed by Russian MNEs as a tool for commercialization of own innovative products which guides a selection of the target countries for expansion. The most suitable target countries for the expansion are those with an advanced innovation sector. Hence, developed countries represent the primary destination for the commercialization-driven expansion. The result of this research indicate that both case companies examined in this study have chosen Finland as a preferred target market and there are few main factors why Finland can be viewed as a beneficial destination for Russian MNEs' expansion. According to WEF (2011), Finland is determined as innovation-driven economy which is at the most advanced stage of development. Finland has rather stable and business-friendly environment with a strong system of SME support. Companies registered in Finland (also foreign owned companies) are able to benefit from governmental investment incentives and access to the latest research from the extensive cooperation between Finnish universities and private sector. Furthermore, Finland provides highly skilled workforce for companies operating in various industries. Finally, the choice of Finland also can be explained by such factors as close economic and cultural connections, geographical proximity. In addition to those, Finland is viewed as a close and reliable connection to European markets. Finnish partners help to develop new customer oriented solutions and start new direction in case companies' business evolvement. Assistance

of Finnish staff allows company's managers to learn important business approaches for technology commercialization that they could have overlooked before.

*Impact of institutional factors on innovation process:  
push for internationalization*

The discussion above stresses that it is external factors that create challenges for innovation process of Russian in their home market. The empirical research show that the above challenges are rooted in the deficiencies in operations of Russian SI. The institutional change during the transition period had detrimental effect for all sectors of SI and, as a consequence, the networks of innovation creation were destroyed. This influenced the problem that local MNEs have lost the sources for the implementation of the entire chain of innovation starting from basic research to manufacturing the final product. Specifically, several issues have been revealed in this research.

First, respondents have extensively referred to an absence of efficient connections between education sector and industry sector. Universities by themselves do not take initiative for cooperation with business and play a much more passive role than in most other countries. Despite the attempts of Russian government to solve this problem there is a lack of skills, trust and routines for successful science-industry cooperation. This is in compliance with Dezhina and Zashev (2007: 16) who state that "the Russian government fails to demonstrate systemic and coherent approach to supporting the cooperation between business and academia and furthermore the commercialization of innovation".

Second, Russian managers described that the education sector provides a weak support for industry needs. Technology-intensive companies have to initiate cooperation with high-level universities themselves by e.g. establishing degree programs satisfying their needs. Both case companies were continuously searching for perspective young students and they were prepared to provide an extensive training for these students. However, the outcome of these efforts was not always according to their needs.

Third problem outlined by respondents is the missing link between government and education. The government provides support for high education, but only about 42% of new students have budget places and this percent is continuously decreasing leading to students having to pay for their education. Although there is direct financial support for educational institutes, the amount of support is insufficient to replace outdated equipment and buy consumables for researches (for example chemicals for pharmaceutical academies). Salaries for educational staff are relatively small which results in brain drain amongst teachers.

Lastly, the relationships between government and industry are not supportive for the implementation of innovation. Government provides financial support only through grants, investment funds, tax preferences etc. One of case companies have joined Skolkovo innovation center, where high-technology business area companies are able to get various types of government support. The other case company was involved in the process of building new unit in pharmaceutical cluster in special economic zone Novovorlovskaya, where the company would be able to get different benefits from government including tax reductions. Nevertheless, there are many challenges for actually getting those benefits connected with bureaucracy, corruption and managerial time for paper work. In addition, Russian industry suffers from extremely high interest rates for bank loans. Also, it is very hard or even impossible to get financial support directly from government because it has many requirements, which not every company is able to fulfill.

### **Discussion and development of empirically grounded framework**

The empirical discussion in the previous sections reveal a novel link between innovation and internationalization processes in Russian MNEs. In particular, this research finds that there is a specific stage of the innovation phase which faces strong obstacles. Russian MNEs seek international expansion to overcome these challenges of home country environment. The exploratory nature of the study enabled to examine in great depth and detail the reasons behind this phenomenon and to reveal that they are deeply rooted in the institutional inefficiencies. These results allow for the development of the empirically grounded framework that reflects in greater detail than the theoretical one, the causal relationships between innovation process, internationalization strategies of Russian MNEs and domestic institutions. Figure 2 shows the model.

### **Conclusions**

This study makes several theoretical contributions. First, it is reveal a novel innovation-based driver for internationalization in EM MNEs. While previous studies examined internationalization for either exploration or acquisition innovations, this study has adopted a process-based approach to innovation and reveal a link between one of the stages of the process and internationalization. Second, it developed further a 3Is approach by showing how institution shape innovation-related internationalization strategies. The study suggests this motivation for internationalization arises from such factors as weak domestic innovation infrastructure and failure of institutions to provide conditions for MNEs' innovative products commercialization.

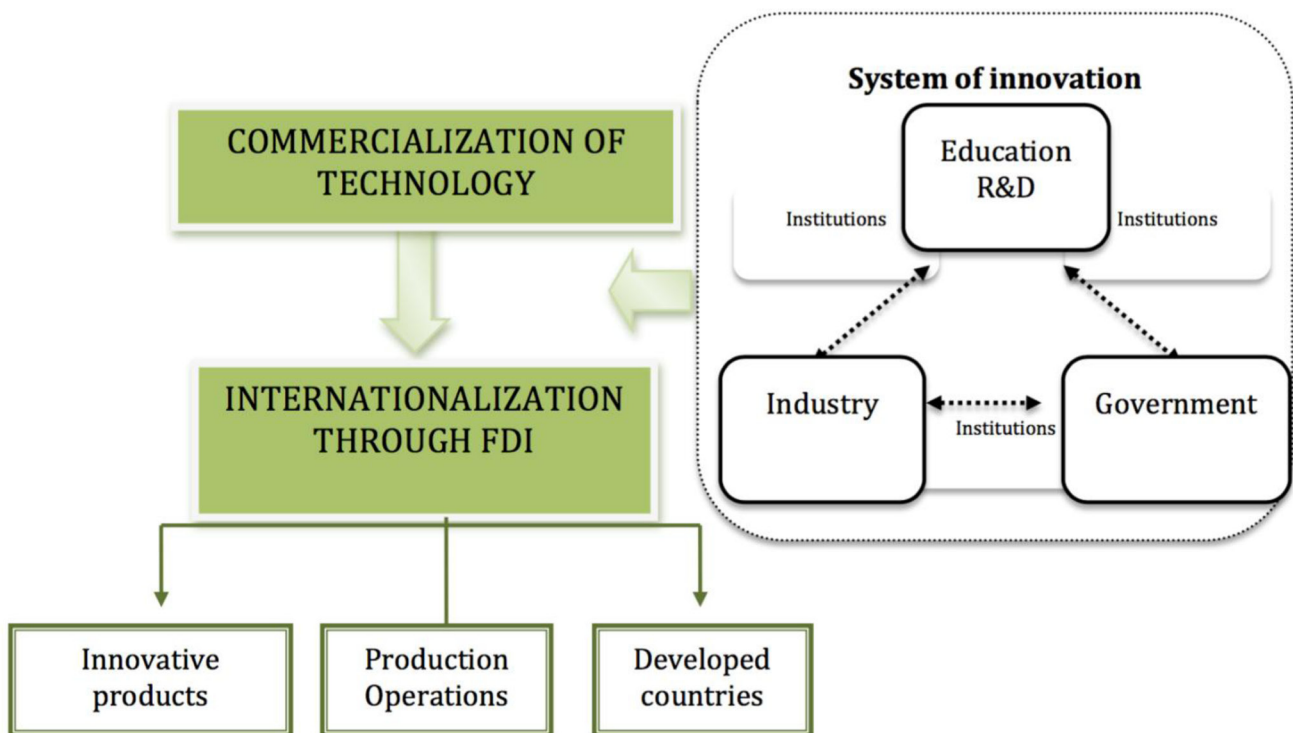


Figure 2. Empirically based framework

## References

1. Awate S., Larsen M., Mudambi R. 2012. EMNE catch-up strategies in the wind turbine industry: is there a trade-off between output and innovation capabilities? *Global Strategy Journal*, no. 2(3), pp. 205–233.
2. Child J., Rodrigues S.B. 2005. The internationalization of Chinese firms: A case for theoretical extension? *Management and Organization Review*, no. 1(3), pp. 381–410.
3. Dezhina I., Zashev P. 2007. *Linkages in innovation system in Russia — Current status and opportunities for Russian-Finnish collaboration*, Electronic Publications of Pan-European Institute, Working Paper.
4. Dunning J.H. 1988. Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach in J.H Dunning. *Explaining international production*. London, Unwin Hyman, pp. 13–40.
5. Eisenhardt K.M. 1989. Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, no. 14 (4), pp. 532–550.
6. Filippov S., Settles A. 2013. Innovation by Russian EMNEs. *The competitive advantage of Emerging Market multinationals*. Eds. P.J. Williamson, R. Ramamurti, A. Fleury, M. T. Fleury. Cambridge University Press, pp. 29–45.

7. Kafouros M., Buckley P.J., Sharp J.A., Wang C. 2008. The role of internationalization in explaining innovation performance. *Technovation*, vol. 28, pp. 63–74.
8. Kumar V., Mudambi R., Grey S. 2013. Internationalization, innovation and institutions: The 3 I's underpinning the competitiveness of emerging market firms. *Journal of International Management*, no. 19(3), pp. 203–206.
9. Luo Y., Tung R.L. 2007. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, vol. 38, pp. 481–498.
10. Narula R., Jormanainen I. 2008. When a good science base is not enough to create competitive industries: lock-in and inertia in Russian systems of innovation. *MERIT-UNU Working Papers*, vol. 59, Maastricht.
11. Peng M. 2012. The global strategy of emerging multinationals from China. *Global Strategy Journal*, no. 2(2), pp. 97–107.
12. Patton M. Q. 2002. *Qualitative Research & Evaluation Methods*. (3rd ed.) Thousand Oaks, Sage Publications.
13. Peng M. W., Wang D.Y.L., Jiang Y. 2008. An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, no. 39(5), pp. 920–936.
14. Piekkari R., Welch C., Paavilainen E. 2009. The case study as disciplinary convention: Evidence from international business journals. *Organizational Research Methods*, no. 12(3), pp. 567–589.
15. Saarenketo S., Puumalainen K., Kuivalainen O., Kyläheiko K. 2004. Dynamic knowledge-related learning processes in internationalizing high-tech SMEs. *International Journal of Production Economics*, no. 89(3), pp. 363–378.
16. WEF (2011). *World Economic Forum*, 2011. The Global Competitiveness Report 2010–2011 (Geneva).

*Panibratov Andrei,  
Nefedov Konstantin  
St. Petersburg State University, Russia*

## **Understanding Emerging Multinationals Through Global Value Chain Analysis**

### **Abstract:**

In this paper we explore the dimensions of GVC approach to global economy by providing a detailed overview of the extant research in the field. The literature stream of Global Chain studies is particularly notable due to its multidisciplinary setting and its methodological unity. There was found a lack in studies applying GVC methodology to research institutional context and theoretical propositions were developed based on the existing literature.

### **Keywords:**

Global Value Chains (GVCs), Global Commodity Chains (GCCs), Emerging multinationals (EMNEs), Institutional dimension of GVC analysis.

### **Introduction**

Quite a lot of academic works are devoted to analysing a variety of issues outlined by GVC analysis. There are generally specified two main directions of GVC analysis (1) top down approach focusing on lead firms' governance modes and their roles in the global industry in terms of power distribution and execution and (2) bottom up approach mainly concerned with input-output structures of the industry activities and upgrading trajectories of supplier and intermediary firms (Gereffi, 2005).

Nowadays research interest is focused on the follow-up effect global sourcing and backshoring, There can be observed constantly growing amount of conferences and special issues devoted to this phenomenon and that triggers both the revisiting of past research mainly focused on developed countries' MNEs and opens up new research opportunities for EMNEs. The aim of this work is to come up with the propositions impacting existent theoretical settings by observing the main research directions within GVC studies, analyzing past and most actual academic works; and drawing upon recent theoretical findings and trends to account for existing research gaps.

### **Global value chain concept in brief**

The origin of global value chain concept can be traced down to commodity chain concept introduced by Immanuel Wallerstein within world-systems theory focused on

world capitalist economy and organization of geopolitical order to capture processes existing between discrete political units of analysis (so called nation states) comprising a world-system economy (Wallerstein, 1974). The work by Garry Gereffi (1994) shifted the focal unit of world-system to a variety of sub-entities within the world system (not only limited to nation states) and introduced Global Commodity Chain (GCC) concept stressing the importance of strategies and actions of transnational firms rather than regulating power of nation states.

This view is obviously linked with the initial setting of value chain concept being first introduced by Michael Porter in 1985 and defined as “A systematic way of examining all the activities a firm performs and how they interact... value chain disaggregates a firm into its strategically relevant activities in order to understand the behavior of costs and the existing and potential sources of differentiation” (Porter, 1985, p.33). Initially based on resourced based view of the firm and originating from Strategic Management field, value chain concept can be applied to different levels of analysis but is usually focused on the firm level.

It is important to distinguish two particularly different literature streams that are focused on GVC approach to analysing phenomena in global economy. So called development studies sponsored by international governmental organizations (UNCTAD, OECD, WTO; etc.) and academic journals in management and economics (Global Strategy Journal, Journal of Management Studies; Multinational Business Review, etc.) taken together comprise the full picture of the GVC research development achieved so far.

Being highly interrelated and at the same time having quite different agendas they provide a lot of cross-references that are quite important to outline. Academic journals in economics and management apply GVC methodology as an instrument for getting new theoretical insights, improve existing theories and combine theoretical frameworks (Sturgeon, 2008; Brandt, Thun, 2011; Alcacer, Delgado, 2016; etc.). As a rule this type of works is highly focused on a particular aspect or dimension of global value chain at issue aiming to come up with empirical evidence in contrast to departing from purely descriptive approach to the phenomenon.

### **Dimensions of GVC analysis**

There can be outlined five dimensions of GVC analysis that define what exactly will be analysed in a given GVC work (Geferri, 2005). Each of the dimensions implies its own background theories and range of theoretical constructs and frameworks currently used by GVC scholars. Some of the dimensions can be combined depending on the adopted research angle, however, it is unlikely that any single value chain study will



be able to fully utilize this diverse set of theoretical settings and methodologies set out below.

### **Input-output structure**

Input-output structure typically includes all supply chain segments (inputs, components, final products, distribution/sales) and value-adding activities (research, design, marketing and support services) and represented as a set of “connected value chain boxes that show the flows of tangible and intangible goods and services, which are critical to mapping value addition at different stages in the chain, and to layering in information of particular interest to the researcher (jobs, wages, gender...)” (Gereffi, Fernandez-Stark, 2011).

Mapping input-output structure is based on general knowledge about the analyzed entity (industry, company, country, etc.) that is gained from secondary sources, interviews or surveys and includes both goods and services. The chain illustrates all the segments and their characteristics as well as connections between them and this procedure is particularly useful for identification of the most powerful firms that occupy highest value added activities.

### **Geographical distribution**

The industry-specific mix of activities in the input-output structure is often spread across different parts of the world. This trend is forced by developments in transportation and communication opportunities. Firms and countries participate in global industries by through competitive advantages they have. Usually developing countries offer low labour costs and raw materials, while wealthier nations with more advanced education systems, research, development, design and marketing as well as better developed institutions and inter-country level of competition (Gereffi, Fernandez-Stark, 2011). However, recently this common sense rationale has been challenged by modern realities of back shoring production into home countries (Alcacer, Delgado, 2016) and outsourcing of knowledge intensive activities to emerging countries (Berry, 2014) that opened up new agendas for academic community.

### **Governance in GVCs**

Governance in GVCs refers to the “authority and power relationships that determine how financial, material, and human resources are allocated and flow within a chain” (Gereffi, 1994). Namely, power and the ability of a firm (or organization or institution) to exert control along the value chain by setting and/or enforcing parameters under which

others in the chain operate (Frederick, 2014). In the first GVC governance approach developed by (Gereffi, 1994), governance was described in terms of “driving,” in which chains could be described as producer- or buyer-driven.

- Producer-driven chains: large, transnational, integrated industrial enterprises play the key part in governing the chain.
- Buyer-driven chains: large retailers, brand-name merchandizers and trading firms play the central role in organizing decentralized production networks through outsourcing. (Gereffi, 1994)

Subsequent research has led to the formulation of more elaborated forms of GVC governance. Gereffi (2005) provides the five-fold GVC governance typology that describes governance in terms of linkages.

- *Market*: involves transactions that are relatively simple, information on product specifications is easily transmitted, and producers can make products with minimal input from buyers. In market-based governance, price is typically the driving factor.
- *Modular*: occurs when a product requires the firms in the chain to undertake complex transactions that are relatively easy to codify.
- *Relational*: interactions between buyers and suppliers are characterized by the transfer of information and knowledge based on mutual reliance regulated through reputation, social and spatial proximity, family and ethnic ties, and the like. Tacit knowledge builds over time in relational chains, which makes it difficult to easily switch suppliers.
- *Captive*: in these chains, small suppliers are dependent on a few buyers that often wield a great deal of power and control. Such networks are frequently characterized by a high degree of monitoring and control by the lead firm.
- *Hierarchy*: describes chains characterized by vertical integration and managerial control within a set of lead firms that develops and manufactures products in-house. This usually occurs when product specifications cannot be codified, products are complex, or highly competent suppliers cannot be found.

These five linkage patterns can be associated with the combinations of the three distinct variables: (1) the complexity of transactions, (2) the ability to codify transactions, and (3) capabilities in the supply base (4) degree of explicit coordination and power asymmetry. If one of these three variables changes, then firm governance patterns tend to change in predictable ways. (Gereffi, 2005). This theoretical framework does not, however, provide a way to measure or quantify this, so interpretation of the theory is subjective from paper to paper. GVC governance dimension helps to uncover general dependencies and important insights into diverse range of mechanisms.

## **Institutional context of GVCs**

Institutional context in GVC implies the nature of dependencies between local, national and international conditions and policies and the globalization of each stage of the value chain. Being embedded within economic, social and environmental institutional dynamics GVCs are particularly influenced by them, moreover this highly affects the position of a particular country-dependent firm in global production system. As Guillen and Garcia-Canal (2009) state “Firms need a balance between global reach and technology upgrading to enjoy the benefits of both learning and economies of scale”. If we narrow down our analysis to multinationals from emerging markets (EMNEs) then it appears that all the generally recognized IB models and theories were initially elaborated for and based on multinationals from developed countries and require adaptation with regard to special features of EMNEs as opposed to MNEs from developed countries. MNEs from emerging economies require special attention not only due to their growing power and volumes of OFDI but also because of unique conditions they face attempting to compete with the MNEs from developed countries. GVC approach is particularly useful in this context as it gives the necessary combination of detailed view and global reach.

## **Upgrading in global value chains**

Upgrading is a multi-dimensional process that seeks to increase the economic competitiveness (profits, employment, skills) and/or social conditions (working conditions, low incomes, education system) of a firm, industry, or workers. There are outlined two kinds of upgrading. Economic upgrading — often referred to as “industrial upgrading” or simply “upgrading” (Milberg, Winkler, 2011) is typically defined as the ability of producers “to make better products, to make products more efficiently, or to move into more skilled activities” (Pietrobelli and Rabellotti, 2006). Social upgrading refers to the process of improvement in the rights and entitlements of workers as social actors and enhances the quality of their employment (Barrientos et al., 2011). Upgrading in its general setting involves a learning process through which firms acquire knowledge and skills—often through their relationships with other enterprises in the value chain or through supporting markets—that can be translated into innovations or improvements that increase the value of their goods or services (Humphrey, 2004).

Summing up GVC analysis is most often based on mapping of value chain activities in order to uncover contextual and relational issues in the focus of the research (Timmer, et al., 2014), otherwise GVC terminology would less likely to work to its full extent or might not work at all as it is demonstrated by some macro-level studies (Shin et al., 2009; Jiang, Milberg, 2012) where GVC terminology is only used on a surface of the

actual approach. One more finding is that there is observed a relative lack of research regarding institutional specifics of global value chains. We therefore come up with the following propositions.

*Proposition 1: Economic upgrading of EMNEs is proposed to be carried out along their own trajectory in terms of product-process-function-chain sequence as opposed to developed countries' MNEs*

*Proposition 2: Institutional distance (regulative, normative, cognitive) is proposed to impact the governance modes along GVCs of EMNEs to a greater extent as compared with developed countries' MNEs*

*Proposition 3: Social upgrading is more likely to take effect for EMNEs rather than developed countries' MNEs*

*Proposition 4: Institutional context EMNEs are embedded into is proposed to affect the regional collaboration patterns within GVCs of EMNEs*

## **Conclusion**

Overall, it is important to acknowledge the interlinked nature of GVC dimensions and their importance to academics and practitioners to conduct detailed research on the structure and dynamics of global industries trying to understand where, how, and by whom economic, social and environmental value is created and distributed. In practice, research questions center on development and competitiveness issues and analysis seeks to identify potential leverage points and bottlenecks in the chain. Economic developers often use the results of a value chain analysis to devise industrial policies and strategic plans for firms or countries. Studying the nature and evolution of productive systems by focusing on their value chains or value networks is a promising path that can deepen the understanding of how firms and industries coevolve.

## **References**

1. Alcacer J., Delgado M. 2016. Spatial organization of firms and location choices through the value chain. *Management Science*.
2. Barrientos S., Gereffi G., Rossi A. 2011. Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, no. 150(3–4), pp. 319–340.
3. Berry H. 2014. Global integration and innovation: Multicountry knowledge generation within MNCs. *Strategic Management Journal*, no. 35(6), pp. 869–890.
4. Brandt L., Thun E. 2011. Going Mobile in China: Shifting Value Chains and Upgrading in the Mobile Telecom Sector. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, no. 4(1–3), pp. 148–180.

5. Frederick S. 2014. Combining the Global Value Chain and global IO approaches. *In International conference on the Measurement of International Trade and Economic Globalization*. Vancouver.
6. Gereffi G. 1994. The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. *Commodity chains and global capitalism*. Eds. G. Gereffi, M. Korzeniewicz. Westport, CT, Praeger.
7. Gereffi G., Fernandez-Stark K. 2011. *Global value chain analysis: a primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA. Vancouver.
8. Gereffi G. 2005. The global economy: organization, governance, and development. *The handbook of economic sociology*, vol. 2, pp. 160–182.
9. Guillén M. F., García-Canal E. 2009. The American model of the multinational firm and the “new” multinationals from emerging economies. *The Academy of Management Perspectives*, no. 23(2), pp. 23–35.
10. Humphrey John. 2004. *Upgrading in global value chains*. Available at SSRN 908214 (2004).
11. Jiang X., Milberg W. 2012. *Vertical specialization and industrial upgrading: a preliminary note*. Available at SSRN 2141267.
12. Milberg W., Winkler D. 2011. Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement. *International Labour Review*, no. 150(3–4), pp. 341–365.
13. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press, New York, 1985.
14. Shin N., Kraemer K. L., Dedrick J. 2009. R&D, value chain location and firm performance in the global electronics industry. *Industry and Innovation*, no. 16(3), pp. 315–330.
15. Sturgeon T. 2008. From commodity chains to value chains: Interdisciplinary theory building in an age of globalization. *Frontiers of commodity chain research*. Ed. by J. Bair. Palo Alto, CA, Stanford University Press, pp. 110–135
16. Timmer M. P., Erumban A. A., Los B., Stehrer R., de Vries G. J. 2014. Slicing up global value chains. *The Journal of Economic Perspectives*, no. 28(2), pp. 99–118.
17. Wallerstein I. 1974. The rise and future demise of the world capitalist system: concepts for comparative analysis. *Comparative Studies in Society and History*, no. 16(4), pp. 387–415.

*Perényi Áron*

*Swinburne University of Technology, Australia*

*Jarosiński Mirosław*

*Warsaw School of Economics, Poland*

*Park Sang-Chul*

*Korea Polytechnic University, Republic of Korea*

## **The Role Of Perspective in the Development of International Business Relationships: Lessons from the Central European Business Forum**

### **Abstract:**

This paper provides an overview of the role of various contributors (intermediaries) to the firm internationalisation process, focussing on role of the stakeholders relevant in the early stage of the internationalisation process: relationship building and market screening. Institutions and organisations (such as trade and investment promotion agencies, international chambers of commerce, and economic diplomatic representations) are identified as the most important contributors at the stage of the formation and development of international business relationships. A joint private-public initiative — the Central European Business Forum — bringing the stakeholders together to enhance economic relationships between Australia and the V4 countries provided a rich source of information on how the various stakeholders presented their interests, objectives and expectations. Comparative analysis of statements and experiences from two public events (organised in Melbourne and Warsaw) sheds light on the multiple perspectives of stakeholders, and provide evidence for the presence of positive spillovers utilising a game theoretical perspective. Based on the analysis, the necessity of the mobilisation of shared public and private resources, and the adaptation of a shared rhetoric is demonstrated for the purpose of achieving continued outcomes.

### **Keywords:**

business facilitation, foreign market entry, game theory, Central European Business Forum.

### **Introduction**

International business relationship building is a complex, multi-level phenomenon. It lies at the intersection of firm internationalisation (Andersen, 1993; Johanson, Vahlne, 1977; 1990; 2009) and export and investment promotion policy (Gillespie, Riddle, 2004). SMEs are the biggest contributors to job creation in developed economies (De

Kok, De Wit, 2014). Hilmersson (2014) identifies exporting as a key dimension of SME performance. Avenues for SME export performance improvement require a systematic approach to shaping the institutional environment, as firm investment behaviour has been demonstrated to be significantly influenced by the context of the firms (Majocchi et al., 2013, Fayos Gardó et al., 2015). However, trade promotion is only able to improve SME export performance under certain conditions (Wilkinson, Brouthers, 2006). It is with this understanding, that the research problem in relation to supporting the SME internationalisation process by facilitation of relationship building is addressed. Although it is evidenced, that export promotion supports SME export (Wilkins, Brouthers, 2006), and that export promotion organisations can be effective at various stages of the SME export process (Gillespie, Riddle, 2004), it remains unclear how precursors of SME export ability can be influenced at the pre-conception stage (Leonidou, 1995), in the very early steps of the internationalisation process. This article will evaluate the views articulated by various stakeholders participating in the Central European Business Forum, to explore the different perspectives taken on the facilitation of international business relationship building, for SMEs. This problem is identified by Andersson (2002), who focusses on a single dimension of the issue: channel intermediaries. This paper goes beyond the single dimension of channel intermediaries, and seeks to provide a deeper understanding of how the problem of engagement facilitation is viewed from multiple perspectives of various private and public stakeholders.

As Kogut and Singh (1988) pointed out, national culture has substantial influence of entry mode. In order to focus the research and limit the variance by cultural aspects of entry model, the Central European region was selected for examination. Exports and FDI has played a substantial role in the transformation of the Central and Eastern European economies, in particular as privatization facilitated the influx of FDI into these economies from the more developed, market economies (Gros, Steinherr, 2004; Berend, 2009; Yukhanaev et al., 2015). It has been highlighted in the recent years, that Central Europe is one of the strategic growth areas of the European economy (Labaye et al., 2013). After the recession starting in 2008, sluggish growth has enduringly characterised Central Europe, but the prognoses of development in manufacturing sectors (Joint Standing Committee on Foreign Affairs Defence and Trade, 2003) have manifested in the development of substantial export capacities (Jedlička et al., 2014). Perényi and Esposto (2015) and Yukhanaev et al. (2015) call for more research into the economies of Central and Eastern Europe, to gain a better understanding of the various types of barriers for internationalisation (of trade and investment).

The paper continues with a brief review into the theoretical framework, introducing the core concepts of the process of firm internationalisation. This is followed by considering the analytical framework of game theoretical considerations to provide a basis for identifying and evaluating the different perspectives manifested in the data. Finally, the analysis is conducted and the conclusions are presented.

### **Theoretical framework**

The theoretical framework of this paper is anchored in the firm internationalisation process, export promotion facilitation and game theory.

### **Firm internationalisation**

The process view of firm internationalisation has undergone much conceptualisation and scrutiny (Andersen, 1993; Johanson, Vahlne, 1977; 1990; 2009). This process view places emphasis on a sequential nature of stages, that usually follow one another, and at every stage, choices are made in relation to the entry mode. Entry mode choice has increasingly become a central focus of strategy analysis for organisations seeking to ‘go global’, and enter international markets (Sanchez-Peinado, Pla-Barber, 2006). But, this process is thought to be fraught with environmental uncertainty, not characteristic of operations in one’s own domestic market (Brouthers at al., 2000; Ghoshal, 1987; Miller, 1993). These uncertainties create risk to the achievement of corporate objectives, and should therefore be evaluated and integrated into an organisation’s strategic responses so as to allow the potential optimization of returns from any investment (Brouthers at al., 2000; Hoskisson at al., 1991; Miller, 1993). The importance of integrating uncertainties into entry mode choice and strategy analysis is emphasized emphasised by Erramilli and D’Souza (1995). Risk mitigation can be done by acquisition of information, forming relationships and gaining knowledge (Wilkinson, Brouthers, 2006). Part of this process includes the stage at which the entrepreneurs make use of various formal and informal channels to form relationships with other people and businesses in foreign destinations, for the purpose of exploring profitable opportunities. And finding an appropriate business partner can be a true challenge (Barrett, 1992).

However, businesses can find that a variety of channels and sources available to them do not share their interests, motivations or objectives (Dunning, 1988; Dunning, Lundan, 2008). Trade promotion organisations of the home country may have their interests aligned with the business, but have less access and information on the target markets, and depending on how well they are resourced, they may or may not be in a position to provide enough information for the business to reduce risks to an acceptable level. On the other hand, host country trade and investment promotion agencies are most



likely not interested in import promotion, but rather incoming investment promotion, creating a gap in objectives resulting in either the denial or the misuse of host country government resources for the endeavour. The game theory framework — introduced in the following sections — is used to provide a framework for evaluating the phenomenon.

### **Game theory in international business**

Chatterjee and Samuelson (2014) provide a broad review of the business applications of game theory. This highly mathematicised domain provides a formal representation of decisions in finance, accounting, marketing, strategy, operations management, bargaining, legal settlements or contracting. Ott (2013) specifically pinpoints the application of game theory to model situations relevant to international business, as displayed in Table 1.

Static complete information games are representative of finite stakeholders with a finite set of probable options/actions for each. However, typical situations in international business decision making go beyond a static complete information game. For example, decision making in international joint ventures may be subject to interaction and iterative learning between the participants (modelled as a static, incomplete information game). HQ-subsidiary relationships for example are often modelled as dynamic imperfect information games.

*Table 1. Taxonomy of games*

	<b>Complete information</b>	<b>Incomplete information</b>
Static games	Prisoner's dilemma / Nash equilibrium	Baysean Nash equilibrium
Dynamic games	Subgame, perfect equilibrium	Perfect Baysean equilibrium

Source: Ott, 2013.

Following the reasoning of Ott (2013), the stakeholders in the Central European Business Forum are subjected to game-theoretic reasoning, with the understanding that it is not possible to capture (or know) the true motives and opinions of all stakeholders (incomplete information) and that expressed opinions and experiences of stakeholders change their views, opinions and behaviours over time.

This type of application of game theory for evaluating international relations is known to be useful (Tema, 2014), although the application of game theory has also been subjected to ample criticism (Martin, 1978). The strongest critique is that game theory itself does not question the situation and the values attributed to various types of actions. With the understanding, that it requires a sophisticated process to acquire appropriate

information to feed data into the game theoretical models, this paper attempts to employ a simpler depiction of the dynamic, imperfect information situation in game theoretical terms.

## Analysis and results

Details of the data analysed in this paper are provided in Appendix 1 and Appendix 2. The Central European Business Forum (CEBF) events in Melbourne, Australia and Warsaw, Poland, have been captured on video recording and transcribed for the purpose of analysis. The transcripts have been summarised in the appended formal event summary documents, which in turn provide basis of this analysis. The statements made by the various stakeholders are listed during the analysis, viewed as describing an incomplete information dynamic game.

### Evaluation of the events

Table 2 provides an overview of the stakeholders and their affiliations at the Melbourne CEBF event. It can be identified, that home country public representatives were primarily interested in export promotion, and advocacy of home country (CEE) investment. Home country private representatives at the event mostly expressed neutral views, with a tendency for the panellists to advocate ease and success of business opportunities in CEE countries based on their experiences. Foreign (Australian) private sector representatives were primarily interested in export opportunities and markets, while foreign (Australian) public sector representatives were expressing interest in supporting the private sector to do so.

It is notable, that while home country public sector representatives formally expressed the intent to cooperate, their statements demonstrated a very competitive approach towards the other target destinations. The other stakeholders within a group expressed coherent and collaborative intentions.

*Table 2. CEBF Melbourne*

		Country perspective	
		Foreign (Australia)	Home (CEE)
Type of actor	Private	<ul style="list-style-type: none"> <li>Victorian SMEs interested in exporting to CEE</li> <li>Australian NGOs (Aviation Aerospace, VICC)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Members of CEE community in Australia</li> <li>Business panellists</li> </ul>
	Public	<ul style="list-style-type: none"> <li>AusTrade and Australian DFAT representation</li> <li>Australian Government panellists</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CEE government representatives</li> <li>CEE government panellists</li> </ul>

Table 3 provides an overview about the participants present at the Warsaw CEBF. It is remarkable, that foreign private sector representatives were not interested in joining the event — although the representatives of foreign companies operating in Poland may be classified either way. Based on the statements contributions of the participants, it was clear that the CEE policy panellists — home country, public sector representatives — predominantly took the perspective of a heterogeneous CEE region, and advocated for individual country specific differences, as well as the need for closer coordination. The foreign public sector representatives highlighted both the similarities and the differences, and pointed out the practical importance of dealing with countries individually. In comparison to the Melbourne event, there was no notion of competition addressed or articulated, but cooperation was also not advocated as an easy, practical solution by the public sector panellists.

*Table 3. CEBF Warsaw*

		Country perspective	
		Foreign (Australia, Korea, Malta)	Home (Hungary, Poland)
Type of actor	Private	(not represented)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Business panellists (SpenglerFox, Boyden, Royal Bank of Scotland, Société Générale)</li> </ul>
	Public	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Policy panellists (AusTrade, Korean and Maltese embassy)</li> <li>• Audience (CEE academics)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Policy panel (Hungarian embassy, Polish DFAT)</li> </ul>

In terms of the private sector panel, foreign representation abstained. Members of the business press — FT, WSJ and Bloomberg — did not respond to the invitations to the event. The panellists representing large foreign companies argued for the presence of similarities and differences in the countries between the CEE region, and highlighted several dimensions of competitive advantage they see companies like theirs would come to the region for. The business panellists also displayed a good awareness of the economic and social trends in the CEE region, and positioned themselves as ‘at home’ — even though working for foreign firms.

### **Incomplete information dynamic game analysis**

Table 4 provides a comparison between the views expressed at the two different events. The messages from the foreign public sectors and the home country private sectors overlapped, communicating collaboration, and preferences in the same direction of export and investment. The views of the foreign private sector were not possible to compare due to their absence in Warsaw. The home country public sector views

however seem to have demonstrated quite pronounced differences — both among the members of the Melbourne government panel and between the Warsaw and Melbourne panels. The statements and views expressed by the home country private participants from Melbourne were the most similar to the home country public panel in Warsaw. It is also notable, that the audience has participated with questions and comments actively in both events, and expressed coherent views to the official panellists.

*Table 4. Melbourne-Warsaw coherence*

		Country perspective	
		Foreign	Home
Type of actor	Private	• NO — not present to compare	• Coherent — similar views
	Public	• Coherent — similar views	• Not coherent — different views

From the game theory view, although the stakeholders were informed of the discussion topics and were provided questions and background materials for both events, information can be considered imperfect as stakeholders could not know how the others would respond. Also, as the respondents rolled out their responses consecutively, the stakeholders could adjust their responses in light of the others'. This was definitely the case at the Melbourne event, where the government panellists followed one another, and the business panellists listened to their talks before it was their turn. However, it was not the case at the Warsaw event, where the policy and business panels took place on different days. However, within each panel, the stakeholders still heard each others' responses.

The difference in the level of information of the home country private sector panels did not result in a substantially different response across the two panels. Even though the foreign public sector representatives did receive the same 'treatment', these stakeholders also displayed similarly coherent views across the two events.

### **Conclusions and recommendations**

The two different types of results need to be evaluated separately. Firstly, the coherent outcomes across the two events show that the change of perspective or the different information dynamism had no effect on the views. Secondly, the not coherent outcome was a result of no different treatment, leaving the only cause identifiable to be the dynamism. So the question is, what was the reason invoking the dynamic reaction in an imperfect information situation. The notion of competitive behaviour has not emerged in any other group or perspective, only in the Melbourne event, among the home (CEE) country public participants.

One potential difference — that may have caused this different reaction — is the perspective. From the perspective of ‘home ground’, home country government representation was not behaving in a competitive manner. From the perspective of the foreign country, home (CEE) country public sector participants started behaving in a competitive manner, to the foreign business audience. This eventually underlines the role perspective has played in defining the actions of the stakeholders, answering the research question proposed. Perspective does have a role in determining behaviours of various stakeholders.

In order to ascertain causality, a more systematic evaluation of the event related material is necessary. This study relied on the event summary documentation, which may have omitted components not fully captured in the transcription process. To eliminate any further potential bias in the analysis, an appropriately constructed thematic analysis will need to be performed on the full, available transcript material.

The two events were slightly differently configured, making comparison problematic. The Warsaw event did not have foreign private sector participants, which needs to be remedied in order to evaluate coherency of that quadrant in the model. Also, the questions posed to the panels slightly differed between Melbourne and Warsaw. The comparative bias caused by this can however also be eliminated by a properly conducted thematic analysis.

## References

1. Andersen O. 1993. On the internationalization process of firms: a critical analysis. *Journal of International Business Studies*, vol. 24, no. 2, pp. 209–231.
2. Andersson P. 2002. Connected internationalization processes: the case of internationalizing channel intermediaries. *International Business Review*, vol. 11, pp. 365–383.
3. Barrett G.R. 1992. Finding the right international partner for small businesses. *Journal of Accountancy*, vol. 173, no. 1, p. 58.
4. Berend T.I. 2009. *From the Soviet Bloc to the European Union: The Economic and Social Transformation of Central and Eastern Europe since 1973*. Cambridge University Press, New York.
5. Brouthers L.E., Brouthers K.D., Werner S. 2000. Perceived Environmental Uncertainty, Entry Mode Choice and Satisfaction with EC-MNC Performance. *British Journal of Management*, vol. 11, no. 3, pp. 183–197.
6. Chatterjee K., Samuelson W. 2014. *Game Theory and Business Applications* (2<sup>nd</sup> ed.), Springer, New York.

7. De Kok J., De Wit G. 2014. Do small businesses create more jobs? New evidence for Europe. *Small Business Economics*, vol. 42, no. 2, pp. 283–295.
8. Dunning J.H. 1988. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, vol. 19, no. 1, pp. 1–31.
9. Dunning J.H., Lundan S.M. 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar Publishing, Cornwall.
10. Erramilli M. K., D'Souza D. E. 1995. Uncertainty and foreign direct investment: the role of moderators. *International Marketing Review*, vol. 12, no. 3.
11. Fayos Gardó T., Calderón García H., Mollá Descals A. 2015. Internationalization of SME retailer: barriers and the role of public support organizations. *International Journal of Retail and Distribution Management*, vol. 43, no. 2, pp. 183–200.
12. Ghoshal S. 1987. Global strategy: An organizing framework. *Strategic Management Journal*, vol. 8, no. 5, pp. 425–440.
13. Gillespie K., Riddle L. 2004. Export promotion organization emergence and development: a call to research. *International Marketing Review*, vol. 21, no. 4/5, pp. 462–473.
14. Gros D., Steinherr A. 2004. *Economic transition in Central and Eastern Europe: planting the seeds*. Cambridge University Press, New York.
15. Hoskisson R. E., Hitt M. A., Hill C. W. 1991. Managerial risk taking in diversified firms: An evolutionary perspective. *Organization Science*, vol. 2, no. 3, pp. 296–314.
16. Jedlička J., Kotian J., Münz R. 2014. *Visegrad Four — 10 years of EU membership. Erste Group Research*. Available at: <https://www.erstegroup.com/en/Press/Press-Releases/Archive/2014/4/23/Visegrad-countries~Research-Zentral-Osteuropa> (accessed: 3 January 2015).
17. Johanson J., Vahlne J.E. 1977. The internationalization process of the firm — a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, vol. 8, no. 1, pp. 23–32.
18. Johanson J., Vahlne J.E. 1990. The mechanism of internationalisation. *International Marketing Review*, vol. 7, no. 4, pp. 11–24.
19. Johanson J., Vahlne J.E. 2009. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 9, pp. 1411–1431.
20. *Joint Standing Committee on Foreign Affairs Defence and Trade* 2003. Expanding Australia's trade and investment relationship with countries of Central

- Europe, The Parliament of the Commonwealth of Australia. Canberra: Commonwealth of Australia. Available at: [http://www.aph.gov.au/Parliamentary\\_Business/Committees/Joint/Completed\\_Inquiries/jfadt/CentralEurope/report](http://www.aph.gov.au/Parliamentary_Business/Committees/Joint/Completed_Inquiries/jfadt/CentralEurope/report) (accessed: 2 January 2015).
21. Kogut B., Singh H. 1988. The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies*, vol. 19, no. 3, pp. 411–432.
  22. Labaye E., Sjøttil P.E., Bogdan W., Novak J., Mischke J., Fruk M., Ionutiu O. 2013. *A new dawn: Reigniting growth in Central and Eastern Europe*, McKinsey Global Institute. Available at: [http://www.mckinsey.com/insights/economic\\_studies/a\\_new\\_dawn\\_reigniting\\_growth\\_in\\_central\\_and\\_eastern\\_europe](http://www.mckinsey.com/insights/economic_studies/a_new_dawn_reigniting_growth_in_central_and_eastern_europe) (accessed: 10 August 2015).
  23. Leonidou L.C. 1995. Export stimulation research: review, evaluation and integration. *International Business Review*, vol. 4, no. 2, pp. 133–156.
  24. Majocchi A., Odorici V., Presutti M. 2013. Corporate ownership and internationalization: The effects of family, bank and institutional investor ownership in The UK and in continental Europe. *Corporate Ownership and Control*, vol. 10, no. 2, pp. 721–732.
  25. Martin B. 1978. The Selective Usefulness of Game Theory. *Social Studies of Science*, vol. 8, pp. 85–110.
  26. Miller K.D. 1993. Industry and Country Effects On Managers' Perceptions of Environmental Uncertainties. *Journal of International Business Studies*, vol. 24, no. 4, pp. 693–714.
  27. Ott U.F. 2013. International Business research and Game Theory: Looking beyond the Prisoner's Dilemma. *International Business Review*, vol. 22, pp. 480–491.
  28. Perényi Á., Esposto A. 2015. How can effective governance build business opportunities between Australia and the Visegrád Countries? *Corporate Ownership and Control*, vol. 12, no. 2, pp. 207–221.
  29. Tema M. 2014. Basic assumptions in game theory and international relations. *International Relations Quarterly*, vol. 5, no. 1, pp. 1–4.
  30. Wilkinson T., Brouters L.E. 2006. Trade promotion and SME export performance. *International Business Review*, vol. 15, pp. 233–252.
  31. Yukhanaev A., Perényi Á., Fallon G., Roberts J. 2015. Russian Institutional Development: Challenges to Inbound Investments and Implications for Government Policymakers. *International Journal of Sustainable Strategic Management*, vol. 5, no. 1, pp. 3–30.

*Petreski Marjan**University American College Skopje**Jovanovic Branimir**University of Turin**Velickovski Igor**National Bank of the Republic of Macedonia*

## **Tariff-Induced (De) Industrialization: an Empirical Analysis<sup>1</sup>**

### **Abstract:**

In this paper we investigate if tariffs affect manufacturing value added in 25 countries from Central and Southeast Europe, the Commonwealth of Independent States and Middle East and North Africa over the period 1990–2010. We use an instrumental variable approach, with the World Trade Organization bound tariff and the lagged tariff as instruments. Results suggest that, in general, lower tariffs seem to lead to higher value added, through the higher imports of inputs in the production process which were either inexistent or more expensive on the domestic market previously. The effect is not driven by the World Trade Organization membership, but by individual countries' decision to lower their tariffs. However, there are notable differences in the effects between different groups of countries and industries: tariffs are not found to affect industrialization in Southeast Europe and Middle East and North Africa, which implies that their decision to liberalize trade was like *lypre*-mature. This is supported by the finding that lower tariffs have positive effects on industry value added only in industries with higher value added (i.e. more mature industries).

### **Keywords:**

industrialization, trade liberalization, tariffs.

**JEL classification:** F13, F42

### **Introduction**

Do tariffs affect industrialization patterns? In this paper, we investigate this relationship using data for the industry value added and tariffs for the transition economies of Central Eastern Europe and Baltics (CEEB) and Southeast Europe (SEE), the Commonwealth of Independent States (CIS), and the economies of the Middle East

<sup>1</sup> This research has been supported by a grant awarded by the Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw) and the Global Development Network (GDN). The authors would like to thank Amat Adarov, Mahdi Ghodsi, Vladimir Gligorov, Mario Holzner and Michael Landesmann, for helpful comments on earlier version of the paper. All remaining errors are of the authors solely.



and North Africa (MENA) region. Over the preceding two decades, these countries faced different patterns and speeds of (de)industrialization. Mishandled privatization, insufficient structural reforms and incapability to attract FDIs made the economies of SEE and CIS to deindustrialize faster than CEEB, whose industrialization patterns, instead, were mainly shaped by the relatively fast transition process and better geographical positioning. On the other hand, MENA countries failed to elevate their low industrial level. However, many of them committed to trade liberalization, mainly determined by their will to join to the World Trade Organization (WTO). If tariffs somehow affect industrialization patterns, their timely reduction may have brought benefits for industries, while pre-mature liberalization may have worked detrimentally.

The paper faces two challenges: the first is the comprehension of the channels through which tariffs potentially affected industrialization; the second is the accounting of endogeneity of tariffs. Namely, trade policy is usually a part of the industrial policy and the sectorial tariffs are designed to promote sectorial policy goals, the most prominent being shielding infant industries. We test three potential channels through which tariffs may affect industrialization patterns: import, export and productivity. The paper makes references to the role of WTO.

We cover 25 countries from the regions of CEEB, SEE, CIS and MENA over the period 1991–2010. The selection is fully driven by the availability of data at the industry level. The panel data allow for reducing the bias from omitted variables or model specification that plagues cross-country studies and rule out factors that would keep manufacturing underdeveloped as those factors should not affect the differences between manufacturing industries. We take advantage of two instruments. The first is the bound tariff rate set by WTO: it is likely to be exogenous with respect to the industry value added, because it is determined by the WTO. More precisely, it is unlikely that it is correlated with the shocks onto the value added, because it has been set in advance. It is also likely to be correlated with the tariff rate that countries charge, because it represents a ceiling for the actual rates. Second, we use lagged tariffs as instruments as they are likely correlated with the tariffs of the next period and are uncorrelated with the current shocks on the value added.

Results robustly support trade liberalization, but only for mature industries. We find that lower tariffs have likely resulted in higher value added, overall, and that this has been through the higher imports and unlikely through productivity; export materialized as the significant channel in a comparative geographical context, albeit only in the CEEB. We find no evidence that this has been due to the WTO membership, but due to countries' autonomous decision to lower the tariffs. We further document that lower

tariffs resulted in higher value added in the CEEB and CIS countries but played no role for industrialization in MENA and SEE, which could be explained by the possibly premature trade liberalization in these countries.

### **Theoretical background and relevant literature**

The starting point in the analysis is the Trade Liberalization Hypothesis (TLH). The TLH posits that trade liberalization leads to static and dynamic efficiency gains through stimulating investment, export expansion, GDP growth as well as export and output diversification in favour of manufactured goods (Balassa, 1978; Bhagwati, 1978; Krueger, 1978; World Bank, 1987). TLH's philosophy — the theory of static comparative cost advantage — has been the ingredient of conditionalities imposed on (developing) countries for their accession in multilateral, regional and bilateral trade agreements, the most prominent example being the acceptance into the WTO. TLH recommends reduction of the level and dispersion of import tariff rates, removal of import quotas, licences and other quantitative restrictions, removal of export taxes and subsidies and devaluation of national currency so as to compensate for the removal of protection or remedy overvaluation (Shafaeddin, 2010). The universality principle behind TLH implies that it is applicable to all countries, irrespective of their level of development and industrial capacity, and to each country over time.

But has the application of TLH led to improved welfare: export expansion and industry diversification? Empirical results remain mixed. Neo-liberal strand of literature (e. g. Sachs, Warner, 1995) finds some evidence in favour of the TLH. Other strand of literature (e. g. Rodriguez, Rodrik, 2001; Wacziarg, Welch, 2008; ECLAC, 2002) finds little or no evidence that greater trade openness impacts growth. Specifically, the (de) industrialization effects of greater trade liberalization have been particularly examined and results, while being dependent on the level of industrial development, are also largely inconclusive. For instance, some researchers found that manufacturing productivity increased after an episode of liberalization (Handoussa et al. (1986) for Egypt, Tybout and Westbrook (1995) for Mexico, and Tybout et al. (1991) for Chile). On the other hand, Stiglitz (2005) argues that with the tariff and other quantitative restrictions reduction, workers not necessarily move to high-productivity jobs, as such are not created when the economy is in low stages of development, but rather become unemployed. Indeed, Shafaeddin (2006) documents that trade liberalization effects depend on the stage of industrialization. For instance, for nearly half their sample, they find that liberalization was followed by rapid expansion of export of manufactured goods and fast expansion of industrial supply capacity and upgrading; and this group of countries undertook gradual

and selective trade liberalization only after industries matured. On the other hand, they document that countries with insufficiently developed industrial base, like in Africa and in most of Latin America, premature trade liberalization brought de-industrialization, in the lines of Stiglitz (2005). Similarly, the results of the trade liberalization on manufacturing are not clear-cut in other part of the literature (e.g. Harrison, 1994).

Baldwin (2011) argues that earlier research failed to estimate neatly the trade liberalization effects because trade liberalization theory overlooked the radical change in globalization that occurred from the mid-1980s. Pre 1980s international competition occurred mainly at the level of sectors, whereas later it occurs at a finer degree of resolution — the level of production stages. As a result of information communication technology revolution it became increasingly economical to geographically separate manufacturing stages; that is to unbundle the factories which made it easy for rich-nation firms to combine the high technology they developed at home with low-wage workers abroad<sup>2</sup>. Within the supply chain, the developing nation only has to provide reliable workers and a hospitable business environment. Thus, apart from rushing to unilaterally lower their tariffs (especially on intermediate goods), the developing countries unilaterally reduce behind the border barriers to doing business. Although industrialization became easier due to the technological advances, the geographical proximity matters greatly in supply chains since key personnel must still visit the offshored factory (Gamberoni et al., 2010). Thus, most production networks concentrate in low wage countries that are near the high-technology nations (Baldwin, Lopez-Gonzales, 2014).

There are three main channels through which tariffs can affect industry value added. As tariff is imposed on import, the first channel is through imports. Tariff effects on production are studied in many standard international economics textbook (e.g. Krugman, Obstfeld, 2014). Namely, a tariff increases the cost of import, making it less attractive, which could translate in larger costs for producers' inputs in case they cannot find a substitute on the domestic market, hence affecting producers' value added negatively; or could translate in a competitive gain for producers of substitutes to the imported good, in which case their value added may increase (at least in the short run).

The second channel is through exports. The effects of tariffs on exports are indirect (unless taxes are levied on exports). Lerner (1936) showed that there is a symmetry between the effect of an import tariff and an export tax on domestic relative prices. In other words, a tariff may reduce the incentive to export by increasing the relative domestic price of import to export, which is equivalent to reducing the relative price of export to import. Tokarick (2006) adds two additional explanations of how tariff could

<sup>2</sup> Deardorff and Park (2010) provide detailed explanation about modelling trade between developed and developing countries based on exchange of capital-intensive and labour-intensive intermediates.

affect export: i) with the tariff, consumers may shift demand toward the domestic good (if considered a substitute to the imported good), which is now cheaper in relative terms. Hence, the tariff actually reduces the price of export relative to non-traded goods, which is equivalent to a real exchange rate appreciation, which harms export; and ii) the tariff may make capital more expensive, especially in developing economies which import capital. Under the assumption of capital mobility across sectors, higher rental rate on capital would spread across sectors, hence raising the cost of production in the export sector and reducing output.

The third channel is through the Revealed Comparative Advantage (RCA; Balassa, 1965). The RCA index measures industry's actual comparative advantage in production and trade. The RCA approach argues that if a country's share in world export of a particular good is greater than its overall share in total world export, then the country has a revealed comparative advantage in exporting that good. Balassa argued that export/import ratios would be more influenced by protectionist measures (as tariffs; Hamilton, Svensson, 1982), while the relative export shares, as RCA is, would be more reliable indicators of comparative advantage. The lower the trade costs, such as tariffs, the better the RCA measure and more equivalent is with production-based indicators of comparative advantage (Moenius, 2006). The latter reflects the productivity level of industries, which were frequently very low when waves of tariff reductions phased in transition economies. Essentially, they were unprepared to compete on foreign markets, and hence their value added has been negatively affected. Nevertheless, the trade liberalization effect on the comparative advantage development might be driven by the success in attracting FDI and its sectoral destination (Barry, Hannan, 2001). Thus, trade liberalization accompanied by knowledge-related spillovers from FDI may enhance the industry's comparative advantage. This is particularly expected in case of efficiency-seeking FDI which requires access to imports of intermediate goods and services and is thus dependent on an open trade regime (Leshner, Miroudot, 2008).

Earlier empirical analyses focused on the effects of trade liberalization on productivity, growth and employment in various countries and regions. To the best of our knowledge, the literature has not considered the channel through which tariffs can affect industry value added in the Central and Southeast Europe, the Commonwealth of Independent States and Middle East and North Africa in a comparative geographical context. This is where the paper makes contribution to the current sparse of knowledge.

### **Basic model**

The model used in the analysis links developments in manufacturing value added in different industries with the tariff rate, only through the channel(s) through which the

latter may influence the former. More precisely, the basic model is:

$$va_{ijt} = \rho \cdot va_{ijt-1} + \beta_1 \cdot X_{it} + \gamma_1 \cdot channel_{ijt} + \alpha_{1j} + \alpha_{1t} + \varepsilon_{1ijt}, \quad (1)$$

$$channel_{ijt} = \beta_2 \cdot X_{jt} + \gamma_2 \cdot tariff_{ijt} + \alpha_{2j} + \alpha_{2t} + \varepsilon_{2ijt}, \quad (2)$$

where  $i$  indexes the industries,  $j$  the countries and  $t$  the time,  $va_{ijt}$  stands for the logarithm of the manufacturing value added,  $tariff_{ijt}$  is the ad-valorem tariff rate imposed onto industry  $i$  in country  $j$  at time  $t$ ;  $X$  is a vector of conventional explanatory variables, like road density, credit to GDP, foreign investment to GDP, log of GDP per capita, spending on education in GDP, market capitalization in GDP and trade to GDP;  $\alpha_j$ 's are the country fixed effects, while  $\alpha_t$ 's the time fixed effects;  $\varepsilon_{ijt}$ 's are the error terms, which are assumed to be well-behaved (which is controlled by reporting errors robust to heteroskedasticity and autocorrelation).

### Transition economies vs. MENA

In general, the main finding from the comparative analysis suggests that trade liberalization resulted in support of the industrialization processes in the CEEB and CIS, although via different trade channels; that is via export for the CEEB which transmits stronger effects to the value added than the import channel in the case of CIS. Conversely, the substantial tariff reduction in MENA and, in particular, in the SEE played no role for the industrialisation. This suggests that relatively fast trade liberalisation might have been pre-mature since some other factors important for creating an industrialisation-supportive environment have not been in place in the SEE and MENA, in contrast to the rest of the countries in the sample, in particular to CEEB. The latter were likely to take advantage of the geographical proximity to the high-technology old-EU countries in accordance with the findings in Gamberoni et al. (2010) and Baldwin and Lopez-Gonzales (2014). In addition, the CEEB were more timely reformers than the rest of the countries in the sample in terms of lifting the border barriers to doing business that awarded them with higher FDIs flowing from the old EU members, which supported the industrialization process. In other words, Baldwin (2011)'s win-win situation in international trade — my factories for your reforms — seems to have worked successfully in the case of CEEB.

### Conclusion

In this paper, we evaluate if trade liberalization has been supporting the industrialization process in transition countries. More precisely, we investigate if tariffs affect industry value added in 25 countries from CEEB, SEE, CIS and MENA over the period

1990–2010. We utilise an instrumental variable approach, using the bound tariffs and the lagged tariff as instruments for the actual tariff.

Our findings suggest that lower tariffs have likely resulted in higher value added, overall, and that this has been through the higher imports. On the other hand, the other channels through which tariffs can affect industry value added have not been supportive to the industrialization process. Thus, tariff has not affected export, but export is found to have increased value added. Although tariff affects competitiveness, it does not channel to manufacturing value added, as the comparative advantage is found insignificant for the latter.

The underlying mechanism behind the imports' effect is that the liberalization resulted in imports of inputs in the production process which were either inexistent or more expensive on the domestic market previously. Comparing to the consumption goods, the trade liberalization affects inputs and consumption goods differently. Lower tariffs on inputs lead to higher production of inputs, while lower tariffs on consumption goods lead to lower production of consumption goods. Yet due to the similarity with the results obtained from the whole sample of countries, we could say that the inputs channel dominates.

The trade liberalization effects on the industrialization process have not been due to the WTO membership, but due to countries' autonomous decision to lower the tariffs. Although the tariff reductions might be followed by increasing use of non-tariff measures, our results suggest that latter did not impose any statistically significant effect for manufacturing value added in the investigated countries.

Differentiating between different geographical regions, our findings imply that lower tariffs likely resulted in higher value added in the CEEB and CIS countries. The export materialized as the significant channel in the CEEB, while the import channel was more important for supporting industrialization in CIS. On the other hand, tariffs played no role for industrialization in MENA and SEE, which may be explained by the possibly pre-mature trade liberalization in these countries. That this may indeed be the case can be inferred from our final analysis, which distinguishes between different maturities levels of the industries. More precisely, we find that industries with higher value added (more mature industries) benefit from trade liberalization; that is, lower tariffs lead to higher value added, due to the higher imports. On the other hand, the industries with lower value added (young industries) do not benefit from the liberalization since the overall effect of the tariffs on the value added is insignificant.

To summarize, our findings support trade liberalization, but only for mature industries. This could imply that protectionism may be beneficial for young industries,

which is in accordance with some of the previous researches. Although the countries from CEEB, SEE, CIS and MENA experienced significant tariff reductions during the last two decades they could reconsider their trade policies for young industries in line with these findings.

## References

1. Balassa B. 1965. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School*, vol. 33, pp. 99–123.
2. Balassa B. 1978. Exports and economic growth: Further evidence. *Journal of Development Economics*, June, pp. 181–189.
3. Baldwin R. E., Lopez-Gonzalez J. 2014. Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*. Available online, DOI: 10.1111/twec.12189
4. Baldwin R. E. 2011. *Trade and industrialization after globalization's second unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters*. NBER Working Paper 17716.
5. Barry F., Hannan A. 2001. *FDI and the Predictive Powers of Revealed Comparative Advantage Indicators*, University College Dublin.
6. Bencivenga V., Smith B. 1991. Financial intermediation and endogenous growth. *Review of Economic Studies*, vol. 58, pp. 195–209.
7. Bhagwati J. 1978. *Foreign Trade Regimes and Economic Development, Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Cambridge, Ballinger Publishing Company.
8. Deardorff A. V., Park J. H. 2010. A Story of Trade-Induced Industrialization. *International Economic Journal*, vol. 24, issue 3, pp. 283–296.
9. ECLAC, 2002. Moguillansky G., Bielschowsky Pini R. *Investment and Economic Reform in Latin America*, Mimeograph, Santiago.
10. Gamberoni E., Lanz R., Piermartini R. 2010. *Timeliness and Contract Enforceability in Intermediate Goods Trade*. World Bank Policy Research WP 5482.
11. Hamilton C., Svensson L. E. O. 1982. *Revealed Comparative Advantage: The Case of Sweden*. University of Stockholm Seminar Paper 208.
12. Handoussa Heba, Mieko Nishimizu, John Page. 1986. Productivity Change in Egyptian Public Sector Industries after the “Opening”. *Journal of Development Economics*, vol. 20, pp. 53–74.
13. Harrison A. 1994. Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform, Theory and Evidence. *Journal of International Economics*, vol. 36, pp. 53–73.

14. Krueger A. O. 1978. Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences. New York, National Bureau of Economic Research.
15. Lerner A. 1936. The Symmetry Between Import and Export Taxes. *Economica*, vol. 3, no. 11.
16. Leshner M., Miroudot S. 2008. FDI spillovers and their interrelationships with trade. OECD Trade Policy Working Paper No. 80.
17. Moenius J. 2006. *Measuring Comparative Advantage: A Richardian Approach*. School of Business, University of Redlands.
18. Rodriguez F., Rodrik D. 2001. Trade Policy and Economic Growth: A Sceptical Guide to Cross-National Evidence. *NBER Working Paper Series, Working Paper 7081*, Cambridge, MA, NBER.
19. Sachs J., Warner A. 1995. Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1.
20. Shafaeddin M. 2006. Trade Liberalization and Economic Reform in Developing Countries, Structural Change or De-industrialization? *The IMF, the World Bank and Policy Reform*. Eds. A. Paloni, M. Zanardi. London, Routledge.
21. Shafaeddin M. 2010. Trade liberalization, industrialization and development; experience of recent decades. *MRPA Working Paper*, 26355.
22. Stiglitz J. E. 2005. Development Policies in a World of Globalization. *Putting Development First: the Importance of Policy Space in the WTO and IFIs*. Ed. by K. P. Gallagher. ZED Books, London and New York.
23. Tokarick S. 2006. *Does Import Protection Discourage Exports?* IMF Working Paper, 06/20.
24. Tybout J., Westbrook M. D. 1995. Trade Liberalization and the Dimensions of Efficiency Change in Mexican Manufacturing Industries. *Journal of International Economics*, vol. 39, pp. 53–78.
25. Tybout J. R., de Melo J., Corbo V. 1991. The Effects of Trade Reforms on Scale and Technical Efficiency: New Evidence from Chile. *Journal of International Economics*, vol. 31, pp. 231–50.
26. Wacziarg R., Welch K. H. 2008. Trade Liberalization and Growth: New Evidence. *World Bank Econ Rev.*, no. 22(2), pp. 187–231.
27. World Bank, 1987. *World Development Report*, Washington, D. C., World Bank.



## **Multi-Stage Marketing in International Industrial Markets — Term, Relevance and Fields of Decision**

### **Abstract:**

To operate successfully in their markets and to sustain their competitive advantage, international industrial manufacturers should consider in their marketing strategy customer demands not only in their direct markets but also on subsequent stages of the supply chain by addressing their indirect customers with marketing activities. While the marketing literature repeatedly emphasizes the critical role of indirect customers for the economic success of industrial manufacturers, the literature on multi-stage marketing in industrial markets is limited. This conceptual paper demonstrates the relevance of multi-stage marketing in international industrial markets and identifies various preconditions for the application of different types of multi-stage marketing. As a result, this paper introduces a classification of different business types in industrial markets and how multi-stage marketing can be applied. Based on this classification, managerial implications are discussed.

### **Keywords:**

Indirect customers, industrial markets, international, multi-stage marketing.

### **Introduction**

The demand for industrial goods results from the demand for goods on downstream value chain steps (Kleinaltenkamp, Rudolph, 2002). Hence, organizations should address customers on downstream value chain steps with their marketing activities. A marketing concept providing this opportunity is the concept of multi-stage marketing. Multi-stage marketing describes all marketing activities with target groups that are not located on the immediate consecutive step of the value chain but rather further downstream (Kleinaltenkamp et al., 2011). Multi-stage marketing is applied predominantly in consumer markets (Wilczek, 2014). However, many industrial manufacturers apply multi-stage marketing in consumer markets by leaping several steps of the value chain directly addressing private end customers (Vedel et al., 2012).

Until now, barely any practical examples of multi-stage marketing can be found in industrial markets (Kleinaltenkamp et al., 2011). Also conceptual, as well as empirical studies, are missing. But, especially in international industrial markets, multi-stage

marketing can contribute to an organizations' success. The globalization results in an increasing number of competing organizations (Wilczek, 2014). Demanding organizations consider international suppliers in their buying decision which makes multi-stage marketing in industrial markets an international concept (Backhaus, Voeth, 2014). Competitive pressure is additionally strengthened since industrial goods are further processed along the value chain. The singular starting products are often no longer visible and consequently apparent to customers on downstream value steps (Hillebrand, Biemans, 2011). The starting products are at risk to be considered replaceable (Wilczek, 2014). By implementing multi-stage marketing, industrial manufacturers can consider the derived demand from the multi-stage value chain for their market. A successfully implemented multi-stage marketing strategy creates customer preferences for the industrial good on downstream value chain stages (e.g., Kleinaltenkamp, Rudolph, 2002) and can increase the demand for the industrial good (e.g., Schönhoff, 2014).

The aim of this conceptual paper is to delineate the possible applications of multi-stage marketing in international industrial markets. The paper identifies various preconditions for the application of different types of multi-stage marketing. As a result, this paper introduces a classification of different business types in industrial markets and corresponding multi-stage marketing applications. Based on this classification, managerial implications are derived and discussed.

### **Conceptual Background**

Industrial goods are of very heterogeneous nature. To be able to provide approaches for multi-stage marketing it is necessary to subdivide the industrial market into business types. Backhaus and Voeth (2014) distinguish between product businesses, project businesses, system solution businesses, and integration businesses. *Product businesses* include homogeneous industrial products that are produced for anonymous mass markets and bought in individual transactions. Business relationships are of minor relevance. Neither the supplier nor the customer places specific investments which is the reason they are not dependent on each other (Homburg, 2015). Individually produced industrial goods are classified within the *project business*. Since project business goods are sold in individual transactions, business relationships are of minor relevance in this type of business, too. In project businesses, the distribution of power and relationship of dependence is uneven. The supplier is reliant on the customer as he makes specific investments in individualizing its products. Contrary to this, the customer does not invest specifically and is not dependent on the supplier (Backhaus, Voeth, 2014). *System solution businesses* include homogeneous mass products that are part of a system technology,

making subsequent purchases mandatory for the customer (Zerr, 1994). Consequential, the customers are dependent on the supplier as they invest specifically in the relationship with their initial purchase. The suppliers are independent of the customers as they serve a mass market. Nevertheless, system solution businesses are characterized by long-term business relationships. In *integration businesses*, the supplier as well as the customer invests specifically. Suppliers place specific investments by the development of individual industrial goods; the customers invest specifically by the integration of those goods in their production processes. This results in two-sided dependencies causing long-term relationships between supplier and customer (Backhaus, Voeth, 2014; Homburg, 2015).

For all business types, single-stage, as well as multi-stage marketing, can be applied. According to Rudolph (1989), single-stage marketing focuses solely on direct customers who are active on the immediate following stage of the value chain. In contrast, multi-stage marketing comprises all marketing activities targeted at indirect customers who are active on further subsequent stages of the value chain. Targeting indirect customers include the mere consideration as well as the immediate addressing of subsequent value chain stages (Schönhoff, 2014). In industrial markets, those subsequent value chain stages are all stages that do not comprise private end customers.

Homburg (2014) defines three types of multi-stage marketing that differ in their focus on indirect customers. By implementing *multi-stage marketing in a wider sense*, suppliers address only their direct customer with marketing activities but simultaneously consider the needs of their indirect customers (Homburg et al., 2014). Multi-stage marketing in a wider sense is based on the push principal. The push principal aims at increasing the indirect customers demand for products that “got pushed in the market” (Chiou et al., 2010). The second component of multi-stage marketing in a wider sense is the extended market orientation of the supplier. The extended market orientation considers the existence and needs of the indirect customer (Kohli, Jaworski, 1990). The aim of multi-stage marketing in a wider sense is to gain information advantages over competitors. A precondition for a successful implementation is the ability of industrial marketers to expand their market research activities to different countries, business fields, and stages of the value chain (Baumgarth, 1998).

The main focus of *independent multi-stage marketing* is the indirect customer who is addressed by marketing activities (Homburg et al., 2014) while the direct customer remains unconsidered (Schönhoff et al., 2013). Addressing the indirect customers results in a pull effect, initiating a higher demand on the respective value chain stage of the direct customers (e. g., Dahlquist, Griffith, 2014). A precondition for applying this type is the implementation of multi-stage marketing in a wider sense — to be able to get to know

the indirect customers. Further, the industrial good has to offer a customer advantage for the indirect customer (Rudolph, 1989). Without the provision of a customer advantage, the chance of success is scant since the industrial good remains replaceable for the indirect customer. Additionally, the competitive advantage has to be communicable to (Rudolph, 1989) and identifiable for the indirect customers (Engelhardt, 1978).

With *cooperative multi-stage marketing*, industrial manufacturers address direct and indirect customers combining the push and pull principle (Homburg et al., 2014). However, the marketing activities aiming at the indirect customers are designed in cooperation with the direct customer (Engelhardt, 1978). To implement cooperative multi-stage marketing, industrial manufacturers must also meet the preconditions for independent multi-stage marketing. Furthermore, a balanced power relationship between the supplier and its direct customer is mandatory for a successful cooperation (Anderson, Narus, 1991).

## Findings

The different business type specific preconditions for multi-stage marketing are the basis for the proposed classification that answers the question which type of multi-stage marketing can be applied to which business types. *Multi-stage marketing in a wider sense* applies to every business type if the industrial manufacturer owns the required resources. International businesses meet this precondition since they typically exceed a certain minimum company size relating to headcount and marketing budget (Rudolph, 1989).

Only three business types fulfill the prerequisites for independent multi-stage marketing: Product businesses, system solution businesses and integration businesses can offer their indirect customers' respective communicable and identifiable customer advantages. However, independent multi-stage marketing is not implementable in project businesses which comprise large plants and machinery that do not get part of the derivative products (Backhaus, Voeth, 2014). This hampers the communicability and the emergence of a customer advantage. Furthermore, the visibility of the plants and machinery in the derivative products is not given.

For implementing *cooperative multi-stage marketing*, additionally to meeting the same preconditions as for independent multi-stage marketing industrial manufacturers should have a balanced power relationship with their direct customers. For project businesses the examination of the fulfillment of this precondition is redundant since the implementation of cooperative multi-stage marketing in project businesses is ineligible because of the other missing preconditions elucidated above. Industrial manufacturers

in product and integration businesses are usually characterized by a balanced power relationship with their direct customers based on the mutual dependency. A successful implementation of cooperative multi-stage marketing is possible (Hillebrand, Biemans, 2011).

## Conclusion

This research paper emphasizes the relevance of multi-stage marketing in international industrial markets. Following Homburg's (2014) approach of the three different types of multi-stage marketing, the marketing literature is extended by integrating the different types of businesses in industrial markets. A classification of different business types in industrial markets and respectively applicable types of multi-stage marketing is introduced. International industrial manufacturers should extend their customer orientation to the downstream value chain stages by implementing multi-stage marketing in a wider sense. This extended customer orientation enables them to gain essential information advantages and sustain and extend their competitive advantage. Independent multi-stage marketing is inadvisable for international industrial manufacturers in project businesses. All other types of businesses can benefit from the implementation since a pull-effect is generated that leads to a higher demand for their products having a positive effect on the corporate success. The combination of push and pull marketing through the cooperative multi-stage marketing is most promising when direct customers are at least as important for the corporate success as indirect customers. It offers the opportunity to address indirect customers without skipping the direct customers resulting in a higher business success.

## References

1. Anderson J.C., Narus J.A. 1991. Partnering as a focused market strategy. *California Management Review*, vol. 33, no. 3, pp. 95–113.
2. Backhaus K., Voeth M. 2014. *Industriegüter marketing. Grundlagen des Business-to-Business-Marketings*. Vahlen, München.
3. Baumgarth C. 1998. *Vertikale Marketingstrategien im Investitionsgüterbereich. Dargestellt am Beispiel von Einsatzstoffen*. Lang, Frankfurt am Main.
4. Chiou J.-S., Wu L.-Y., Chuang M.-C. 2010. Antecedents of retailer loyalty: Simultaneously investigating channel push and consumer pull effects. *Journal of Business Research*, vol. 63, no. 4, pp. 431–438.
5. Dahlquist S.H., Griffith D.A. 2014. Multidyadic industrial channels: Understanding component supplier profits and original equipment manufacturer behavior. *Journal of Marketing*, vol. 78, no. 4, pp. 59–79.

6. Engelhardt W.H. 1978. Mehrstufige Absatzstrategien. *Betriebswirtschaftliches Kontaktstudium. Beiträge aus Wissenschaft und Praxis*, Gabler. Ed. M. Bierich. Wiesbaden, pp.309–316.
7. Hillebrand B., Biemans W.G. 2011. Dealing with downstream customers: An exploratory study. *Journal of Business & Industrial Marketing*, vol.26, no.2, pp.72–80.
8. Homburg C., Wilczek H., Hahn A. 2014. Looking beyond the horizon: How to approach the customers' customers in business-to-business markets. *Journal of Marketing*, vol. 78, no. 5, pp.58–77.
9. Homburg C. 2015. *Marketing management. Strategie — Instrumente — Umsetzung — Unternehmensführung*, vol. 5., Springer Gabler, Wiesbaden.
10. Kleinaltenkamp M., Claßen M., Fischer A., Fabel M., Pohl A. 2011. Die Kunden der Kunden im Visier. *Harvard-Business-Manager*, vol. 33, no.2, pp.42–47.
11. Kleinaltenkamp M., Rudolph M., Claßen M. 2012. Multistage Marketing. *Business-to-business marketing management: Strategies, cases, and solutions*. Eds. M. S. Glynn, A. G. Woodside. Emerald, Bingley, pp. 141–174.
12. Kleinaltenkamp M., Rudolph M. 2002. Mehrstufiges Marketing. *Strategisches Business-to-Business-Marketing*. Eds. M. Kleinaltenkamp, W. Plinke, vol.2. Springer, Berlin, pp.283–318.
13. Kohli A. K., Jaworski B.J. 1990. Market orientation: The construct, research propositions, and managerial implications. *Journal of Marketing*, vol. 54, no. 2, pp. 1–18.
14. Rudolph M. 1989. *Mehrstufiges Marketing für Einsatzstoffe: Anwendungsvoraussetzungen und Strategietypen*. Lang, Frankfurt am Main.
15. Schönhoff A.-M., Geiger I., Kleinaltenkamp M. 2013. Does multi-stage marketing pay? *Proceedings of the European Marketing Academy*. Istanbul, pp. 1–7.
16. Schönhoff A.-M. 2014. *Does multi-stage marketing pay? Creating competitive advantages through multi-stage marketing*. Springer, Wiesbaden.
17. Vedel M., Geersbro J., Ritter T. 2012. Interconnected levels of multi-stage marketing: A triadic approach. *Journal of Business Market Management*, vol. 5, no. 1, pp. 1–20.
18. Wilczek H. 2014. *Mehrstufiges Marketing auf Business-to-Business-Märkten. Gestaltungsmöglichkeiten und Erfolgsbeitrag des Marketing gegenüber den Kunden der Kunden*. Springer Gabler, Mannheim.
19. Zerr K. 1994. *Systemmarketing. Die Gestaltung integrierter informationstechnologischer Leistungssysteme*. Gabler, Wiesbaden.

*Selivanovskikh Louisa*  
*Saint-Petersburg State University*  
*Latukha Marina*  
*Saint-Petersburg State University,*  
*Russia*

## **The Influence of Country- and Industry-specific Factors on Talent Management in Firms from Emerging Markets**

### **Abstract:**

Our research lies at the intersection of three concepts — talent management (TM), emerging markets (EMs), and the IT industry. The latter, as one of the most robust industries in the world, is a key driver of global economic growth. Global headlines highlight a shortage of IT specialists, which makes the environment more competitive for EM firms that have become strong rivals in international flows of goods, people, and capital. The paper examines relevant research on the main TM issues in Russia, India, and China, and offers an intercountry comparative analysis of TM practices in IT companies from EMs, providing conclusions about the peculiarities and differences of TM practices in the chosen contexts. We identify factors influencing TM in Russia, China, and India and argue that although TM practices are influenced by institutional and cultural factors, there are similarities and differences that can be explained by the EM and industry-specific contexts.

### **Keywords:**

Emerging markets, IT, talent management.

### **Introduction**

The increasing mobility of employees despite geographical and cultural barriers has been noted as being a key influence on the emergence of TM as an organizational challenge (Carr et. al., 2005), especially in different industry-specific contexts. For instance, the IT sector landscape becomes especially competitive due to the shortage of highly-qualified specialists. IT firms must learn to adapt quickly to the changing environment since their market share is under siege from aggressive and often well-funded competitors (Casey, Hagen, 2015). Additionally, fast-growing economies with increasing FDIs and numerous multilateral opportunities (Pricewaterhouse Coopers, 2012) play a significant role in international trade and have strong ties with other emerging countries upon which they exert a strong influence. Companies from these EMs are strong rivals, significantly changing the competitive landscape in the international business arena.

Nevertheless, past research on TM in EM firms has not closely investigated the country and sectoral effects on managerial decisions concerning the attraction, development, retention, and motivation of highly talented employees: even countries, like Russia (e.g., Holden, Vaiman, 2013; Latukha, 2015), India (e.g., Sharma et al., 2008; Cooke et al., 2014) and China (e.g., Hartmann et al., 2010; Cooke et al., 2014), lack proper empirical analysis. For this reason, the primary objectives are to identify the main factors influencing TM practices in firms from developing countries operating in the IT industry and to determine the peculiarities and differences of these practices in the IT context.

### **Literature review**

Despite the influence of globalization, TM in Russia, India, and China is a rather new concept. Organizations from EM economies face challenges due to the unique cultural characteristics of the country in which they operate. In Russia, for instance, managerial practices were long affected by the post-Soviet way of doing business (bureaucratic and authoritarian leadership style). In India, according to Sharma et al. (2008), TM practices are dramatically affected by poverty, discrimination against women, insufficient power generation, ineffective enforcement of intellectual property rights, inadequate transport and agricultural infrastructure, inadequate availability of quality education, and increasing urbanization. As for China, Vorhauser-Smith (2012) identifies an “Iron Rice Bowl” legacy, saving face, Doctrine of the Mean, and guanxi to be the main factors that may influence TM practices.

Reviewing the IT sector, we identified, that in Russia, the inefficiency of big government projects and weak interaction of federal and regional authorities are negative factors that lead to an increase in the cost of IT projects and violation of their implementation terms and bloated budgets. In comparison, the IT industry in India, due to favorable state policies, lower costs of offshore outsourcing, English-speaking population, etc. (Sarawgi, 2012), experiences healthier growth. However, dependence on the economy of the U.S. and lack of product innovation are considered serious threats. Finally, China is not only second in the world in terms of IT spending, but it is one of the fastest growing markets. The Chinese government also creates conditions for the development of the local IT industry, eliminating bureaucratic barriers for future investments and advocating for the strengthening of the country’s export position in outsourcing, application development, and components manufacturing. Following this, we formulate our research questions: What are the main factors that influence TM practices in EM IT firms? What are the peculiarities and differences in TM practices in IT firms, operating in EMs?



## Methodology

To sample companies with the highest possible relevance for our research questions, we purposefully seek the most information-rich case. Our data set consists of 60 case studies: 20 Russian firms, 20 Indian firms, and 20 Chinese firms. These companies are chosen on the basis of the following criteria: (1) IT industry; (2) size (largest by market capitalization and number of employees); and (3) inclusion into globally recognized rankings (Forbes Global 2000; Fortune Global 500), country- and/or industry-specific rankings (e. g., Ria Rating).

The research process relies on a multiple-case design. We apply content analysis to come to our conclusions and to provide a discussion of the research questions. Using secondary sources (annual reports, case studies, internet sources), we investigate data to constitute our own database, which would include elements relevant to four different categories: talent attraction (key words: recruitment, talent pool, graduate programs, cooperation with universities), development (corporate university, online learning, competency mapping, assessment center) and retention (workforce diversity, security, rewards and compensations, employee empowerment, work-life balance), and TM in the IT sector (knowledge management, English language proficiency, technological infrastructure, IT-specific events).

## Findings

### *Factors influencing TM practices in IT companies from EM*

Primary analysis of the main challenges shows that regardless of the country of origin, organizations worry mostly about political, economic, and environmental factors since they cannot be directly influenced by a firm and affect employees' lifestyle and perception of safety. In the case of Russia, economic sanctions, imposed by Western countries, and local currency depreciation have a negative effect on wages. On the basis of research on Chinese and Indian companies, environmental disasters also force employees to leave their firms for "safer" options. Technological factors (research funding, level of innovation, etc.) turn out to have a stronger effect on talent development in IT companies. In addition, our sample companies mention that cybersecurity issues are important determinants in TM practices given that they influence employees' perception of the company's ability to protect personal and corporate data. From our data analysis, we also assume difficulties to staff positions prompt companies to secure an upstream recruitment of young talents, and it explains the propensity of our sample firms that do develop pre-hiring channels and in-depth partnerships with universities. As for the social factors, the following are identified: in the case of Russia—switch to a market economy

in the 1990s, partial collapse of the vocational training system, the creation of a two-tier society, labor scarcity, great importance given to education, effect of compensation on commitment; in the case of India — caste system, colonial administration legacy, individualism, family-inclusive management framework, longstanding work relationships; and in the case of China — growth pace, acceptance of Western-inspired practices, talent scarcity compared to economic growth pace, Confucianism and guanxi, respect for seniority, and avoidance of conflicts.

### *Peculiarities and differences in TM practices in IT companies from EMs*

This research reveals that IT companies especially feel the effect from a lack of talent in the IT sphere during the ongoing “war for talent” at the same time as recognizing the importance of TMs. As for Russia, all of the analyzed organizations are more or less familiar with the TM term. We find that companies issue a particular emphasis on development practices, using them as the main tool for attracting and retaining high-potential employees. The analysis of TM practices in Chinese IT companies shows an overbalance toward retention practices to keep key employees in the organization’s ranks. The development programs serve more as a retention tool, because employees seek continuous development opportunities, a lack of which could, in turn, force them to leave the company to find better opportunities in other organizations (Hartmann et al., 2010). Confucian values are promoted in each company to ensure potential employees are aware of the special corporate environment created by the firm. Finally, the TM system in Indian firms is rather “balanced”. The companies use different communication channels to attract potential talent and create talent pools and offer generous compensation programs, provide health and safety programs, and promote an innovative empowering environment using words such as creativity, trust, equality, and respect in their slogans. In Table 1 we provide the results of the comparative analysis of TM practices in our sample companies.

### **Conclusion**

This intercountry comparison is apparent as being one of the first attempts to propose a comprehensive overview on TM practices in the particular context of EMs. The main contribution of this research was to the understanding of TM practices in the Russian, Indian and Chinese national contexts in line with researchers like Latukha (2015), Holden, Vaiman (2013), Sharma, Budhwar, and Varma (2008). Our research illustrates how cultural and historical issues dramatically affect TM. In terms of industrial peculiarities, one common element is the emphasis on hunting for graduates

### Differences in TM practices in IT companies from EMs

Category	TM practice	Companies		
		Russia	India	China
Talent attraction	Strategic constitution of talent pools	85%	60%	85%
	Early recruitment	85%	80%	80%
	Graduate programs	35%	65%	40%
	Special tracks with partner universities	65%	15%	5%
Talent development	Competence mapping	90%	65%	95%
	Assessment Center	90%	75%	90%
	Own corporate university	85%	100%	20%
	Anytime-anywhere learning	70%	80%	65%
Talent retention	Importance of workplace safety	55%	85%	75%
	Diversity level	15%	95%	55%
	Performance-based remuneration	70%	10%	85%
	Employee empowerment	75%	70%	55%
	Involvement of family in corporate life	35%	85%	85%
TM in the IT sector	Participation in IT-specific events	75%	45%	40%
	English language proficiency	65%	100%	35%
	Knowledge sharing	75%	80%	75%
	Level of development of technological infrastructure	80%	85%	70%

from leading IT universities as well as active participants of hi-tech forums in the shortest period of time. Top management tends to support a more informal corporate environment to empower the employees to bring potentially profitable ideas to life. We found that emerging IT companies have been creative in offering less orthodox benefits to stimulate organizational efforts for meeting strategic objectives.

The article, relying on an exploratory study, implies limitations, which open up opportunities for future research. The different tempos of TM practices' development between firms can probably be linked with very different paces of economic and demographic growth between the three countries over the same period, but we did not test the effect of these different trends as we focused instead on qualitative elements throughout our research. To further advance the knowledge on the topic, it would be interesting to proceed with the same analysis with firms from other EMs, and in different industrial contexts.

## References

1. Carr S. C., Inkson K., Thorn K., 2005. From Global Careers to Talent Flows Re-interpreting 'Brain Drain'. *Journal of World Business*, vol. 40, no. 4, pp. 386–398.
2. Casey T.J., Hagen H. 2015. *Technology Industry Trends 2015*. Available at: <http://www.strategyand.pwc.com/perspectives/2015-technology-trends> (accessed: 4 April 2015).
3. Cooke F. L., Saini D. S., Wang J. 2014. Talent Management in China and India: A Comparison of Management Perceptions and Human Resources Practices. *Journal of World Business*, vol. 49, no. 2, pp. 225–235.
4. Hartmann E., Feisel E., Schober H. 2010. Talent Management of Western MNCs in China: Balancing Global Integration and Local Responsiveness. *Journal of World Business*, vol. 45, no. 2, pp. 169–178.
5. Holden N., Vaiman V. 2013. Talent Management in Russia: Not so Much War for Talent as Wariness of Talent. *Critical Perspectives on International Business*, vol. 9, no. 1–2, pp. 129–146.
6. Latukha M. 2015. Talent Management in Russian Companies: Domestic Challenges and International Experience. *International Journal of Human Resource Management*, vol. 26, no. 8, pp. 1051–1075.
7. *Pricewaterhouse Coopers*, 2012. Economic Views BRICs. Available at: [http://pwc.blogs.com/files/economic-views\\_brics\\_feb-2012.pdf](http://pwc.blogs.com/files/economic-views_brics_feb-2012.pdf) (accessed: 30 May 2015).
8. Sarawgi S. 2012. *The Indian IT Industry*. Available at: <http://www.slideshare.net/siddharthsarawgi/indian-it-industry-overview> (accessed: 1 July 2015).
9. Sharma T., Budhwar P. S., Varma A. 2008. Performance Management in India. *Performance Management Systems. A Global Perspective*. Eds. A. Varma, P. S. Budhwar, A. DeNisi. Routledge, New York, pp. 180–192.
10. Vorhauser-Smith S. 2012. *Into China: Talent Management Essentials in a Land of Paradox*. Available at: <http://www.pageuppeople.com/wp-content/uploads/2012/06/Into-China-Talent-Management-Essentials.pdf> (accessed: 5 May 2015).

*Sokolovska Olena*  
*Research Institute of Fiscal Policy,*  
*National University of State Fiscal Service of Ukraine,*  
*Ukraine*

## **Trade Credit Insurance: Some International Practices**

### **Abstract:**

The paper provides comparative and graphical analysis in order to briefly evaluate the dynamics of claims and recoveries for both short-term and long and medium term trade credit insurance in the world. For this purpose we used data on claims paid and recoveries for the period of 2005–2015. We found that the claims related to the commercial risk for medium and long trade credits in recent years exceed the recoveries, while with the political risk the reverse trend holds.

### **Keywords:**

international trade, credit insurance, comparative and graphical analysis.

### **I. Introduction**

At the current stage of development of international trade the indirect promotion of cross-border trade in goods and services becomes increasingly important. More than three quarters of all transactions are accomplished with credit instruments. International practice includes different tools for supporting the participants of trade. Since the protection is perceived as the main reason to use appropriate instruments, the widespread instrument is the financial support in the form of trade credit insurance in order to cover risks, occurred during transactions. The presence of different risk factors in international trade gives evidence of the necessity of support in gaps that may affect exporters' activity.

In order to maximize the trade volumes and in the same time to minimize the exporters' risks the stakeholders use trade credit insurance, which could be regarded as an important tool to manage the risk of delaying payments or a failure to pay.

Since in transition economies this instrument of facilitating international trade is not a frequent practice, in order to elaborate some practical guidelines aimed at improving the financial support of exporters it is expedient to consider some conceptual issues of trade credit insurance as the widespread instrument of mitigating risks in international trade.

So, the purpose of the paper is to provide brief analysis of the dynamics of claims and recoveries for both short-term and long and medium term trade credit insurance.

The experts of the World Bank determine trade credit insurance as an “insurance policy and risk management product that covers the payment risk resulting from the delivery of goods or services” (Jones, 2010). Trade credit insurance aims to protect the accounts receivable of economic agents from losses occurred as a consequence of non-payments of their debtors. Also it could cover losses resulting from such risks as war and civil disturbance, nationalization, expropriation etc.

Since the premiums are generally charged monthly, they are calculated either as the percentage of sales of given month or as a percentage of receivables outstanding. It should be noted that this type of insurance insure only the risk of firms, not of individuals and the premium rate reflects the average credit risk of the insured portfolio. The trade credit insurance could also cover single large transactions.

According to *A Guide to Credit Insurance (2015)* issued by Euler Hermes, the largest provider of trade credit insurance in the world, trade credit insurance “is a business insurance product that protects a seller against losses from nonpayment of a commercial trade debt” (*A Guide to Credit Insurance, 2015*).

The short-term trade credit insurance usually covers trade transactions having terms of repayment of one year or less. According to Auboin and Engemann (2014), medium- and long-term trade credit insurance includes insurance for transactions for more than one year (generally, from 3 to 5 years).

A standard trade credit insurance policy cover all receivables, while specific account insurance could apply to certain group of customers or to selected transactions. But such policy typically does not include the trade between affiliates of MNC, the trade between government departments and agencies. Riestra (2003) noted that at present day the activity of trade credit insurer is accompanied by credit management services and excess loss cover, when insurer covers the risk of exceptional default payments.

The insurance theory generally determines two main types of insured risks in international trade: commercial risk and political risk.

Commercial risk is the risk of failure of the buyer to fulfill its obligations (contractual payment) due to insolvency or bankruptcy. According to *A Guide to Trade Credit Insurance (2015)*, political or country risk is “the risk that a government buyer or country prevents the fulfillment of a transaction or fails to meet payment obligations in time”. Short-term trade credit insurance typically covers both political and commercial risks. Van Dijk (2012) determines also fabrications risk, which means that the supplier is not able to deliver the goods and services due to circumstances of the buyer of these

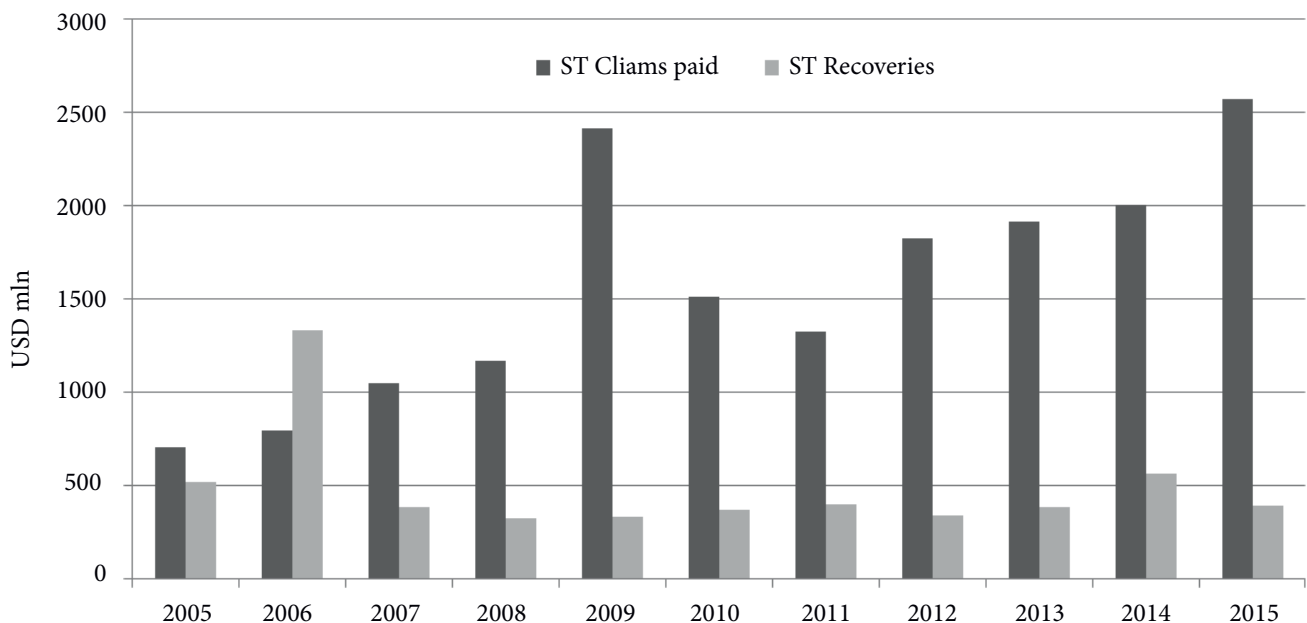
goods. A Guide to Trade Credit Insurance (2015) determines additionally conversion or transfer risk, which could be considered as a sort of political risk, also contract risk, post-shipment risk, pre-credit risk etc.

According to EU experts (2012) trade credit insurance has its own characteristics, which distinguishes it from other classes of insurance. First, the claims tend to follow the business cycle. In general, this is typical for commercial risk claims. Second, the claims paid do not coincide with losses. In some periods claims could exceed the insurer's recoveries. This is typical for political risk claims. Third, the costs of administration are higher than for most other types of insurance due to both labour intensive process and costs related to minimization of losses and recovery work.

## II. Empirical analysis and main results

Let's analyze the situation with claims and recoveries in the countries worldwide. For that we used data provided by Berne Union for the period 2005–2015.

Figure 1 presents the dynamics of claims paid and recoveries for the short term trade credit insurance.



*Figure 1. Dynamics of claims and recoveries for short-term trade credits for 2005–2015*

Source: Berne Union Statistics. 2008–2013; Berne Union Statistics. 2011–2015; Berne Union Yearbook 2009.

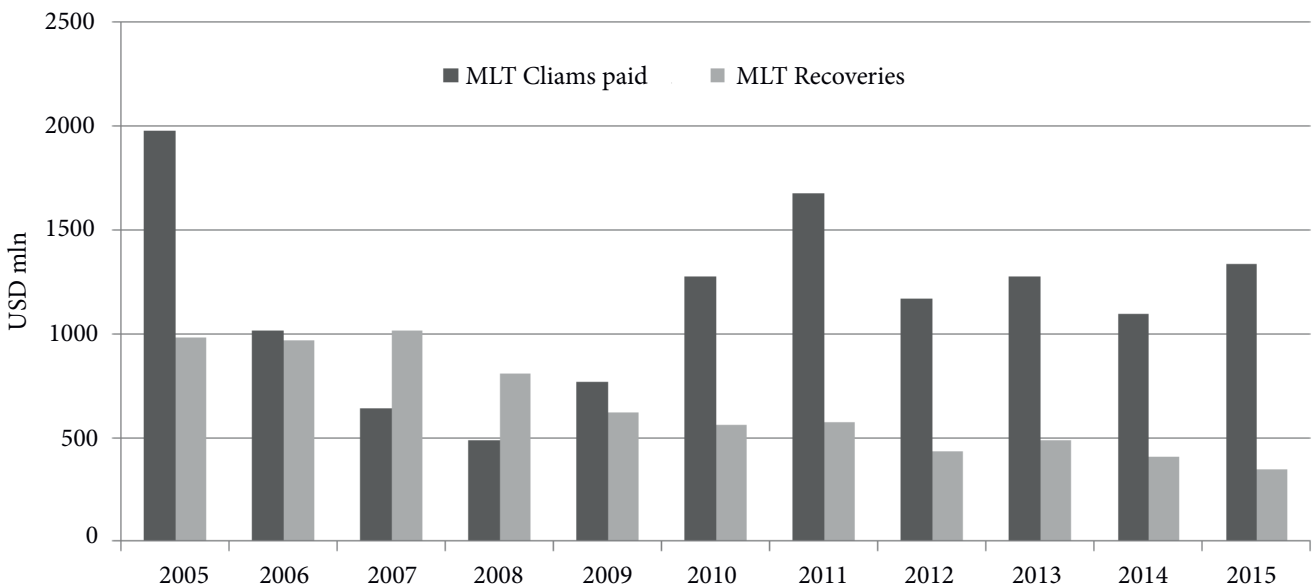
It can be observed that every year, except 2006, the claims paid exceeded recoveries. From 2005 to 2009 and from 2011 to 2015 claims paid for short term export credit transactions have been gradually increased, reflecting mainly the growing business

volumes. This indicator returned to its normal value in 2010 and 2011 after peak in 2009. One of the main reasons of such unusual increase of claims paid was the Arab Spring.

According to Berne Union (2014), the highest volumes of claims paid for the short term export credit insurance per country in 2014 resulted from defaults in Iran (\$191 million), Italy (\$186 million), the United States (\$145 million), Brazil (\$143 million), and Spain (\$108 million). It should be noted that many export credit agencies in the world have been affected by losses in Ukraine. In 2014 they resulted from defaults in Venezuela (\$173 million), USA (\$165 million), Italy (\$110 million), Brazil (\$90 million), and Russia (\$76 million).

The peak of recoveries was reached in 2006; they were made from Algeria and Russia. Despite that in 2009 the claims paid were more than doubled the recoveries remained unchanged.

The next step is to analyze the dynamics of claims and recoveries for medium and long term trade credit insurance. For the analysis we divide the mentioned indicators for those related to the commercial risk (Figure 2) and to the political risk (Figure 3) respectively.

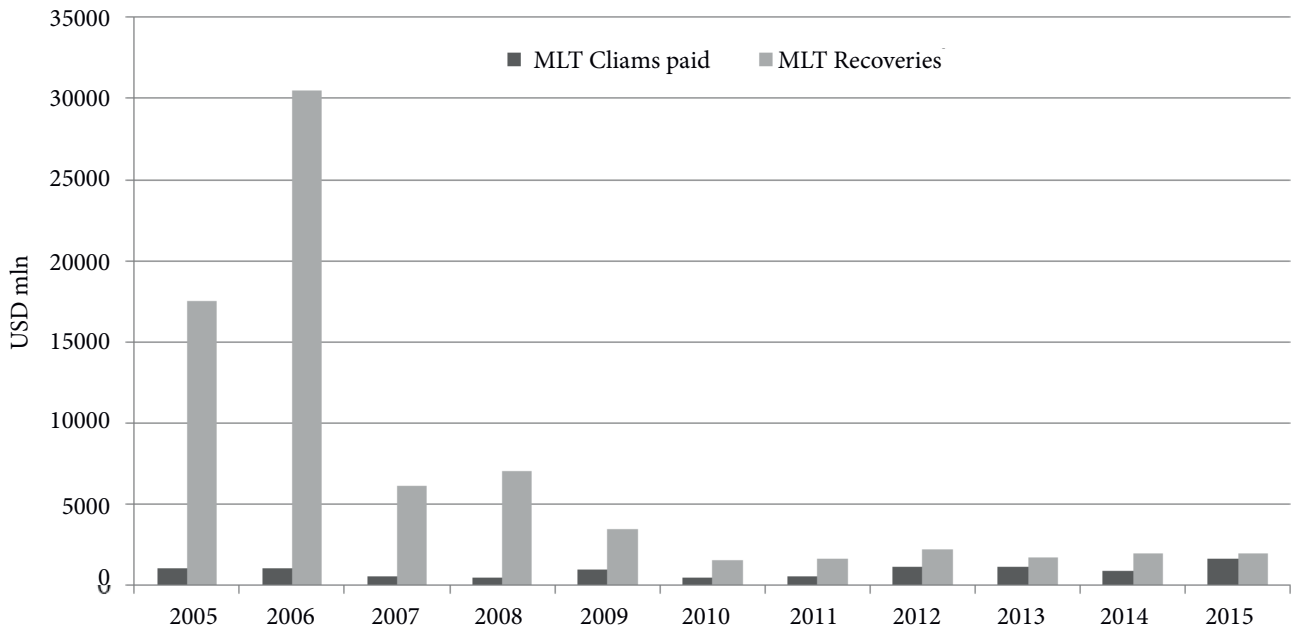


**Figure 2. Dynamics of claims and recoveries related to the commercial risk for medium and long trade credits for 2005–2015**

Source: Berne Union Statistics. 2008–2013; Berne Union Statistics. 2011–2015; Berne Union Yearbook 2009.

During the start of world financial crisis in 2008 one could observe the prevailing of commercial claims, related to liquidity shortages. But in 2009 the situation has been





**Figure 3. Dynamics of claims and recoveries related to the political risk for medium and long trade credits for 2005–2015**

Source: Berne Union Statistics. 2008–2013; Berne Union Statistics. 2011–2015; Berne Union Yearbook 2009.

changed focusing on the political risk. In 2011–2011 the balance between commercial and political claims was disrupted due to situation in Iran and North Africa, notably in Libya. The following increase of commercial claims relatively to political ones in 2010–2014 occurred due to economic deterioration of debtors, growth of privatization in emerging markets and to a devaluation of certain currencies. But in 2015 political claims occupied 54,3% of claims paid for the medium and long term trade credit insurance while the share of commercial claims was 45,7%.

According to Berne Union (2014), one of the most important reasons of dominance the commercial claims on political ones during the last 15 years was the transformation processes in Eastern Europe in the 1990s. Hans Janus (2014), Member of the Board at Euler Hermes Deutschland Aktiengesellschaft, stated that “Political risk lost its dominance for credit insurers and in particular the currency conversion and transfer risks disappeared entirely as a consequence of the abolition of currency controls in most of the countries”.

It could be observed that in 2005–2008 MLT claims paid have been gradually decreased. The peak of MLT recoveries in 2005–2006 occurred due to large amounts recovered from Algeria, Nigeria and Russia. In 2009–2012 both MLT trade credit and political risk insurance claims have been increased due to deterioration of macroeconomic situation in many countries. This had a special impact on commercial claims.

Berne Union (2015) considers that the highest amounts of claims paid for the medium and long term trade credit insurance per country in 2014 were due to defaults in Iran (\$916 million), Russia (\$296 million), Ukraine (\$187 million), USA (\$172 million), and Kazakhstan (\$97 million).

It should be noted that the situation differs from country to country. For example, debtors in Iran faced difficulties to effect payments abroad due to sanctions. In Russia claims paid were affected by low prices for energy and mining resources. The number of claims in Ukraine is directly related to the geopolitical conflict and weakness, as a result, of national economy.

### **III. Conclusion**

We briefly consider some conceptual issues concerning the trade credit insurance in the world. The provided analysis allowed us to determine that in now in international trade relations is rather difficult to operate without possibility of spreading the risk in order to offset partially the impact of losses. We also determine the main instruments of mitigating risks in international trade, their benefits and drawbacks. The expensiveness and transaction costs are the essential disadvantages of alternatives of trade credit insurance. Transactions in the insurance market are often affected by asymmetric information, which in turn lead to problems of adverse selection and moral hazard. We define that the essential reasons of introduction the trade credit insurance schemes in countries worldwide are re-establishing and developing the export trade, especially after geopolitical conflicts, improving the international competitiveness, strengthening the balance of payments.

Using both comparative and graphical analysis we provide an evaluation of dynamics of claims and recoveries for short-term and long and medium term trade credit insurance in the world. We found that over the last years the claims paid on short-term trade credit insurance exceed the appropriate recoveries and that trend holds. This is mostly related to the growing business volumes. The claims related to the commercial risk for medium and long trade credits in recent years exceed the recoveries, while with the political risk the reverse trend holds. The identification of reasons for such trends, which would help to improve the insurance support of exporters, will be the direction of future research.

### **References**

1. *A Guide to Credit Insurance*, 2015. Euler Hermes North America Headquarters, 10 p.
2. *A Guide to Trade Credit Insurance*, 2015. The International Credit Insurance & Surety Association. Anthem Press, 200 p.

3. Auboin M., Engemann M., 2014. Testing the trade credit and trade link: evidence from data on export credit insurance. *Review of World Economics*, vol. 150 (4), pp. 715–743.
4. *Berne Union Statistics*. 2008–2013. Berne Union, 2014. 32 p.
5. *Berne Union Statistics*. 2011–2015. Berne Union, 2016. 28 p.
6. *Berne Union Yearbook 2009*. Ed. by R. Sayer. London, 2010. 113 p.
7. *Berne Union Yearbook 2014*. Ed. by J. Bell. London, 2014. 148 p.
8. *Berne Union Yearbook 2015*. Ed. by J. Bell. London, 2015. 180 p.
9. Janus H. 2014. *A history of the Berne Union*. Available at: <http://www.txfnews.com/News/Article/2672/A-history-of-the-Berne-Union> (accessed: 14 September 2016).
10. Jones P. M. 2010. *Trade credit insurance primer series on insurance*. Global capital markets development Department, The World Bank, 33 p.
11. Riestra A. 2003. *Credit Insurance in Europe. Impact, Measurement and Policy Recommendations*, CEPS research report in finance and banking N 31, Centre for European Policy Studies, 62 p.
12. *Study on short-term trade finance and credit insurance in the European Union*, 2012. COMP/2011/002. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 71 p.
13. van Dijk J. 2012. *Export Credit Insurance: A literature review*. WP N361473. Tilburg University, 23 p.

*Sutyryn Sergey,  
Trofimenko Olga,  
Vorobieva Irina,  
Saint-Petersburg State University, Russia  
Zashev Peter  
Hanken School of Economics, Finland,  
Saint-Petersburg State University, Russia*

## **Russian Direct Investments in Balkans**

### **Abstract:**

The purpose of the paper is to examine the foreign direct investments (FDI) of Russian MNEs in Balkan countries in order to assess the distinctive features, expectations and realities for Russian capital in the region. The study could contribute to facilitation of comparative inter-regional studies dealing with outbound investments of Russian (as well as other emerging markets') companies.

### **Keywords:**

Balkans, foreign direct investments, FDI, MNEs, Outward internationalization, Russia.

## **Прямые иностранные инвестиции России в страны Балканского региона**

### **Аннотация:**

В статье рассмотрены прямые иностранные инвестиции (ПИИ), дана оценка особенностей, ожиданий и результатов инвестирования российского капитала в страны Балканского региона. Результаты исследования вносят вклад в изучение проблематики межрегиональных сравнительных исследований зарубежных инвестиций компаний развивающихся рынков применительно к инвестиционной деятельности российских международных компаний в отдельном регионе.

### **Ключевые слова:**

Балканы, прямые иностранные инвестиции, ПИИ, международные компании, интернационализация, Россия.

*\* Статья подготовлена в рамках проекта «Жан Моне-Европейский модуль».*

### **Introduction**

The outwards expansion of Russian multinationals nowadays is quite much in the focus of the academic community. Only 15 years ago it was something of a phenomenon.

Foreign direct investments (FDI) were typically associated with multinational enterprises from the Triad power of Western Europe, Japan and the United States the Western hemisphere.

There was nothing strange in the fact that initial outbound steps of Russian companies was led by the representatives of the extracting industries as early 2000s witnessed a notable growth in the world markets for commodities. Many Russian companies in oil and gas, mining and metallurgy developed new born confidence, financial and political, to draw ambitious plans for outward investments. The process, exotic at first was properly described by researchers investigating its scale, scope, motives, and possible impact. The goal of the paper is to find out whether key theories applicable to FDI flows analysis are relevant to explain Russian investments in Balkan region.

### **Methodology and Data**

We consider several theories such as Dunning eclectic paradigm and typology, internalization theory, Uppsala internationalization theory, and value chain approach to be relevant to our analysis. This looks like a meaningful goal assuming that “the approaches to internationalisation by Russian MNEs are far from being completely uniform”, even within a single-region/country context (Annushkina and Colonel, 2013).

According to Rugman and Verbeke (2008), the literature “on multinationality and performance needs to be re-thought in terms of the new data available, which suggest that MNEs perform regionally rather than globally”. Being inspired by this idea the authors focus their case study on just one region, namely the Balkan countries. This approach could contribute to facilitation of comparative inter-regional studies dealing with outbound investments of Russian (as well as other emerging markets’) companies.

Availability and comparability of data are the reasons why statistics on outward foreign investments is mainly based on Russian sources. This statistics is also used in order to assess major trends in both value and structure of Russian investments in the Balkans. Where available, the authors also use the data from the host countries central banks.

Limitations of our study are connected with the fact that the analysis of Russian FDI abroad is not an easy task because many Russian firms are reluctant to reveal information on their activities and strategies (Kalotay and Sulstarova, 2010).

### **Main findings and results**

For the purpose of the study the authors use a socio-cultural definition of the Balkan region, that includes Albania, Bosnia and Herzegovina (B&H), Bulgaria, Croatia, Former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM), Greece, Montenegro, Romania,

Serbia, and Slovenia. The bulk of the population in the region belongs to the Christianity, majority to the Orthodox Church; the share of Muslims has been growing in Albania and B&H. Heterogeneity of the Balkan cultural and geographical space is the cause of the ambiguity of the Balkan identity. For many centuries Balkans is characterized by the preservation of a number of national and local cultures, never merging together.

Today five countries of the region are the European Union (EU) members: Bulgaria, Croatia, Greece, Romania, and Slovenia. Albania, FYROM, Montenegro and Serbia are candidate countries, while B&H is a potential candidate. The fact that all ten countries of the region in their economic and political life focus mainly on the EU influences their relations with other states, including Russia.

Balkans traditionally has been an important region for Russian political and economic interests largely due to socio-cultural factors. More than that, the Balkan Peninsula is a special area of Russia's traditional influence, taking into consideration its geographical location. In particular the struggle for control over energy transportation routes is a key aspect of the geopolitical rivalry in the region. Russia believes that the existence of strategic partners in the Balkans determines its long-term position in the international political and economic relations (Maksakova, 2014).

After a period of cooling-down in mutual relations in 1990s with the bulk of the countries under investigation<sup>1</sup>, Russian Federation in 2000s started to pay more attention to economic cooperation with the region. Thus, Russian companies actively participate in the large energy and infrastructural projects. At the same time Russia's investments to the Balkan states are relatively small (Table), especially taking into consideration that about half of Russia's outward investments goes to the EU countries. This is also due to the fact that large Russian companies tend to prefer entering the countries with large internal markets as well as the countries that provide better opportunities to secure control over newly created or to already existing and enlarging international value chains.

The relative importance of Russia's investment varies substantially for different countries of the region. They are relatively small in the total inward FDI of Albania, FYROM, and Romania, while prevail in B&H, Montenegro and Slovenia (CBR 2016, UNCTADSTAT 2016, authors' calculations).

---

<sup>1</sup> That resulted from military operations in Croatia and Bosnia, NATO invasion and a series of other military intra-region conflicts followed by severe economic problems in the region, on the one hand, unprecedented economic crisis in Russia — on the other.

**Direct investments of Russian residents in Balkans (million USD, %)**

Destination	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016, 1 Q
Total Russian OFDI	44 801	55 663	43 281	52 616	66 851	48 822	86 507	57 082	22 188	7337
Albania	0	0	0	0	0	0	1	4	0	0
Bosnia and Herzegovina	1	55	287	94	104	149	78	123	15	0
Bulgaria	125	441	261	319	522	716	554	308	48	12
Croatia	95	75	13	23	103	31	71	111	19	2
Macedonia	0	0	0	0	1	3	1	3	0	1
Greece	33	58	32	318	88	63	98	185	12	1
Montenegro	188	173	85	117	160	185	173	187	31	9
Romania	1	25	39	196	-96	-1	-101	-1	1	0
Serbia	44	11	609	208	372	63	-39	-42	-10	-12
Slovenia	49	9	2	3	10	18	29	101	7	2
Share of the Balkans in Russia's outward FDI	1,19	1,52	3,07	2,43	1,89	2,52	1,00	1,71	0,55	0,20

Source: CBR 2016. Pryamye investicii iz Rossijskoj Federacii za rubezh, available at: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>, (accessed: September 20, 2016).

**Albania.** Russian investments in Albania hardly exist. This is mainly due to the fact that RF companies do not see substantial opportunities in the country's market. On top of that, various types of risk associated with doing business in Albania are perceived by many as excessively high.

**Bosnia and Herzegovina.** According to the B&H Central Bank, by 2014 Russia was the 4<sup>th</sup> among leading investors (CBBH, 2016). In this country RF companies mainly act in the energy sector: Zarubezhneft and its affiliate NeftegasInCor (members of Optima Group) are majority owner of companies "Nestro Petrol" JSC Banja Luka, "Oil Refinery Brod" JSC and "Oil Refinery Modrica" JSC (Optima group, 2010). Gazpromneft with its refueling stations is about to gain 15 per cent of the respective market (Ministry of Economic Development of RF, 2013). The company also invests in geological prospecting. In addition to that, Russian capital could be found in the financial sector: since 2012 Sberbank operates there (Sberbank Europe AG, 2016).

**Bulgaria.** Various Russian investors are active in Bulgaria. Gazprom owns the chain of gas-filling stations and was the key player in the South stream project: the terrestrial part of the main pipeline was planned to originate from this country. Real estate is

another destination for Russian capital: about 200–300 thousand Russians own flats/houses in the country, the total investments in this sector are estimated at the level of USD 5 billion. Russian capital also goes to tourism and travel, as well as recreation, cultural, and sporting. In particular, the Government of Moscow city owns a health and recreation complex “Kamchia” (Ministry of Economic Development of RF, 2013). VTB besides provision of financial services also tried to diversify its activities. In 2012 it invested into the telecommunication company Vivacom (this asset was sold in 2015) and Bulgartabac holding.

**Croatia.** Russian business entities invested about EUR 400 million during the period of 2003–2014, the bulk of them in gas stations, tourism and banking sectors (Embassy of RF in Croatia, 2015). Since the country joined the EU, it simplified norms, related to FDI coming from the member states. At the same time, since 2014 in line with the Croatian Gas Market Act a special certification process must be conducted in case the transmission system owner or the transmission system operator is controlled by a person from a third/non-EU country (ICLG, 2016). Therefore it would be much more difficult for Russian investors to start new projects in this sector.

**Greece.** Russian business in Greece goes mainly to securities and mechanical engineering. In addition, Russian companies are interested in all kind of infrastructural projects, including seaports and airports that should be the subjects of privatization. The government of RF potentially is ready to offer credit guarantees for Russian firms if they would like to participate. Some infrastructural projects were announced a decade ago, but due to environmental reasons their implementation was postponed by the Greek government (Ministry of Economic Development of RF, 2015).

**Macedonia.** The bulk of energy facilities were built on the territory of modern Macedonia in 1960s and 1970s, with the support of Soviet Union. Nowadays Russian companies participate in reconstruction of existing and construction of new facilities. The Russian FDI stock by 2015 amounted to EUR 8.9 million that is 10 and 5 times less than the FDI stock of Netherlands and Greece correspondingly (National Bank of the Republic of Macedonia, 2016). The bulk of investments came just to one project: Russian Protec Group constructed a pharmaceutical plant in a technological industrial development zone “Skopje 1” (Prodis, 2016). The existing opportunities in energy infrastructure development combined with low corporate taxes might attract new Russian investment to this country.

**Montenegro** is another recipient of Russian capital. Thus, according to the Central Bank of Montenegro in 2014 Russia with EUR 122.7 million was far above Switzerland, the Netherlands and Slovenia. It is worth to mention that the bulk of Russian investments



end up in real estate (EUR 97.7 million) (CBM, 2015). At the same time, investments into local companies and banks are rather modest, but still substantial (EUR 5.2 million in 2014 compare to EUR 17.7 million of Serbia).

**Romania.** Russian companies participated in investment and privatization processes in Romania. During 1998--2008 they acquired a number of local firms (mainly in ferrous and nonferrous metallurgy, chemical industry, oil refineries, and production of equipment for oil-extracting industry). The total Russian investments in the Romanian economy exceed USD 2.0 billion (Embassy of the RF in Romania, 2014). An important promising area of cooperation is the energy sector.

**Serbia** is regarded as a traditional partner of the Russian Federation. Lukoil and Gazprom (since 2003 and 2008) entered this market mainly via acquisition of local enterprises, including petroleum refineries, gas storages and retail chains. Oil-and-gas company NIS, controlled by Gazprom is the largest taxpayer in the country. In 2013 it generated 11 per cent of the state budget revenues (NIS, 2016). Serbia is interested in various projects in other than oil and gas sectors with Russian participation, including metallurgy, chemistry, electro-technical and pharmaceutical industries as well as agriculture. Cooperation in construction and upgrading of the railroad infrastructure has been gradually developing since 2009. In financial sector one can observe activities of Sberbank (Sberbank Europe AG, 2016). In 2015 two countries signed the Memorandum of Understanding between the Government of the Russian Federation and the Government of the Republic of Serbia in the field of economic cooperation, investment collaboration and joint projects (Pivovarenko, 2014).

**Slovenia.** Russia's investment to Slovenia gradually declined (from the peak EUR 89.9 million in 2011 to EUR 47.4 million in 2014). It is less than 1 per cent of the total FDI inflows to this country. But the real involvement of Russian capital in Slovenian economy is larger since "Russia has expanded its role as the ultimate investing country, primarily as a result of branches in Austria (EUR 146.8 million)" (Bank of Slovenia, 2015). Russian company Koks in 2007 won a privatization tender and bought 55.35% of the SIJ — at the moment the largest Slovenian vertically integrated metallurgical group. Platanus, a Slovenian firm with Russian capital, has bought a majority stake in Maribor-based tourism company Terme Maribor (The Slovenia Times 2012). Later, in 2014 it was sold to Gazprom.

## Conclusion

All in all, the involvement of Russian capital in of various Balkan countries is different: while for Montenegro, B&H and Serbia it is of substantial significance, other

countries rely on other sources of inward FDI. Investment cooperation with some states is getting difficult due to political constraints. Since all countries of the region are either the EU members, or (potential) candidates, key challenges of the EU-RF relations directly or indirectly influence collaboration with the Balkans.

The majority of Russian investments have been undertaken by large companies with substantial financial resources (to extend the market or to control their value chains). The only exception is rather substantial investment by Russian households into real estate. Key sectors attracting RF capital — energy<sup>2</sup>, transportation and to certain extent financial services — correspond with comparative firm specific advantages. Future prospects provided by the markets also tend to influence investment decisions. While some investments are market-seeking, others are resource-seeking.

## References

1. Annushkina O.E., Colonel R.T. 2013. Foreign market selection by Russian MNEs — beyond a binary approach? *Critical perspectives on international business*, vol. 9, issue 1/2, pp. 58–87.
2. Bank of Slovenia, 2015, *Statistics. Direct investment 2014*. Ljubljana. Available at: <https://www.bsi.si/en/search.asp?Page=1> (accessed: 12 September 2016).
3. CBBH, 2016. Central Bank of Bosnia & Herzegovina. *Stocks of direct investment in BH classified by country of foreign investor*. Available at: [http://statistics.cbbh.ba:4444/Panorama/novaview/SimpleLogin\\_en.aspx](http://statistics.cbbh.ba:4444/Panorama/novaview/SimpleLogin_en.aspx) (accessed: 7 September 2016).
4. CBM, 2015, Central Bank of Montenegro. *Annual report 2014*, Podgorica.
5. CBR, 2016. Available at: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (accessed: September 12 2016).
6. *Embassy of RF in Croatia*, 2015. Available at: <http://www.zagreb.mid.ru/ruscro2.html> (accessed: 7 September 2016).
7. *Embassy of the RF in Romania*, 2014. Available at: <http://romania.mid.ru/70> (accessed: 7 September, 2016).
8. Filippov S. 2010. Russian companies: the rise of new multinationals. *International Journal of Emerging Markets*, vol. 5, issue 3/4, pp. 307–332.
9. ICLG, 2016. *International comparative legal guides*. Available at: <http://www.iclg.co.uk/practice-areas/oil-and-gas-regulation/oil-and-gas-regulation-2016/croatia> (accessed: 7 September 2016).

<sup>2</sup> In this case the activities of Russian companies largely correspond well with the energy strategy of the country.

10. Kalotay K., Sulstarova A. 2010. Modelling Russian outward FDI. *Journal of International Management*, vol. 16, pp. 131–142.
11. Maksakova M. 2014. Vozvrashchenie Rossii na Balkany: ehkonomicheskij aspekt. *Observer*, vol. 9, pp. 50–63.
12. *Ministry of Economic Development of RF*, 2013, 2015b. Available at: <http://www.ved.gov.ru> (accessed: 7 September 2016).
13. *National Bank of the Republic of Macedonia*, 2016. Available at: <http://www.nbrm.mk/default-en.asp?ItemID=9494A1AAA6660247957AD89CDBB38014> (accessed: 7 September 2016).
14. *NIS*, 2016. Available at: <http://www.nis.eu/ru/presscenter/news/nis-received-award-for-biggest-contributions-to-budget> (accessed: 7 September 2016).
15. Pivovarenko A. 2014. *Sovremennaya Rossiya na Balkanah: “myagkaya sila” cherez investicii*, Russian International Affairs Council. Available at: [http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=3707top-content](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=3707top-content) (accessed: 7 September 2016).
16. *Prodis*, 2016. Company information. Available at: [http://www.prodis.mk/index.php?p\\_id=19&l\\_id=2](http://www.prodis.mk/index.php?p_id=19&l_id=2) (accessed: 7 September 2016).
17. Rugman A. M., Verbeke A. 2008. Internalization theory and its impact on the field of international business. *International Business Scholarship: AIB Fellows on the First 50 Years and Beyond (Research in Global Strategic Management, Vol. 14)*. Ed. by Jean J. Boddewyn. Emerald Group Publishing Limited, pp. 155–174.
18. *Sberbank Europe AG*, 2016. Available at: <http://www.sberbank.ba/bs/sberbank-europe-ag-2> (accessed: 7 September 2016).
19. *The Slovenia Times*, 2012, 02 Apr. 2012. Available at: <http://www.sloveniatimes.com/terme-maribor-sold-to-russians> (accessed: 7 September 2016).
20. *UNCTADSTAT*, 2016. Available at: <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (accessed: September 17, 2016).

*Sübiday Togan*  
*Bilkent University, Ankara,*  
*Turkey*

## **Services Trade and Liberalization of Road Transport Services**

### **Abstract:**

Liberalization of services pursued unilaterally, regionally or multilaterally is a challenging task. After discussing the liberalization of services and problems associated with liberalization in general terms, we turn into consideration of the liberalization within a particular service sector, namely road freight transport services.

### **Keywords:**

Liberalization, services.

### **Introduction**

Modern economies are increasingly dominated by services. Liberalization of services pursued unilaterally, regionally or multilaterally is a challenging task. The goal of the paper to discuss the liberalization of services and problems associated with liberalization in general terms, and the consideration of the liberalization within a particular service sector, namely road freight transport services.

Services for a long time were believed to be non-tradable, but technological changes have allowed an increasing number of services markets to be contested internationally through cross-border trade (mode 1) and commercial presence (mode 3)<sup>1</sup>. Data on the magnitude of international service transactions are weak, and the primary source is the balance of payments which refers mainly to cross-border trade and consumption abroad (mode 2). Calculations reveal that services trade as defined by modes 1 and 2 in 2006 amounted to about 20 percent of world trade as measured by the balance of payments.

---

<sup>1</sup> The General Agreement on Trade in Services (GATS) distinguishes between four modes of supplying services trade: cross border supply (mode 1), consumption abroad (mode 2), commercial presence (mode 3), and presence of natural persons (mode 4). While mode 1 refers to services supplied from the territory of one member into the territory of another, mode 2 consists of services supplied in the territory of one member to the consumers of another. On the other hand mode 3 refers to services supplied through any type of business or professional establishment of one member in the territory of another (FDI), and mode 4 includes both independent service suppliers, and employees of the services supplier of another member (consultants).

## 1. Services Trade

Economic theory emphasizes that countries can derive welfare gains from freer trade, both in goods and services. But the types and forms of liberalization of services are quite different from those of liberalization of merchandise trade. Barriers to trade in services are typically regulatory in nature, and outcomes of services liberalization depend heavily on the regulatory environments.

Barriers to services trade remain prevalent, and are higher than those for trade in goods. Policies are more liberal in OECD countries, Latin America and Eastern Europe, whereas most restrictive policies are observed in Middle Eastern and North African (MENA) and Asian countries. Whereas telecommunications and banking services are more competitive, transport and professional services remain as emphasized by Borchert et al. (2012) bastions of protectionism.

Barriers to services trade lead to inefficiencies and high costs of services. Countries can choose to liberalize a service sector. But unilateral liberalization may be constrained by the fact that a country cannot on its own gain improved access to larger foreign markets. Second, a country may face difficulty increasing competition.

In recent years the number of regional trade agreements (RTA) has increased significantly. Many RTA include measures to facilitate trade in services. Such agreements could lead to gains from liberalization of trade in services. But not much has been achieved in terms of actual liberalization with the exception of the European Union (EU). The recent Trans Pacific Partnership (TPP) and the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) agreements are new developments having clauses on services liberalization. There is caution on both the developed and developing countries sides. In developed countries there is caution towards trade liberalization because of the associated greater liberalization of the movement of individuals (Mode 4 of GATS). On the other hand there is caution in the developing world that developed country will gain significantly improved access to developing country service markets, but not vice versa.

Multilateral negotiations on services began during the Uruguay Round, which culminated in the signing of the GATS in 1995. Article XIX GATS required members to launch new negotiations on services no later than 2000. In 2000–2005, WTO members pursued a bilateral approach to negotiations. But large asymmetries in interest impeded progress. In 2006 WTO members launched a collective' approach: the US, the EU, and Australia have been leading negotiations on services, known as the Trade in Services Agreement (TiSA). Formal negotiations on TiSA began in 2013 among a relatively small number of WTO members interested in services trade liberalization. As of 2016, participation in TiSA has expanded to 23 members, with the EU-28, for a total of 50 WTO

members<sup>2</sup>. The purpose of TiSA is to create trading conditions that will enable services industries to achieve their full potential by opening up markets and improving trading rules on issues such as licensing, state-owned enterprises, regulatory barriers, business operations, cross-border data flows, and dispute settlement. TiSA will be based on the GATS so that the former can be multilateralized once a critical mass of membership is achieved.

Why was there so little progress to liberalize trade in services through the WTO in Doha, although potential gains from trade liberalization are considerably large? One explanation is that the standard mechanisms of reciprocity developed through GATT practice do not apply to services. In the case of goods trade WTO members have interests in improving access to export markets. But in the case of services there is lack of corporate interest by OECD firms in search of access to foreign markets. Since unilateral reforms have resulted in a boom in service exports, the service firms do not perceive market access to be their priority, and they must also be discounting the probability of policy reversals and thus the value of the WTO as a mechanism to lock in liberal policies.

The main reason for lack of interest in multilateral services negotiations is the concern of developing countries about possible market failures. Since GATS is mainly concerned in the reduction of regulatory barriers to market access and discriminatory national treatment across all four modes of supply of services between the countries, there is no guarantee that liberalization of services through GATS will lead to welfare gains.

## **2. Liberalization of Road Freight Transport Services**

As a special case of services liberalization we turn now to the liberalization of road freight transport services in Turkey. There are three potential paths for liberalization of road freight transport services in Turkey: unilateral, regional, and multilateral liberalization. Unilateral liberalization may be constrained by the fact that Turkey lacks the expertise and resources to devise and implement the appropriate domestic regulatory policies that will enhance competition in Turkey, and also lead to improved access to larger foreign markets. Multilateral liberalization could potentially be achieved through TiSA, but such an approach faces again all the difficulties pointed out above. The only realistic approach for liberalization of trade in road freight transport services in Turkey is

---

<sup>2</sup> The 23 TiSA parties comprise Australia, Canada, Chile, Chinese Taipei, Colombia, Costa Rica, the EU, Hong Kong, Iceland, Israel, Japan, Korea, Liechtenstein, Mauritius,, Mexico, New Zealand, Norway, Pakistan, Panama, Peru, Switzerland, Turkey, and the US.

the regional approach to be pursued by Turkey with the EU. This is in fact the approach adopted by Turkey.

For Turkey there are as emphasized by Togan (2016) essentially two ways to liberalize the trade in road freight transportation services with the EU: harmonization and mutual recognition. The harmonization approach has been pursued intensively within the EU. On the other hand, under mutual recognition, Turkey and the EU could agree to recognize the rules and regulations of each other. This approach based on mutual trust requires a relatively high degree of harmonization of rules and regulations in the road freight transport sector.

Turkey has chosen the harmonization approach. As a result, Turkey during the last decade has undertaken comprehensive reform in the road transport sector. It has introduced EU criteria for roadworthiness tests for vehicles, professional training requirements for drivers and a licensing system. Retail prices are no longer regulated in Turkey. The result of such reforms has been the creation of a competitive road transport industry, especially for domestic operations. There are still limitations, however. Turkey maintains a large number of different types of licenses for access to its road haulage market. Furthermore, a truck carrying commercial goods cannot rerun with household goods.

There are still limitations in trade with EU countries due to lack of alignment of technical conditions, road safety and sustainability with the relevant EU *acquis*. The Turkey Ministry for EU Affairs (2015) states that preparations are ongoing for aligning the rules and regulations with the EU *acquis* on driver licenses; data collected on people who have lost their lives in traffic accidents; roadside inspections of commercial vehicles; inspection of the transport of dangerous goods; road infrastructure safety.

In addition, there is the issue of cabotage for foreign operators in the road freight transportation sector. But the main problem is faced in the international market related to the access to the EU market in Mode 1. Turkey has about 1,300 firms with a fleet of 45,000 vehicles active in international operations (World Bank, 2014). The country has been one of the largest users of TIR Carnets in the world for the last 12 years and is participating in the ECMT's Multilateral Quota System<sup>3</sup>.

In the EU, bilateral road transport agreements remain a sovereign attribute of individual EU members. The main export market for Turkish goods is Germany, and

<sup>3</sup> The Customs Convention on the International Transport of Goods under Cover of TIR Carnets (TIR Convention, 1975) elaborated under the aegis of the UN Economic Commission for Europe (UNECE) permits the international carriage of goods, as long as a road leg is involved, in international journeys from a customs office of departure to a customs office of arrival through as many countries as necessary, without any intermediate frontier control of the goods carried.

transit countries limit the number of Turkish vehicles that can carry goods in their territory. When carrying goods in the EU by road, Turkish operators must transit through either Greece or Bulgaria. While Greece exchanges 35,000 transit permits every year with Turkey for a fee of €100 per round trip, in Bulgaria Turkish road transport operators receive 250,000 transit permits per year at a cost of €86 per round trip, etc. However, in several EU member states, when permits are exhausted, trade by Turkish road transport operators is closed.

Road transport permits are required for Turkish vehicles to enter EU markets, and the number of permits that are issued through bilateral agreements and ECMT's Multilateral Quota System is rather small. The quota regime applied by EU member states limits the number of Turkish-registered vehicles that can carry goods through member countries' territories. The World Bank (2014), noting that road quotas and transit permits create obstacles to the free movement of goods between Turkey and the EU, proposes that those restrictions be eliminated at least for goods covered by the 1995 Customs Union Decision between Turkey and the EU. Alternatively, the European Commission could request a mandate from the 28 member states to negotiate on their behalf regarding road transport quotas and transit permits with Turkey. Other ways to liberalize trade in road transport services between Turkey and the EU is to negotiate a road transit agreement similar to those concluded by the European Commission with Hungary and Romania, or to negotiate a Land Transport Agreement similar to that signed between EU Member States and Switzerland.

The EU-Switzerland Land Transport Agreement requires that Switzerland adopts and implements the EU rules and regulations on admission to the occupation, social standards, technical standards, rules governing weight of vehicles, rules applying charges for vehicles, and authorization for carriers. Article 14 of the Agreement states that transport between two points situated on the territory of a Member State or between two points situated on Swiss territory are not authorized under the Agreement. On the other hand, Article 38 requires that charging systems applied to road vehicles and other modes of transport shall be based on the principles of non-discrimination, proportionality and transparency; the system should not impede the free movement of goods and services between the Contracting Parties; and charges should be differentiated according to emission standards.

Turkey could propose to the EU an EU-Turkey Land Transport Agreement similar to the EU-Switzerland Land Transport Agreement. In such a case, Turkey would have to adopt and implement the EU *acquis* on road freight transport, including the EU rules and regulations on market access, competition, prices, fiscal conditions, social conditions,



technical conditions, and road safety. If agreement could be reached between the parties such an approach would liberalize trade in road transport services between Turkey and the EU.

### 3. Conclusion

The paper shows that achieving liberalization is a challenging task requiring not only the elimination of barriers to cross-border trade but also mutual recognition or harmonization of the rules and regulations of different parties pertaining to market access and competition conditions, prices and fiscal, social and technical conditions, and safety, as well as eliminating restrictions to modes 3 and 4. In the context of Turkey-EU relations harmonization of the rules and regulations of the two parties requires that Turkey adopts and implements all of the EU rules and regulations in the road freight transport sector. Thus, the task confronting Turkey is rather challenging.

### References

1. Borchert I., Gootiiz B, Mattoo A. 2012. *Guide to the Services Trade Restrictions Database*. World Bank Policy Research Working Paper No 6108, Washington D.C., The World Bank.
2. Department of Foreign Affairs and Trade of the Australian Government, 2015. *Trade in Services Agreement*. Available at: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/trade-in-services-agreement/Pages/trade-in-services-agreement.aspx> (accessed: 16 April 2015).
3. Hoekman B., Mattoo A. 2010. Services Trade Liberalization and Regulatory Reform: Re-invigorating International Cooperation. *VoxEU.org*, Dec. 24.
4. Jara A., Dominguez M. del C. 2006. Liberalization of Trade in Services and Trade Negotiations. *Journal of World Trade*, vol. 40, pp. 113–127.
5. Marchetti J.A., Roy M. 2013. *The TiSA Initiative: An Overview of Market Access Issues*. WTO Economic Research and Statistics Division Staff Working Paper ERSD-2013-11. Geneva, WTO.
6. Republic of Turkey Ministry for EU Affairs, 2015. *National Action Plan for EU Accession: Phase II June 2015 — June 2019*, Ankara.
7. Togan S. 2016. *The Liberalization of Transportation Services in the EU and Turkey*. Oxford University Press, Oxford, OUP.
8. TIR Convention, 1975. *Convention on the International Transport of Goods under Cover of TIR Carnets*. United Nations Economic Commission for Europe, New York and Geneva, 2013.

9. Winters L. A., Walmsley T. L., Wang Z. K., Grynberg R. 2003. Liberalizing Temporary Movement of Natural Persons: An Agenda for the Development Round. *World Economy*, no. 26(8), pp. 1137–1161.
10. World Bank, 2014. Evaluation of the EU-Turkey Customs Union. *Poverty Reduction and Economic Management Europe and Central Asia Region*. Washington D. C., The World Bank.

*Timokhina Olga*

*St. Petersburg National Research University of  
Information Technologies, Mechanics and Optics,  
Russia*

## **Intra-Group Foreign Direct Investment of BRICS Countries: Prospects for Investment Cooperation**

### **Abstract:**

Abbreviation BRICS is a grouping acronym that refers to the countries of Brazil, Russia, India, China and South Africa, which are all deemed to be at a similar stage of newly advanced economic development and have similar perspectives of economic growth. Despite the group is informal and does not have any official structure, the BRICS are making attempts to establish multilateral collaboration in the sphere of new economic order development, and are willing to move centers of economic and political power away from developed countries.

One of collaboration opportunities is foreign direct investment (FDI). BRICS share in the world FDI is different (because of differences in economic growth paths due to world economic crisis). According to UNCTAD, share of intra-group FDI of BRICS countries is relatively low and was not subject to change recently.

It is important to find out, whether this situation reflects a lack of efforts, undertaken by the BRICS in order to strengthen economic cooperation. Perspectives of further competition between BRICS countries in FDI should also be taken into account.

### **Keywords:**

BRICS, foreign direct investment, economic development, investment cooperation.

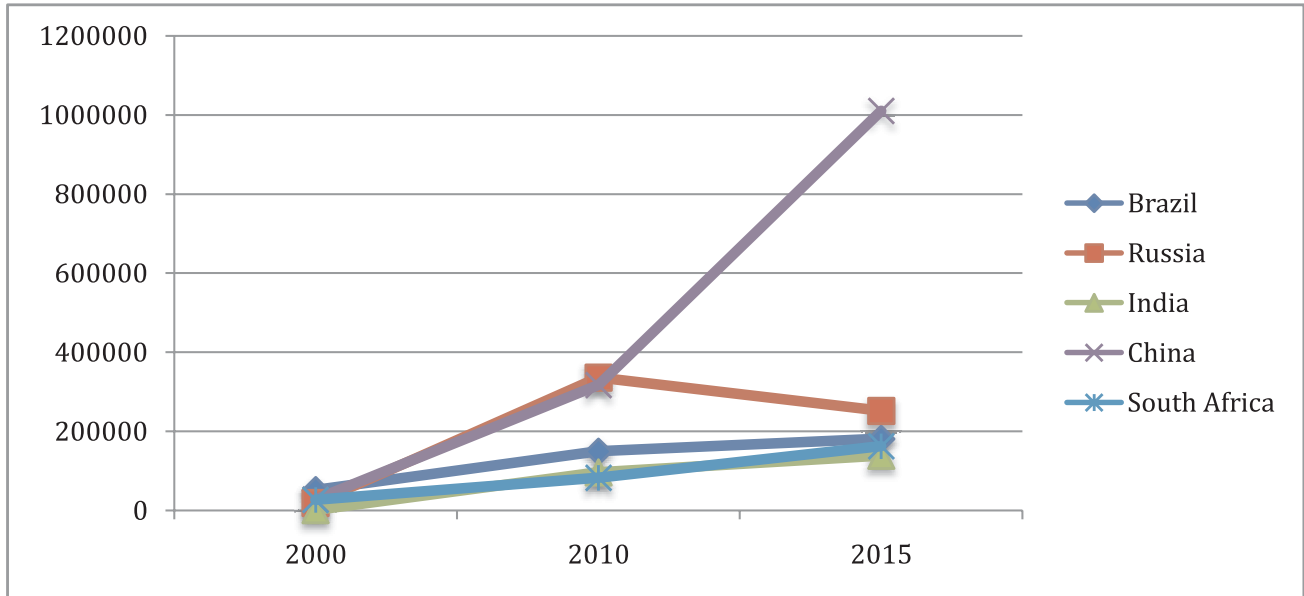
### **Introduction**

Brazil, Russia, India, China and South Africa became significant capital exporters in the last 25 years. Abbreviation “BRIC” appeared in 2001, when it was suggested that by 2050 aggregate GDP of these countries will exceed the corresponding indicator of the developed economies, and South Africa joined the group in 2011. BRICS are becoming important players in the world economy, and their role in international investment flows has increased significantly due to growing level of openness and reforms in the sphere of liberalization.

China possesses the highest FDI stock among the BRICS countries — 1010202 ml. USD by 2015. China became a significant FDI exporter in late 1990-s and its OFDI flows increased from 19977 ml. USD in 2005 to 127560 in 2015 (UNCTAD World

Investment Report 2016). Investment is held both by private enterprises, as well as state-owned companies.

Other BRICS countries cannot yet be compared with China in terms of capital outflow, and their OFDI dynamics is rather volatile.



### Outward FDI stock of BRICS countries, ml. USD

*Source:* UNCTAD World Investment Report 2016.

Among the BRICS economies, which represent roughly a third of FDI flows to developing and transition economies, only China has up-growing trend of OFDI. Russian OFDI were depreciating since 2010, while Brazilian, Indian and South African OFDI were growing relatively slow. Economic recession, low commodity prices, depreciation of national currencies put downward pressure on reinvested earnings, which put down OFDI (De Beule, Van Deb Bulcke, 2010).

Unlike other economic groups, BRICS members are not active investors in each other's economies: the share of intra-BRICS investment in total FDI flows to the group was less than 1% between 2010 and 2014, and intra-BRICS cross-border M&A have also been low, (averaging 2 billion USD in 2014–2015) (UNCTAD World Investment Report 2016). This reflects the minimal intra-BRICS corporate connectivity. This paper is trying to answer the question, what was the reason for such low level of intra-group investment.

### Main trends in BRICS OFDI

Meanwhile, BRICS countries are a growing source of investment in other developing economies, actively participating in South–South cooperation. A significant percentage

of outward FDI from BRICS countries is in neighbouring economies, reflecting the regional trend of OFDI. China, India and South Africa also have significant and growing investment in Africa and other parts of Asia (such investments are often resource-seeking). For instance, 14% of Brazil's outward FDI stock in 2014 was in Latin America, 35% of Indian outward FDI stock is in Asia, and 50% of South African outward FDI stock is in Asia and Africa. 75% of Chinese FDI stock abroad is invested in Asia. Unlike other countries in this group, more than 80% of the Russian Federation's outward FDI stock is in developed countries (UNCTAD World Investment Report 2016).

**Outward FDI stock from BRICS, 2014 (Billions of dollars) Top 5 developing and transition economies**

Brazil	Russia	India	China	South Africa
Argentina (6)	Turkey (7)	Singapore (21)	Hong Kong (China) (510)	China (46)
Uruguay (4)	Belarus (5)	United Arab Emirates (5)	Singapore (21)	Mozambique (2)
Panama (4)	Kazakhstan (3)	Bahrain (5)	Russian Federation (9)	Zimbabwe (2)
Peru (3)	Singapore (3)	Russian Federation (1)	Kazakhstan (8)	Botswana (1)
Venezuela (3)	Viet Nam (2)	Colombia (1)	Indonesia (7)	Namibia (1)

Source: UNCTAD. World Investment Report 2016.

For each of the BRICS countries there are different reasons for investing abroad. We can consider some common factors, such as liberalization of capital flows, increasing competitiveness of some sectors, access to credit resources. Furthermore, FDI for companies from BRICS countries may be a way of using existing competitive advantages, as well as developing *potential* competitive advantages (Dunning, 2010). Intra-group BRICS investment does not allow to implement these advantages fully.

Offshore investments remain one of the main reasons for OFDI from the BRICS with the "round-tripping" of capital phenomena (Goldstein, 2010). Between 2010 and 2014, Hong Kong (China), the Russian Federation, China and Brazil accounted for 65% of investment flows to the two largest Caribbean financial centres, the British Virgin Islands and the Cayman Islands. This tendency to offshore investment can partly explain the lack of motivation for intra-BRICS investment.

## **Changes of investment regulation in BRICS**

Legal framework plays an important role in OFDI decision-making. Talking about global investment trends, in 2015 85% of measures were favourable to investors. Emerging economies in Asia were most active in investment liberalization, across a broad range of industries (restrictions were mainly connected with foreign ownership in strategic industries Russian investment legislation changed in 2014 with amendments made to the Federal Law “On the Procedures of Foreign Investments in the Business Entities of Strategic Importance for National Defense and State Security” (No. 57-FZ) by adding four types of activities of strategic importance: (Federal Law “On the Procedures of Foreign Investments in the Business Entities of Strategic Importance for National Defense and State Security” (No. 57-FZ)).

South Africa adopted the Promotion and Protection of Investment Act. It confirms commitments on national treatment, security of investments and transfer of funds while preserving the Government’s right to pursue legitimate public policy objectives. It may serve as an alternative to bilateral investment treaties (BITs), unless there are compelling economic and political reasons for having them (Act No. 22 of 2015: Protection of Investment Act, 2015).

Brazil fully liberalized foreign investment in the health care sector and developed a new BIT model focusing on investment promotion and facilitation. The new model has been used in Cooperation and Facilitation Investment Agreements (CFIAs) concluded with Angola, Chile, Colombia, Malawi, Mexico and Mozambique, and Peru (Morosini, Badin, 2015).

China revised its “Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries”, which stipulates in which of 400 industry sectors foreign investment is “encouraged”, “restricted” or “prohibited”. The new Catalogue reduces the number of investment restrictions, in particular in the manufacturing sector. Nevertheless, National Security Law came into effect in 2015, and it lays down general principles and obligations of the State in maintaining security in the country (Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries, MOFCOM, 2015).

India undertook various liberalization measures, such as increasing the foreign direct investment cap in the insurance sector and in pension funds; permitting FDI up to 100% under the automatic route for manufacturing of medical devices; increasing the thresholds of inward FDI projects; abolishing the subceilings between various forms of foreign; permitting partly paid shares and warrants as eligible capital instruments for the purpose of India’s FDI policy. In November 2015 Indian government introduced a comprehensive FDI liberalization strategy and relaxed FDI rules in 15 “major sectors”

(Press Information Bureau, Ministry of Commerce & Industry: Reforms in FDI, 2015).

These measures show the willingness of the BRICS to liberalize their OFDI, but we can not witness any specific measures to be undertaken for increasing intra-BRICS OFDI flows.

### **BRICS investment collaboration**

In this paper we make an attempt to analyze, what efforts were undertaken in order to promote and facilitate intra-group BRICS investment. The following documents and strategies were declared in order to promote economic and investment partnership in BRICS:

- a) *Strategy for BRICS Economic Partnership* (referred hereinafter as the BRICS Strategy) is aimed to contribute to increasing the economic growth and competitiveness of the BRICS economies in the global arena. The purposes of the BRICS Strategy include enhancement of market access opportunities; promotion of mutual investment and creation of a business-friendly environment for investors; creating favorable conditions for development of mutual trade and foreign direct investment in the BRICS countries in order to diversify production and exports (Strategy for BRICS Economic Partnership, 2015).
- b) *BRICS Trade and Investment Cooperation Framework* declares advancing dialogue and communications in emerging industries, and promoting trade and investment in industries that are technology-, knowledge-, or capital- intensive. It is also encouraging promotion agencies to establish contacts and hold joint activities including trade/investment expos, though no agencies or associations, which would promote intra-BRICS investment, were created yet (BRICS Trade and Investment Cooperation Framework, 2013).
- c) *BRICS Roadmap for Trade, Economic and Investment Cooperation until 2020* is facilitating elaboration and implementation of joint investment projects of the BRICS countries, but there is actually only one project in oil industry mentioned, and the whole Roadmap still exists only as a draft (BRICS Roadmap for Trade, Economic and Investment Cooperation until 2020).
- d) *BRICS Bank (the New Development Bank)* is a multilateral development bank. According to the Agreement on the NDB, «the Bank shall support public or private projects through loans, guarantees, equity participation and other financial instruments» (Agreement on the New Development Bank — Fortaleza, 2015).

The abovementioned organizations and other cooperation measures represent attempts, which may influence intra-BRICS OFDI. The problem is that they have a declarative character and do not include any practical and real-time measures to increase intra-group investment attractiveness.

## Conclusion

BRICS seems to remain a political structure, a forum for discussion of various political and economic problems and collaboration opportunities. Process of institutionalization of the BRICS group is still slow and poorly developed. The possible reason for that is the lack of motivation and attractiveness of BRICS countries as potential investors within the group, as they have different FDI motivations. Institutional cooperation in the investment sphere between the BRICS is not well developed, and in order to bring intra-group FDI to a new level, this should be taken into account.

Each of the BRICS countries undertakes special measures, aimed at investment liberalization and increasing of investment attractiveness for foreign investors, though countries of the BRICS group still perceive each other as a risky destination for OFDI and prefer regional investments. Share of offshore destinations in OFDI from the BRICS still remains high, resulting in a large number of FDI directed to these jurisdictions. Perspectives of further investment cooperation within the BRICS group with a growing amount of intra-group FDI are not obvious at the moment, as political collaboration is not sufficient to influence private investors.

## References

1. Act No. 22 of 2015: Protection of Investment Act, 2015. *Government Gazette*, vol. 606, no. 39514. Available at: <https://www.thedti.gov.za/gazettes/39514.pdf> (accessed: 1 July 2016).
2. Agreement on the New Development Bank, 2015. Available at: <http://www.ndb.int/download/Agreement%20on%20the%20New%20Development%20Bank.pdf> (accessed: 13 September 2016).
3. BRICS Roadmap for Trade, Economic and Investment Cooperation until 2020, draft. Available at: [http://www.unido.ru/upload/files/b/brics\\_roadmap.pdf](http://www.unido.ru/upload/files/b/brics_roadmap.pdf) (accessed: 5 August 2016).
4. BRICS Trade and Investment Cooperation Framework. 2013. Available at: <http://www.brics.utoronto.ca/docs/130326-trade-investment-framework.pdf> (accessed: 11 August 2016).



5. Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries. 2015. Available at: <http://english.mofcom.gov.cn/article/policyrelease/aaa/201203/20120308027837.shtml> (accessed: 10 September 2016).
6. De Beule F., Van Deb Bulcke D. 2010. The global crisis, foreign direct investment and China: developments and implications. *Brussels Institute of Contemporary China Studies*. Available at: <http://www.vub.ac.be/biccs/site/assets/files/apapers/Asia%20papers/20100919%20%20Van%20Den%20Bulcke%20&%20De%20Beule.pdf> (accessed: 20 July 2016).
7. Dunning J. H. 2010. *New challenges for international business research: back to the future*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing Ltd. 466 p.
8. *Federal Law "On the Procedures of Foreign Investments in the Business Entities of Strategic Importance for National Defence and State Security"* (No. 57-FZ), 2015.
9. Goldstein A. 2010. Emerging economies' multinationals: general features and specificities of the Brazilian and Chinese cases. *International journal of emerging markets*, vol. 5(3/4). 24 p.
10. Morosini F., Badin M. R. S. 2015. The Brazilian Agreement on Cooperation and Facilitation of Investments (ACFI): A New Formula for International Investment Agreements? *Investment Treaty News*, issue 3, vol. 6, pp. 3–6.
11. Reforms on FDI. *Press Information Bureau, Ministry of Commerce & Industry of India*, 2015. Available at: <http://pib.nic.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=130371> (accessed: 5 July 2016).
12. *The Strategy of BRICS Economic Partnership*, 2015. Available at: <http://info-brics.org/blog/documents/4868/> (accessed: 10 September 2016).
13. *World Investment Report 2016*, UNCTAD. Available at: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555> (accessed: 14 August 2016).

## **Corporate Bonds as the Alternative for Bank Crediting: Analysis of Latvian Market**

### **Abstract:**

Recent financial crisis has stimulated numerous changes in the regulations and functions provided by the financial sector. The need of a more efficient while more transparent market, which can be a substitute for the banking financing, is driving the changes in the setup of the European capital market. The goal of the paper is to analyse the development of Latvian corporate bond market and thus evaluate the presence of the alternative to bank financing in Latvia. The author applies comparative factor analysis frameworks by World Bank. The paper challenges Financial Sector Development Indicators (FSDI) study by adding supplementary Central European peers for comparison of Latvian corporate bond market. It discovers that Latvian corporate bond market is reasonably represented and comparatively developed in all 4 areas of FSDI model: size, access, efficiency, stability. The paper concludes that at the current level of development of Latvian corporate bond market makes it possible to attract the capital for large corporate companies and financial sector companies.

### **Keywords:**

Corporate bond market, development, financial sector development indicators.

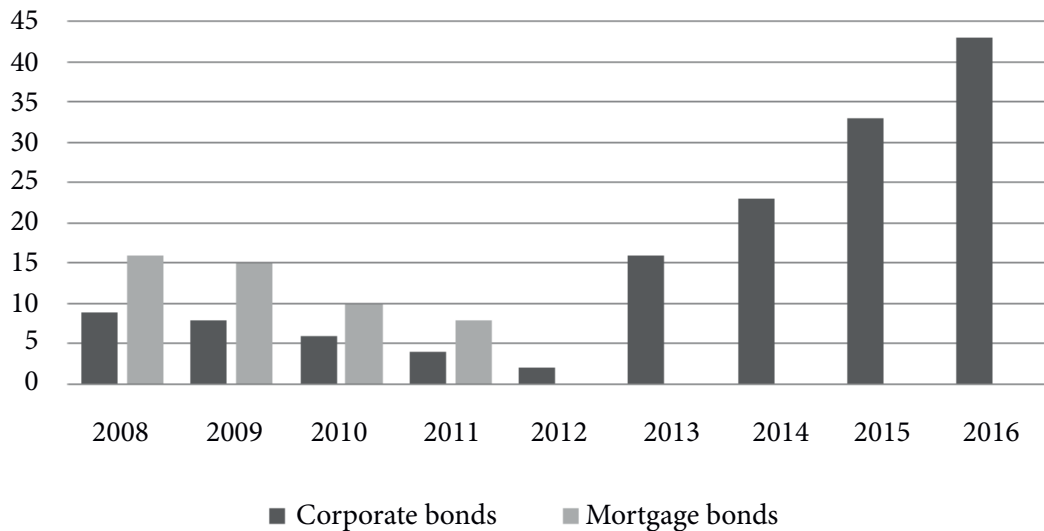
### **1. Introduction**

Latvian corporate bond segment is demonstrating the strong growth dynamics reaching 43 corporate bonds outstanding in Nasdaq Riga (Figure 1). In order to measure the sustainability of such a growth the level of development of Latvian corporate bond market should be measured. The previous study of Tocelovska (2016a) has identified studies by The World Bank (2004) and Wyman (2015) as reasonable frameworks. The goal of this article is to explore the level of development of Latvian corporate bond market by applying the comparative analysis framework thus evaluate the presence of the alternative to bank financing in Latvia.

### **2. Financial sector development indicators**

The study of Tocelovska (2016b) performs the comparative Financial Sector Development Indicators (FSDI) analysis of Latvian corporate bond market with USA,

Germany and Sweden. The main findings of the study indicate that Latvia is substantially lagging in the areas of size and access, while well performing in the area of stability. The efficiency area was lagging by the analysis performed but was argued to be result of the wrong peer countries selected.



*Figure 1. Issues Outstanding, Nr*

Source: based on data extracted from Tocolovska (January 2016).

## 2.1. Adding peer countries

The study of Tocolovska (2016b) proposes to expand the group of peer comparison to Latvian bond market by the relevant peer countries. While no comparative analysis of the corporate bond market of Latvia is made before, the expert panel was run. In order to create the expert panel the bond market participants of Latvia were identified. According to the information of The Association of Latvian Commercial Banks (2016) the main investors in Latvian securities markets are portfolio managers of the pension money. According to the statistics of The Association of Latvian Commercial Banks (2016) the accumulated amount of the pension funds in Latvia reached EUR 2.4 billion, where 43% or EUR 1.032 billion were invested in Latvia and depending on the guidelines of the plan, the investment in bond instruments vary between 48–77%. The author has created an expert panel of the portfolio managers of Latvia. According to the statistics of Manapensija (2016) there are 7 pension asset managers in Latvia: CBL Asset Management, DNB Asset Management, INVL Asset Management, Nordea Pensions Latvia, NORVIK ieguldījumu pārvaldes sabiedrība, SEB Investment Management, Swedbank Ieguldījumu Pārvaldes Sabiedrība.

The expert panel was made of the representatives from the portfolio managers of the pension money, where portfolio managers of the high net worth individuals where

added to the expert panel. The portfolio managers were asked to name 3 countries as the reasonable peers for Latvian corporate bond market (Table 1).

*Table 1. Peer countries of Latvian corporate bond market*

Portfolio manager	Country 1	Country 2	Country 3
1	Poland	Iceland	Bulgaria
2	Romania	Bulgaria	Croatia
3	Poland	Slovenia	Slovakia
4	Poland	Czech Republic	Hungary
5	Poland	Sweden	Norway
6	Poland	Hungary	Serbia
7	Hungary	Russia	Croatia
8	Romania	Croatia	Bulgaria
9	Poland	Slovenia	Slovakia
10	Poland	Czech Republic	Slovakia
11	Croatia	Hungary	Portugal

Source: based on data received from expert panel, 2016.

This article selects mostly mentioned: Poland, Croatia, Hungary, Slovakia and Slovenia as the country sample and compares it for the period of 2008–2014. Neither the whole bond market nor its corporate segment has been measured for the level of development of this sample before. The FSDI analysis study performed by The World Bank (2004) covers Poland, Slovakia and Hungary only from the sample selected.

## 2.2. Size

The countries in the sample selected are increasing the sovereign debt outstanding as the proportion of GDP thus indicating the increasing importance of capital market as the source of sovereign funds borrowing (Figure 2). While FSDI methodology observes the higher level of sovereign debt to GDP ratio as the more preferred one, the Maastricht criteria define the level of 60% as the highest for the Eurozone member (European Central Bank, 2016). Moreover many academic studies have proved the negative correlation between the growth of debt and the growth of GDP of the country (e.g. Checherita-Westphal, Rother, 2012; Baum et al., 2013; Minea, Parent, 2012). The lack of strong case of a causal relationship going from debt to economic growth was found by Panizza and Presbitero (2013). Latvia has the lowest sovereign debt outstanding as the proportion of GDP in the peer group with the upward trend.

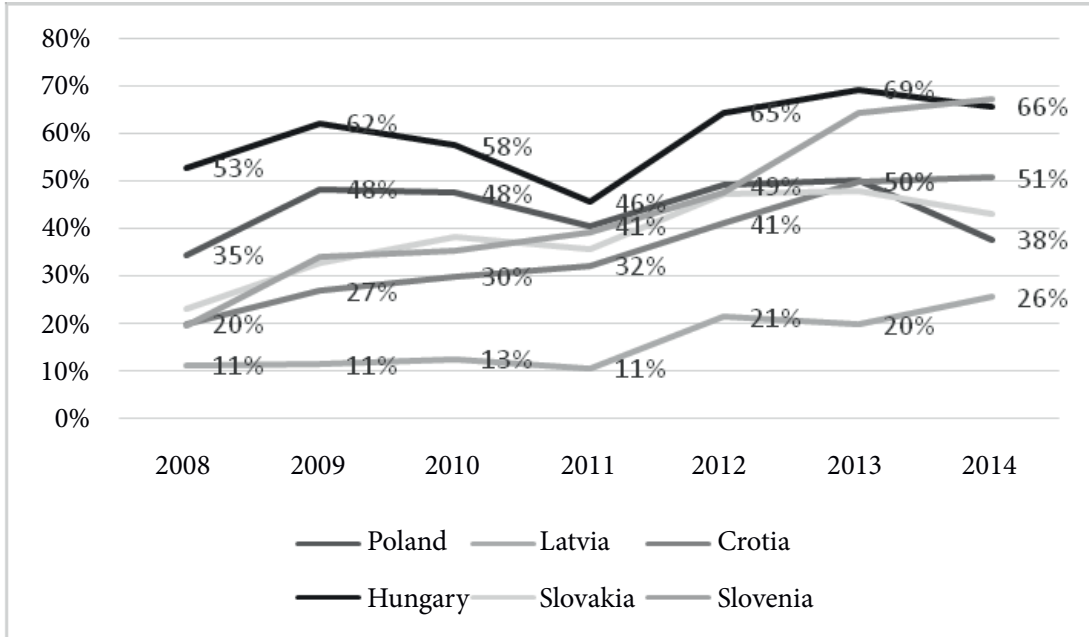


Figure 2. Ratio of public sector debt to GDP, %

Source: based on The World Bank and Bank for International Settlement data, 2016.

The results of private sector bonds are comparable with FSDI findings by the World Bank (2004) (Figure 3).

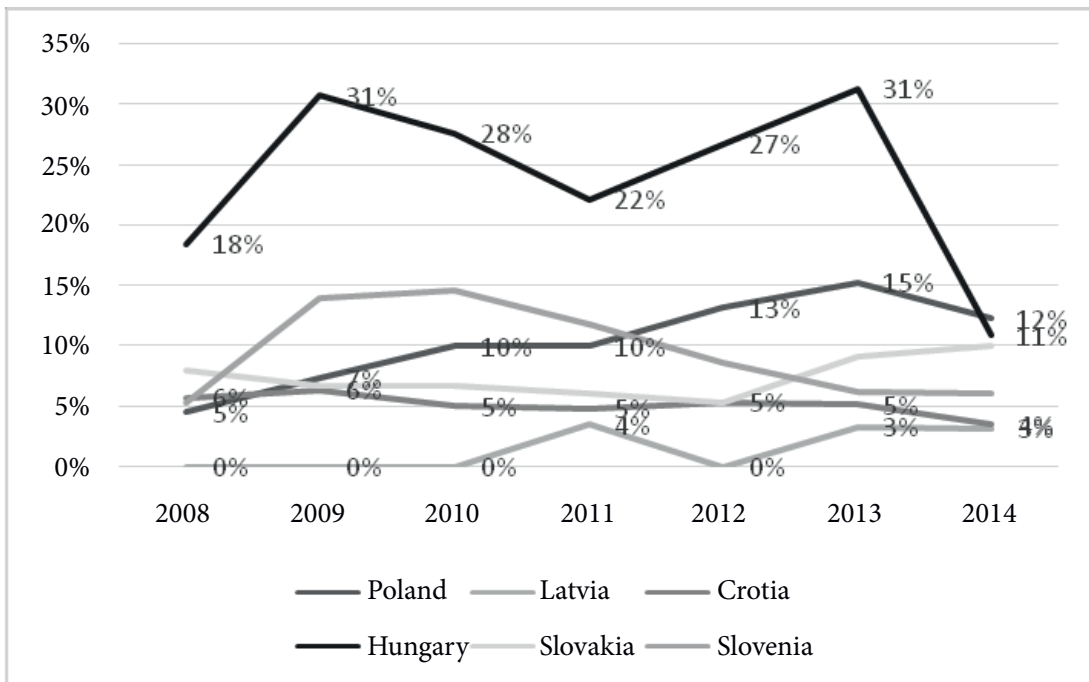


Figure 3. Ratio of private sector debt to GDP, %

Source: based on The World Bank and Bank for International Settlement data, 2016.

The analysis reveals the similar dynamics of all countries to increase their presence in the international bond market (Figure 4).

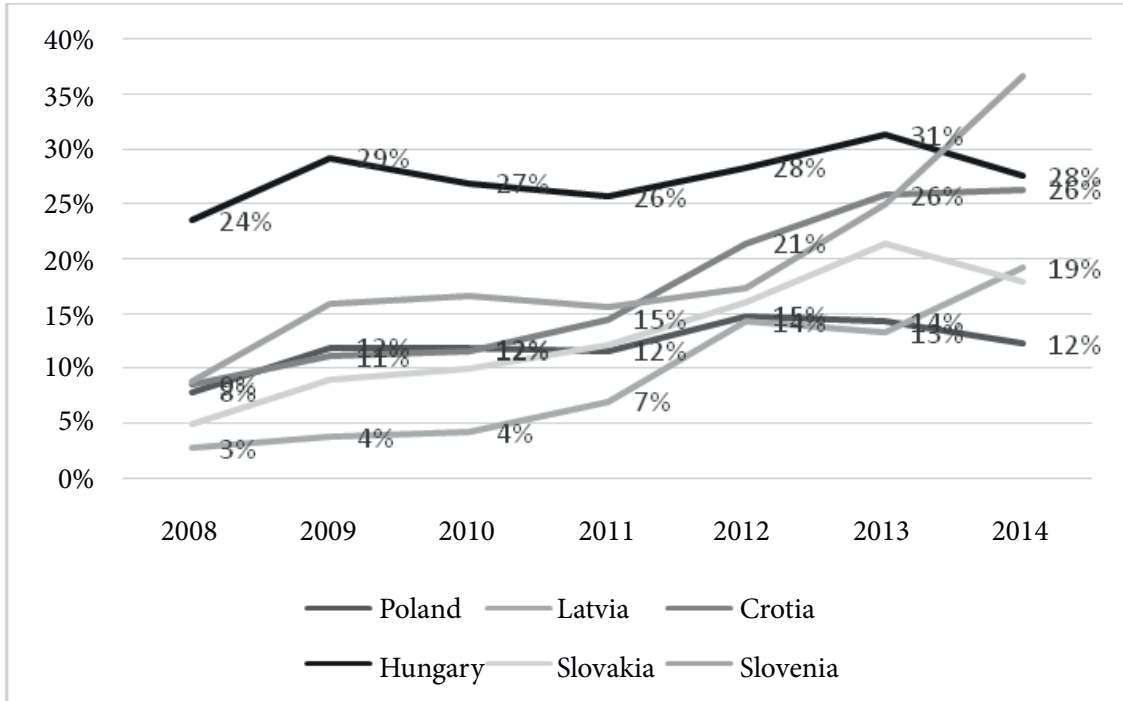


Figure 4. Ratio of international debt to GDP, %

Source: based on The World Bank and Bank for International Settlement data, 2016.

### 2.3. Access

For the 3 month long bonds similar yields are observed. For longer duration bonds substantial difference between non-Eurozone Hungary and Croatia is observed when compared with Eurozone countries (Figure 5).

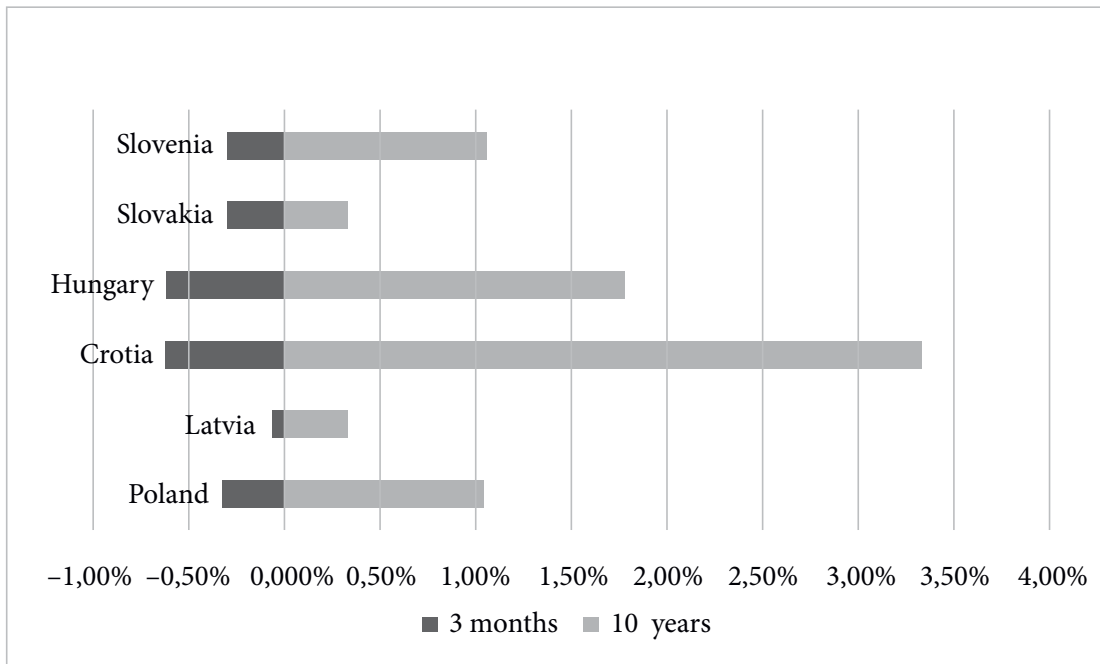


Figure 5. Cost of capital of sovereign debt, %

Source: based on Bloomberg data, 2016.

The effect of the asset purchase programme executed by the European Central bank and thus influencing the level of yields in the sovereign securities, is increased by the credit rating differences: all bonds except of Croatia and Hungary share investment grade risk level, which provides substantial effect on portfolio investments and thus demand level (European Central Bank, 2016; Trading Economics, 2016).

The analysis domestic bond segment indicates Latvia is very much focused on the international borrowing (Figure 6).

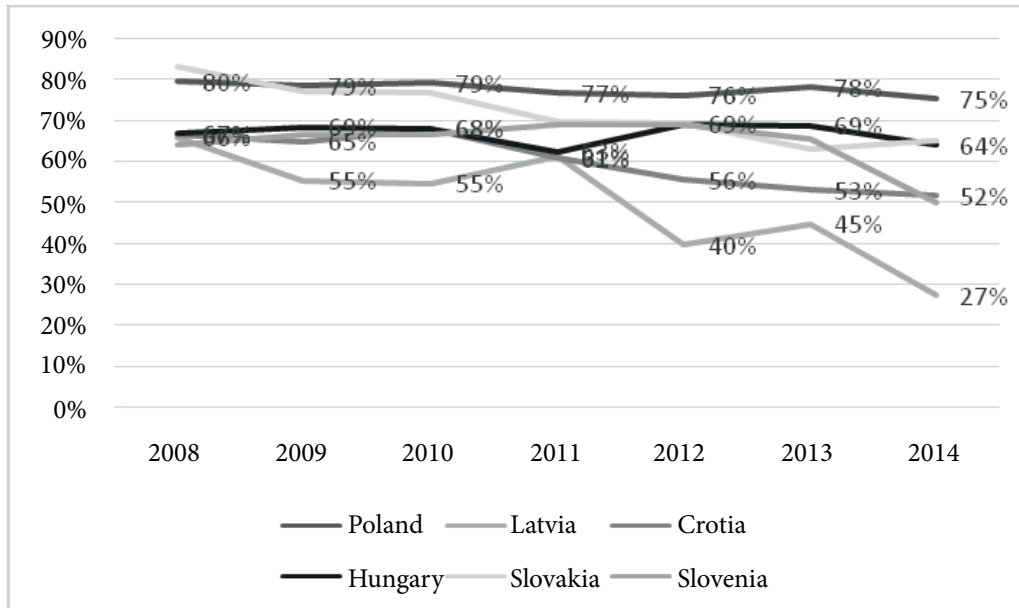


Figure 6. Ratio of domestic total debt to total debt, %

Source: based on The World Bank and Bank for International Settlement data, 2016.

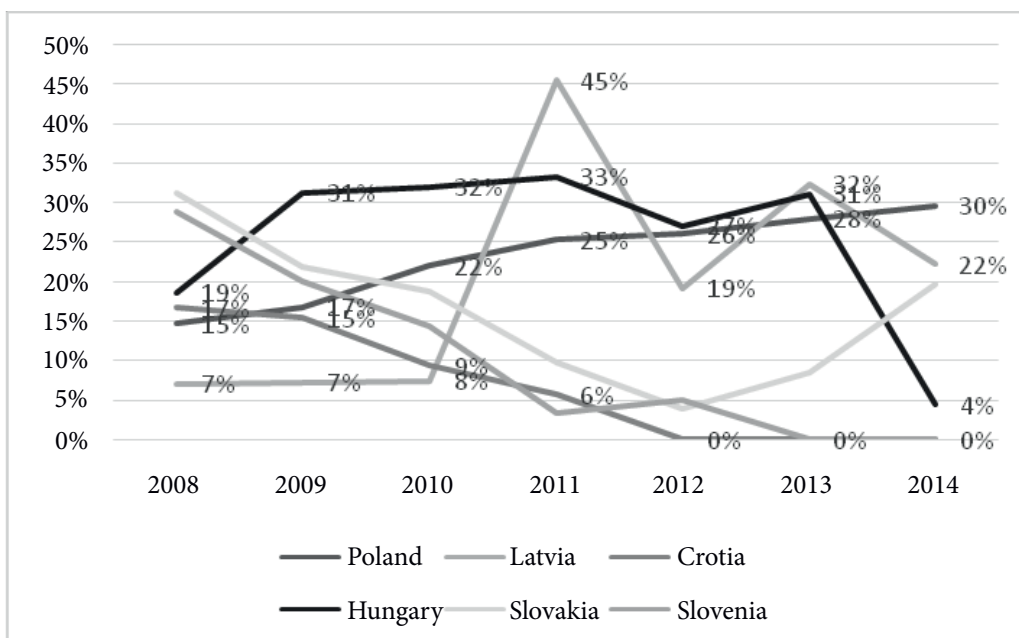


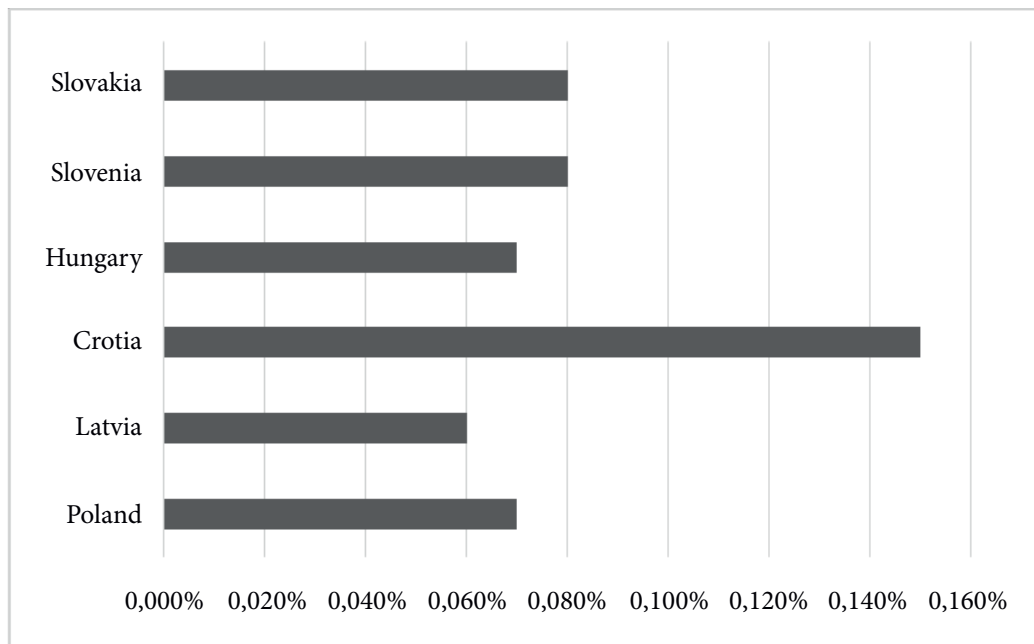
Figure 7. Ratio of domestic private debt to total domestic debt, %

Source: based on The World Bank and Bank for International Settlement data, 2016.

The analysis of private sector indicates the relatively low propensity for the companies of the countries observed to borrow domestically (Figure 7).

#### 2.4. Efficiency

Only two ratio are provided by The World Bank (2004) for measurement: tightness of the quoted bid-ask spread and the turnover ratio, while admitting that the latter indicator is not reasonable since many of the bond trades are done over-the-counter and thus not included in the exchange statistics. The analysis of the bid-ask spread of 10-year government bond yield of the six countries contradict the previous findings of the World Bank stating that in Eurozone countries bid-ask spreads on bond yields are lower than 0.01% (The World Bank, 2004) (Figure 8).



*Figure 8. Bid-ask spread of 10-year government bond yield, %*

Source: based on Bloomberg data, 2016.

While getting comparatively good results of the efficiency of Latvian bond market, the author of the paper challenges one ratio as the measurement for the efficiency area of the bond market.

#### 2.5. Stability

The volatility indicator results partially prove the findings of the World Bank stating that in developing countries the volatility is lower than in the developed countries (The World Bank, 2004) (Table 2). The results of the skewness indicator contradict the results of The World Bank (2004) stating that returns in developed markets in general exhibit



less negative skewness. The pattern in the sample selected is mixed and does not provide a visible pattern (See Table 2). Similar to the findings of The World Bank, this article reveals the mixed short-term bond as the percentage of total bonds outstanding pattern (See Table 2).

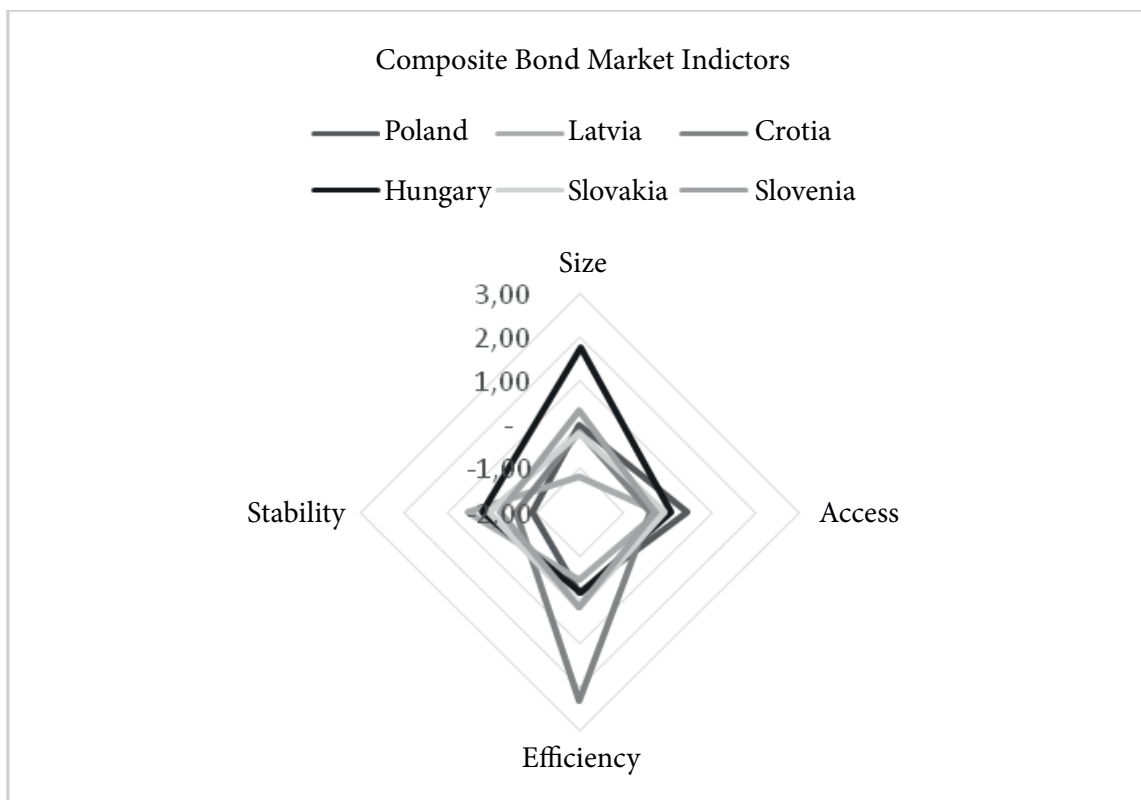
*Table 2. Stability indicators*

Ratio	Poland	Latvia	Croatia	Hungary	Slovakia	Slovenia
Volatility of 10 year sovereign benchmark bonds	0.27	0.34	0.27	0.20	0.26	0.21
Skewness of 10 year sovereign benchmark bonds	-0.58	0.39	0.03	0.28	0.18	0.28
Short-term to total bonds ratio	27%	28%	23%	43%	33%	33%

Source: author's calculations based on Bloomberg data, 2016.

### 3. Results and conclusion

This article analyses the comparative level of Latvian bond market development by applying FSDI framework developed by The World Bank (2004). In the result of the expert panel, this article selects: Poland, Croatia, Hungary, Slovakia and Slovenia as the peer countries for analysis. No similar analysis has been done before.



*Figure 9. Composite bond market indicators*

Source: based on The World Bank, Bloomberg and Bank for International Settlement data, 2016.

The analysis reveal the comparative similar level of development of the sample, where only Croatia and Hungary are excelling (Figure 9).

The position of Latvia is relatively stable, where access, efficiency and stability indicators reflect the comparatively high level of development. The obvious burden for the country is size area. The level of sovereign debt stays comparatively lower than peer countries, which is not perceived as a negative factor. Following the current more active dynamics of the public borrowing, Latvia will face better size indicator position in the future.

The access area indicators of Latvia are deteriorating over the last years. The shift of focus by the local State Treasury to the international borrowing is influencing the sovereign borrowing curve slope. While the steep increase in 2013 of private borrowing and thus comparatively lower amount outstanding in 2014 deteriorates the ratio dynamics. The positive development in the corporate bond issuance in 2015 could increase the access area indicator for Latvia. Latvia demonstrates a comparatively stable bond market with less than 30% of short term bond weight in the total amount of debt issued. Efficiency area as measured by FSDI by just one indicator, is treated as not representative by the author. Moreover, developing market, bear more risk of subjective judgement if measured by just one criteria. The author recommends to introduce additional indicators for efficiency area.

## References

1. *Bank for International Settlement*. Available at: <http://stats.bis.org/statx/srs/table/c1?p=20153&c=> (accessed: 10 April 2016).
2. Baum A., Checherita-Westphal C., Rother P. 2013. Debt and growth: new evidence for the euro area. *Journal of International Money and Finance*, vol. 32, pp. 809–821.
3. *Bloomberg, (Professional Trading Platform)*. Available at: [https://bba.bloomberg.net/?utm\\_source=bloomberg-menu](https://bba.bloomberg.net/?utm_source=bloomberg-menu) (accessed: 15 July 2016).
4. Checrita-Westphal C., Rother P. 2012. The impact of high government debt on economic growth and its channels: an empirical investigation for the euro area. *European Economic Review*, vol. 56, p. 1392–1405.
5. *European Central Bank*. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html> (accessed: 20 April 2016).
6. *European Commission*. Available at: [http://ec.europa.eu/finance/capital-markets-union/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/finance/capital-markets-union/index_en.htm) (accessed: 29 April 2016).

7. *Manapensija*. Available at: <http://www.manapensija.lv/lv/pensiju-2-limenis/aktualie-dati/> (accessed: 13 April 2016).
8. Minea A., Parent A. 2012. Is high public debt always harmful to economic growth? Reinhart and Rogo- and some complex nonlinearities. *CERDI* working paper N 201218.
9. *NASDAQ Riga*. Available at: <http://www.nasdaqbaltic.com/market/?pg=bonds&lang=en> (accessed: 10 April 2016).
10. Panizza U., Presbitero A.F. 2013. *Public Debt and Economic Growth in Advanced Economies: A Survey*. Working paper.
11. *The Association of Latvian Commercial Banks*. Available at: [http://lka.org.lv/lv/pdf/PFA\\_2016\\_gads\\_1\\_cet.pdf](http://lka.org.lv/lv/pdf/PFA_2016_gads_1_cet.pdf) (accessed: 22 April 2016).
12. Tocelovska N. 2016a. Framework for analysis of Latvian corporate bond market development. *Working paper, Proceedings of the 2016 International Conference "Economic Science for Rural Development"*. Latvian University of Agriculture.
13. Tocelovska N. 2016b. Revealing the Stage of Development of Latvian Bond Market. *Working paper, University of Latvia Conference: New Challenges of Economic and Business Development — 2016: Society, Innovations and Collaborative Economy*, p. 845–857.
14. *Trading Economics*. Available at: <http://www.tradingeconomics.com/latvia/rating> (accessed: 14 April 2016).
15. World Bank. 2006. Financial Sector Development Indicators. Bond market development Capital Markets indicators. *Working paper. Financial Sector Operations and Policy*.
16. Wyman O. 2015. Accelerating Emerging Development Corporate Development Corporate Bond Markets. *Working paper. World Economic Forum*.

*Алиев М.Д.  
Санкт-Петербургский государственный университет,  
Россия*

## **The Influence of Different Forms of Migration on the Socio-Economic Development**

### **Abstract:**

Migration is a complex process involving almost all aspects of society, causes significant changes in its social and demographic structure. The author examines the impact of various migration forms on the socio-economic development of Russia.

### **Keywords:**

migration, migrant, forms of migration, labour market, labour migration, irregular migration, forced migration.

## **Влияние различных форм миграции на социально-экономическое развитие России**

### **Аннотация:**

В статье рассматривается влияние различных форм миграции на социально-экономическое развитие России, миграция представляет собой сложный процесс, связанный практически со всеми сторонами жизни общества, обуславливающий значительные изменения в социальной и демографической структуре общества.

### **Ключевые слова:**

миграция, мигрант, формы миграции, рынок труда, трудовая миграция, нелегальная миграция, вынужденная миграция.

### **Введение**

Современный мир невозможно представить без миграционных процессов, перемещение людей вызвано преимущественно экономическими причинами, имеющими важное влияние как на экономику принимающих стран, так и на экономику стран происхождения мигрантов. Значимым фактором международной миграции становится увеличивающийся демографический дисбаланс между более развитыми и менее развитыми странами мира: сокращение численности и старение населения в развитых государствах на фоне растущего молодого населения в развивающихся странах — запуск глобального механизма перераспределения трудовых

ресурсов. Миграция обеспечивает приток рабочей силы туда, где ее не хватает, и отток оттуда, где наблюдается ее избыток.

Социально-экономическое развитие любой страны и мира в целом зависит от множества различных факторов, включая миграцию населения, представляющую собой сложный процесс, связанный практически со всеми сторонами жизни общества, который обуславливает значительные изменения в социальной и демографической структуре общества, оказывая существенное влияние на общественное разделение и уровень оплаты труда, на рынок труда в целом, а также на уровень социальной напряженности в регионах с длительным и интенсивным притоком людей.

Основной целью данной статьи является исследование различных форм миграции и их влияния на социально-экономическое развитие России.

В данной статье проанализированы следующие аспекты:

- факторы, способствующие становлению РФ как одного из ведущих центров миграции;
- исследование различных форм миграции в России;
- роль миграционной политики для социально-экономического развития.

Методология статьи основана на принципах системного анализа с использованием общенаучного, эмпирико-теоретического (сбор, изучение и сравнение данных), сравнительного, системного методов исследования, а также метода синтеза теоретического и практического материала. Были использованы статистический, нормативный анализ, нормативно-правовые акты, регулирующие трудовую миграцию на государственном и межгосударственном уровнях, научные публикации в периодических изданиях и материалы, размещенные в сети Интернет. Информационно-статистическую основу статьи составили данные официальных периодических и информационно-аналитических изданий Правительства РФ, Федеральной миграционной службы, Федеральной службы государственной статистики РФ, данные международных организаций — ООН (отдел народонаселения), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирного банка (ВБ).

Современная Россия входит в четверку ведущих мировых центров иммиграции (наряду с США, Саудовской Аравией и Германией) (Migration and remittances factbook 2016). Основными факторами такого превращения являются:

- геополитическое переустройство постсоветского пространства, изменение национально-политической ориентации в государствах ближнего и дальнего зарубежья;

- развал в республиках бывшего СССР крупных промышленных предприятий (особенно в высокотехнологичных отраслях), на которых работало в основном русскоязычное население;
- более прочное экономическое положение и более высокий уровень жизни в России по сравнению со странами СНГ, Азии, Африки и с некоторыми странами Ближнего и Среднего Востока;
- развитие в результате экономических реформ на российском рынке труда альтернативных форм занятости, связанных с расширением частного сектора, индивидуальной трудовой деятельности, смешанных форм собственности с участием иностранного капитала (Алиев, 2011).

Как показывает мировая практика, для страны-реципиента рост иммиграции имеет положительные и отрицательные стороны. Для России положительным явилось то, что за счет иностранных граждан была в значительной мере решена проблема нехватки рабочей силы в трудодефицитных отраслях экономики. Вклад трудящихся мигрантов в экономику России существен. По признанию директора ФМС К. О. Ромодановского, трудящиеся — мигранты из стран СНГ, работающие в России, создают 6–8% ВВП страны (Ромодановский, 2009), но В. А. Поставнин, президент фонда «Миграция XXI век», приводит иные цифры, иллюстрирующие вклад трудовых мигрантов в экономику России: «Официальные данные — это 6–8 процентов, которые базируются на системе МИРПАЛ, созданной Всемирным банком и учитывающей денежные переводы мигрантов, их вклад в российский ВВП составляет от 15 до 20 процентов» (Трудовые мигранты в России..., 2013).

Выступая в апреле 2012 г. на заседании Совета Безопасности России, Д. Медведев привел официальную оценку размеров трудовой миграции в Россию, в соответствии с которой начиная с 2000 г. на постоянную работу в Россию приехали около 7 млн человек. С учетом нелегальной иммиграции число иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в России, может быть увеличено как минимум еще на 3–5 млн человек (Официальные сетевые ресурсы Президента России, 2012).

*Трудовая миграция.* Важнейшим фактором, определившим рост трудовой миграции, стал глубокий экономический кризис, поразивший практически все страны СНГ, который привел к существенному снижению уровня жизни большинства населения, массовой бедности, безработице и сокращению возможностей выживания. Для мигрантов из Таджикистана, Молдавии, Киргизии трудовая миграция является часто единственной реальной стратегией материальной поддержки семьи.

За последние годы произошли изменения в привлечении иностранных граждан к трудовой деятельности. Ранее существовавший порядок квотирования привлечения мигрантов из государств с безвизовым порядком въезда заменён на механизм легального привлечения к трудовой деятельности иностранных работников на основе патента, за исключением отдельных категорий иностранных граждан. Кроме того, в соответствии с договором о Евразийском экономическом союзе граждане государств — участников Договора осуществляют трудовую деятельность без разрешительных документов.

Согласно статистическим данным, представленным на сайте ФМС, иностранными гражданами было получено в 2014 году 2,3 млн патентов, а в 2015 году — 1,7 млн. Таким образом, общее число разрешительных документов, выданных в 2015 году, сократилось за год на более чем 47%. При этом объем средств, направленных в бюджет за патенты, вырос почти в два раза (8,3 млрд); из-за кризиса, девальвации рубля, снижения уровня доходов численность иностранных трудовых мигрантов сокращается (Итоговый доклад о миграционной ситуации ФМС, 2015).

Миграционные процессы играют значимую роль в социально-экономическом и демографическом развитии России, которой на текущий момент не под силу обеспечить профессиональную подготовку полного спектра профессий, необходимых в условиях глобализирующейся и быстро меняющейся структуры производства и сферы услуг для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики (Ивахнюк, 2015). Таким образом, привлечение иностранных специалистов становится объективным способом решения существующей проблемы.

*Миграция высококвалифицированных работников.* В то же время, по оценкам Министерства экономического развития Российской Федерации, для осуществления модернизационного рывка в экономике России необходимо ежегодно приглашать около 40–60 тыс. высококвалифицированных зарубежных научных кадров (Итоговый доклад о миграционной ситуации ФМС, 2015). Объективная реальность такова, что миграционная привлекательность нашей страны по сравнению с другими принимающими государствами невысока и распространяется преимущественно на граждан СНГ и Китая.

В 2010 г. Президент Российской Федерации подписал Федеральный Закон №86-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон “О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации” и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который предусматривает нормы, выделившие высококвалифицированных иностранных специалистов в качестве особой категории на российском рынке труда и предоставившие им ряд преференций при трудо-

устройстве в России (предусмотрено получение вида на жительство и многократной рабочей визы на срок действия трудового договора, срок разрешения на работу продлен до 3 лет, со дня начала трудовой деятельности в России предоставляется налоговый режим резидента Российской Федерации, т. е. ставка подоходного налога составляет 13%, и др.). Необходимо также отметить, что новым законом вводится само понятие «высококвалифицированного специалиста» как иностранного гражданина, опыт, навыки и профессиональные достижения которого предполагают получение им заработной платы (вознаграждения) в размере двух и более миллионов рублей за период, не превышающий одного года.

За 2011–2015 гг. 122 тыс. высококвалифицированных специалистов получили разрешение на работу в России, причем в 2015 г. 56 % являлись гражданами Китая, Вьетнама, Турции (Миграционная политика России — новый этап..., 2016).

Всего в 2015 году выдано 35 157 разрешений на работу высококвалифицированным специалистам, из них 96,6 % или 33 956 разрешений выдано работникам, чей уровень дохода составит более 2 млн рублей в год. Для осуществления трудовой деятельности в реализации проекта «Сколково» высококвалифицированным специалистам оформлено 1058 разрешений на работу (Итоговый доклад о миграционной ситуации ФМС, 2015).

*Вынужденная миграция.* В начале 2014 года вследствие широкомасштабного применения военной силы в Донецкой и Луганской областях, а также ухудшения политической и экономической ситуации на Украине и пессимистических ожиданий ее населения относительно ее развития резко возросла вынужденная иммиграция украинских граждан в Российскую Федерацию.

Правительство РФ в июле 2014 года одобрило постановление об упрощенном порядке выдачи временного убежища переселенцам с Украины. До официального окончания боевых действий переселенцы могут оформить пребывание в РФ в течение трех дней, а не трех месяцев, как было ранее. Кроме того, временное убежище гражданам Украины теперь предоставлялось по групповому принципу — сотрудники ФМС не изучали индивидуальные данные заявителя.

По официальным данным, с 2014 по 2016 год в Россию с юго-востока Украины приехали около 1 млн человек, что составляет около 40% всех находящихся в РФ украинских мигрантов. Временного убежища просили более 415 тыс. человек, из которых отказ получили 995 человек. Более 260 тыс. человек ходатайствовали о разрешении на временное проживание, из них отказ получили 889 человек. Еще 152 тыс. человек стали участниками программы по добровольному переселению соотечественников (Там же).



Следовательно, вынужденным мигрантам, которым в ближайшее время не удастся легализовать свое положение, придется перейти в разряд нелегальных мигрантов, которых в РФ по разным оценкам от 4–6 млн человек (Там же).

*Нелегальная миграция.* Согласно данным информационной системы, 33,8% иностранных граждан (без учета граждан с юго-востока Украины и входящих в ЕЭС) превысили срок своего пребывания на территории Российской Федерации, из которых 95,4% составляют граждане СНГ, 1,3% — стран ЕС, 3,3% — другие страны (Там же).

Значительное место в миграционных процессах занимает борьба с нелегальной трудовой миграцией. В стране насчитывается 4 млн нелегальных работников-мигрантов (Migration and remittances factbook, 2016). Среди причин нелегальной трудовой миграции следует назвать нежелание некоторых трудовых мигрантов официально оформлять разрешение на работу; высокая стоимость патента; затраты на оформление документов для получения патента — оплата за медицинский осмотр, тестирование по русскому языку, приобретение полиса добровольного медицинского страхования; нежелание некоторых работодателей заключать договоры с трудовыми мигрантами для экономии на налогах.

В частности, в выступлении на Глобальном форуме по миграции и развитию директор ФМС К. О. Ромодановского отмечалось: «Более 8 миллиардов долларов в год не дополучает российский бюджет в результате нелегальной миграции. Именно поэтому основные усилия миграционных властей России направлены сегодня на вывод нелегальных мигрантов из тени, в том числе налоговой. Россия стала крупным принимающим центром, страной массового въезда и транзита мигрантов. Главная задача, которая решается сейчас в России, — организация цивилизованной миграции в контексте позитивного влияния на экономическую и демографическую ситуацию» (Ромодановский, 2009).

В федеральном бюджете на 2016 год для финансирования противодействия незаконной трудовой деятельности иностранных работников предусмотрено 2,5 млн рублей, 7,11% к общему объёму финансирования миграционной политики (Итоговый доклад о миграционной ситуации ФМС, 2015).

## **Заключение**

В России предпринимаются активные меры в отношении противодействия нелегальной миграции. Этому способствует ужесточение миграционного законодательства в отношении основных стран — нарушителей миграционного режима, а также работа по легализации уже имеющихся нелегальных мигрантов.

Социально-экономическое развитие современной России нуждается в эффективной миграционной политике, ориентирующейся на реализацию многообразных целей и строящейся с учетом реалий глобального мира, дополняющейся наднациональным регулированием. Миграционная политика выполняет структурирующую роль, т.е. увязывает проект социально-экономического развития с проектом (прогнозом) количества, качества и размещения населения. Привлечение в Россию иностранной рабочей силы и интеграция мигрантов может осуществляться при условии сохранения социально-культурного ядра общества. Максимизация прибыли от миграции должна соизмеряться с социальными рисками, порождаемыми этим явлением, а поиск инструментов эффективного взаимодействия стран-экспортеров и импортеров должен происходить в условиях учета взаимовыгодных интересов и гармонизации международного миграционного законодательства.

## Литература

1. *Аверин А.Н., Понеделков А.В.* 2016. Миграционные процессы в России // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. № 5. С. 81–84.
2. *Алиев М.Д.* 2011. Россия в международных миграционных процессах: дис. ... канд. экон. наук. СПб.
3. *Витковская Г.С.* 1999. Российские диаспоры в Центральной Азии: миграционный потенциал // Социологические исследования. № 2. С. 45–53.
4. *Ивахнюк И.В.* 2015. Высококвалифицированные мигранты на российском рынке труда // Миграция в России: экономические аспекты. Учеб.-метод. материалы № 2/2015. Российский совет по международным делам (РСМД). М.: Спецкнига. 56 с. (с. 15–16)
5. Итоговый доклад о миграционной ситуации, результатах и основных направлениях деятельности Федеральной миграционной службы за 2015 год. URL: [https://гувм.мвд.рф/upload/site1/document file/ doklad.pdf](https://гувм.мвд.рф/upload/site1/document%20file/doklad.pdf) (дата обращения: 15.09.2016).
6. Миграционная политика России — новый этап? Заседание Демографической секции Центрального дома ученых РАН. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2016/0679/nauka01.php> (дата обращения: 15.09.2016).
7. Официальные сетевые ресурсы Президента России. URL: <http://www.kremlin.ru/news/15164> (дата обращения: 24.11.2015).

8. Ромодановский К. Дорогу в будущее мостить делами. Официальный сайт ФМС, 2009. URL: ([http://www.fms.gov.ru/press/publications/news\\_detail.php?ID=26698](http://www.fms.gov.ru/press/publications/news_detail.php?ID=26698)).
9. Призрак в штате // Российская газета. 28 декабря, 2015. URL: <https://rg.ru/2015/12/28/migranti-site-anons.html> (дата обращения: 15.09.2016).
10. Трудовые мигранты в России: обуза или подспорье в экономике? URL: <http://www.dw.com/ru/трудовые-мигранты-в-россии-обуза-или-подспорье-в-экономике/a-17243735> (дата обращения: 15.09.2016).
11. Численность вынужденных переселенцев, беженцев и лиц, получивших временное убежище. Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/tab-migr4.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/tab-migr4.htm) (дата обращения: 15.09.2016).
12. Migration and remittances factbook 2016. International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23743/9781464803192.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

## References

1. Averin A. N., Ponedelkov A. V. 2016. Migracionnye processy v Rossii. *Nauka i obrazovanie: hozjajstvo i jekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie*, no. 5, pp. 81–84. (In Russian)
2. Aliev M. D. 2011. *Rossija v mezhdunarodnyh migracionnyh processah*: dis. kand. jekon. nauk. St. Petersburg (In Russian)
3. Vitkovskaja G. S. 1999. Rossijskie diaspory v Central'noj Azii: migracionnyj potencial. *Sociologicheskie issledovanija*, no. 2, pp. 45–53. (In Russian)
4. Ivahnjuk I. V. 2015. Vysokokvalificirovannye migranty na rossijskom rynke truda. *Migracija v Rossii: jekonomicheskie aspekty*. Ucheb.-metod. materialy, no. 2/2015. Rossijskij sovet po mezhdunarodnym delam (RSMD). Moscow, Speckniga. 56 p. (pp. 15–16) (In Russian)
5. *Itogovyj doklad o migracionnoj situacii, rezul'tatah i osnovnyh napravlenijah dejatel'nosti Federal'noj migracionnoj sluzhby za 2015 god*. Available at: [https://guv.mvd.rf/upload/site1/document file/ doklad.pdf](https://guv.mvd.rf/upload/site1/document%20file/doklad.pdf) (accessed: 15.09.2016). (In Russian)
6. *Migracionnaja politika Rossii — novyj jetap? Zasedanie Demograficheskoj sekcii Central'nogo doma uchenyh RAN*. Available at: <http://www.demoscope.ru/weekly/2016/0679/nauka01.php> (accessed: 15.09.2016). (In Russian)

7. *Oficial'nye setevye resursy Prezidenta Rossii*. Available at: <http://www.kremlin.ru/news/15164> (accessed: 24.11.2015). (In Russian)
8. Romodanovskij K. *Dorogu v budushhee mostit' delami*. Oficial'nyj sajt FMS, 2009. Available at: [http://www.fms.gov.ru/press/publications/news\\_detail.php?ID=26698](http://www.fms.gov.ru/press/publications/news_detail.php?ID=26698) (In Russian)
9. Prizrak v shtate. *Rossijskaja gazeta*. 28 dekabnja, 2015. Available at: <https://rg.ru/2015/12/28/migranti-site-anons.html> (accessed: 15.09.2016). (In Russian)
10. *Trudovye migranty v Rossii: obuza ili podspor'e v jekonomike?* Available at: <http://www.dw.com/ru/trudovye-migranty-v-rossii-obuza-ili-podspor'e-v-jekonomike/a-17243735> (accessed: 15.09.2016). (In Russian)
11. *Chislennost' vynuzhdennyh pereselencev, bezhencev i lic, poluchivshih vremennoe ubezhishhe*. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Available at: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/tab-migr4.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/tab-migr4.htm) (accessed: 15.09.2016). (In Russian)
12. *Migration and remittances factbook 2016*. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23743/9781464803192.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

*Балацкий Е. В.*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Екимова Н. А.*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,*

*Россия*

## **Trade Factor in Elimination of the Malthusian Trap**

### **Abstract:**

The article offers the macroeconomic model allowing to understand the entry conditions of Western civilization from the Malthusian traps. Theorem about the need of specific highly profitable sector of the economy was formulated. Historical examples proving the existence of such highly profitable types of business in the period of overcoming Malthusian trap were considered.

### **Keywords:**

Malthusian trap, return on capital, profitability.

## **Внешнеторговый фактор в ликвидации мальтузианской ловушки\***

### **Аннотация:**

В статье предлагается простая макроэкономическая модель, позволяющая понять условия выхода западной цивилизации из режима мальтузианской ловушки. На основе предложенной модели сформулирована теорема о необходимости особого сектора экономики, для которого характерна сверхвысокая доходность капитала — более 100% годовых. Приведены исторические примеры, доказывающие наличие таких высокорентабельных видов бизнеса в период преодоления мальтузианской ловушки.

### **Ключевые слова:**

мальтузианская ловушка, доходность капитала, рентабельность.

*\* Статья выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00262а)*

### **1. Введение**

Одной из интригующих тем экономической истории является проблемы преодоления *мальтузианской ловушки* (МЛ), в рамках которой человечество жило на протяжении примерно 10 тыс. лет. Под МЛ здесь и далее мы будем понимать эко-

номический режим с нулевыми или почти нулевыми (менее 1%) темпами роста производства. Режим экономического роста противостоит МЛ и предполагает положительные и значимые среднегодовые темпы роста производства (1% и более). Исторический факт поразительной устойчивости МЛ во многом инициировал знаменитый тезис Норта (2010): «Экономический рост был исключением, а правилом — стагнация и упадок...»

Сегодня проблеме выхода из МЛ посвящено огромное число публикаций (см. Попов, 2012), однако эта тайна так до конца и не разгадана. Во многом это связано с тем, что, по-видимому, процесс преодоления МЛ был принципиально многофакторным, следовательно, адекватно описать его в рамках монокаузальной теории или модели нельзя. Действительно, на стыке Средневековья и Нового времени, феодализма и капитализма возникло слишком много разноплановых событий: великие географические открытия и освоение Нового Света; возникновение колониальной системы; расслоение населения и возникновение системного социального неравенства и т. п. Интегрировать эти разноплановые явления в обозримый теоретический конструкт не представляется возможным.

Сегодня происходит очередное переосмысление феномена экономического роста. Например, Пикетти (2016) верно подметил, что Европа сегодня живет ностальгией по Славному тридцатилетию, т. е. периоду с конца 1940-х до конца 1970-х годов, когда темпы экономического роста были очень высокими. Многие надеются, что этот благословенный период вернется, а сегодняшний нетипичный рост с низкими темпами сменится более интенсивным ростом. Однако «уникальным был как раз период Славного тридцатилетия...» (Пикетти, 2016), потому что вера в то, что нормальный рост составляет 3–4% в год, — «иллюзия как с исторической, так и с логической точки зрения» (Пикетти, 2016).

Таким образом, озабоченность возможностью поддержания высоких темпов экономического роста в будущем оказывается тесно связана с понимаем механизма, факторов и количественных параметров процесса преодоления МЛ.

## **2. Генеральная гипотеза**

Даже поверхностное знакомство с фактами колониальной торговли Старого света демонстрирует, что в этот период рентабельность многих деловых сделок была не просто высокой, но поистине фантастической. Ниже мы специально остановимся на фактах, свидетельствующих о прибыльности сделок в период преодоления МЛ. Здесь же оговорим два момента.

Первый связан с датировкой самого периода, когда, собственно, западная цивилизация вышла из МЛ и вошла в режим экономического роста. На наш взгляд, этот период во многом совпадает с периодом первоначального накопления капитала. Точная хронология здесь невозможна, но можно смело утверждать, что он растянулся на 200–250 лет и покрыл период с начала XVII века до начала или даже середины XIX века.

Второй момент связан с генеральной гипотезой статьи, которая заключается в том, что одним из главных факторов выхода Запада из МЛ следует считать появление в ВПП сверхрентабельных видов бизнеса, аналогов которым в истории не было.

Задача статьи заключается в совмещении простой экономической теории с обрывочными историческими данными. Только в этом случае можно рассчитывать собрать разрозненные элементы пазла и получить общую картину экономической эволюции человечества.

### 3. Двухсекторная макроэкономическая модель роста

Для изучения процесса преодоления МЛ воспользуемся моделью, увязывающей темпы прироста капитала с его рентабельностью и структурой. Для этого воспользуемся традиционным уравнением накопления капитала (К):

$$K_{t+1} = (1 - \sigma)K_t + I_t, \quad (1)$$

где  $I$  — объем капиталовложений (инвестиций в основной капитал);  $\sigma$  — норма выбытия капитала;  $t$  — период времени (год).

В свою очередь, объем инвестиций описывается простым соотношением

$$I_t = sY_t = s(Y_{1t} + Y_{2t}) = s(r^* K_{1t} + rK_{2t}), \quad (2)$$

где  $s$  — норма инвестирования;  $Y_1$  и  $Y_2$  — доход в первом и втором секторах экономики;  $K_1$  и  $K_2$  — основной капитал в первом и втором секторах экономики;  $r^*$  и  $r$  — доходность капитала в первом и втором секторах экономики.

В уравнении осуществлен переход к двухсекторной экономике. Для этого предполагается, что весь объем капитала разделяется на два сектора — обычный (низкорентабельный) и особый (высокорентабельный). В уравнении (2) первый сектор является особым, второй — обычным. Данный принцип будет иметь основополагающее значение для дальнейших построений.

Формула (1) рассматривает только доходы с капитала, т. е. капитал приносит доход в соответствии с доходностью бизнеса, в который он вложен, после чего он снова реинвестируется в бизнес.

Если ввести в рассмотрение долю капитала в особом секторе  $\lambda = K_1/K$ , где  $K = K_1 + K_2$ , а также темп прироста общего объема капитала  $\gamma = \Delta K/K$ , то уравнение (1) с учетом (2) можно переписать в виде

$$\gamma = -\sigma + s[r^* \lambda + r(1 - \lambda)], \quad (3)$$

Если использовать упрощенную производственную функцию в виде линейной функции дохода ( $Y$ ) от капитала с коэффициентом пропорциональности в виде величины, обратной капиталоемкости ( $v$ ) ( $Y = (1/v)K$ ), то темпы прироста капитала ( $\gamma$ ) и производства ( $\alpha$ ) совпадают:  $\gamma = \alpha$ . Тогда модель (3) переписывается относительно темпов экономического роста:

$$\alpha = -\sigma + s[r^* \lambda + r(1 - \lambda)]. \quad (4)$$

Построенная простейшая модель (4) позволяет изучать зависимость темпов экономического роста от рентабельности оборачивающегося в экономике капитала с учетом нормы выбытия капитала и нормы его накопления. В таком виде модель (4) можно использовать для оценки величины  $r^*$ , способной обеспечить те или иные темпы экономического роста при заданных остальных параметрах.

Заметим, что нами подразумевался только основной капитал, однако ничто не мешает перейти к более общей трактовке и говорить обо всем капитале — основном и оборотном. Тем самым показатель доходности капитала становится более «чистым», фиксируя отдачу от всех вложений в предприятие.

Модель (4) чрезвычайно удобно для анализа, однако при желании его можно немного обобщить. Например, уравнение (4) учитывает только доходы с капитала, тогда как в реальности есть еще и трудовой доход ( $W$ ) в виде зарплаты. Реинвестируется не только доход с капитала, но и часть трудового дохода. В этом случае в формулу (2) добавляется соответствующий компонент:

$$I_t = s(Y_t + W_t) = s(Y_{1t} + Y_{2t} + W_t) = s[r^* K_{1t} + rK_{2t} + (\beta/v)K_t], \quad (5)$$

где  $\beta = W/Y$  — соотношение трудовых и нетрудовых (рентных) доходов;  $v$ , как и ранее, — капиталоемкость:  $v = K/Y$ .

Можно также ввести разные нормы накопления для трудовых ( $s$ ) и нетрудовых ( $s^*$ ) доходов, полагая  $s^* > s$ . Тогда формула (5) примет вид

$$I_t = s^* Y_t + s W_t = s^*(Y_{1t} + Y_{2t}) + s W_t = s^*(r^* K_{1t} + rK_{2t}) + (s\beta/v)K_t. \quad (6)$$

С учетом (6) уравнение (4) обобщается следующим образом:

$$\alpha = -\sigma + s\beta/v + s^*[r^* \lambda + r(1 - \lambda)]. \quad (7)$$



Хотя модель (7) дает баланс капитала, дополнительный элемент в правой части на стадии первоначального накопления капитала представляет собой исчезающе малую величину. В связи с этим для более наглядного анализа можно использовать упрощенную модель (4) без потери степени общности.

#### **4. Необходимое условие экономического роста; теорема о наличии особого сектора**

На начальной стадии преодоления МЛ параметры уравнения (4) можно взять следующими:  $\alpha = 0$ ;  $\sigma = 0,05$ ;  $s = 0,05$ , т. е.  $\sigma = s$ . По имеющимся сведениям, норма накопления в Англии до 1760 г. не превышала 6% (см. Попов, 2012, с. 46). Тогда из (4) вытекает, что  $r^* \lambda + r(1 - \lambda) > 1$ . Доходность обычного сектора экономики можно взять  $r = 0,05$ , которая является типичной для всей известной истории развития, начиная с 1700 г. (см. Пикетти, 2016). Учитывая, что долевые коэффициенты меньше единицы, получаем тривиальный вывод, согласно которому доходность особого сектора должна быть намного больше 100% ( $r^* \gg 1$ ). Если темпы экономического роста будут положительными, то это требование дополнительно усиливается.

Полученный результат является чрезвычайно важным. Фактически его можно оформить в виде своеобразной теоремы о наличии особого сектора экономики, характеризующегося фантастической рентабельностью.

**Теорема (о наличии особого сектора экономики):** *Реализация режима экономического роста в период первоначального накопления капитала требует наличия особого сектора экономики с повышенной рентабельностью (намного большей 100% годовых).*

Доказательство данного тезиса на основе простых эмпирических было приведено выше.

Полученный вывод проливает дополнительный свет на понимание условий реализации экономического роста. Как оказывается, для этого в недрах экономики всегда должен быть особый сектор, характеризующийся фантастической рентабельностью. Без такого сектора с соответствующими видами бизнеса экономический рост быстро сворачивается и переходит в депрессивное состояние с экзогенными импульсами к росту. Таковые иррегулярно появлялись на протяжении всей истории человечества из-за войн, которые приводили к насильственным межстрановым переливам капитала. С модельной точки зрения это значит, что для некоторых стран в правой части (4) периодически возникали экзогенные и большие по величине инвестиции, приводящие к локальным всплескам экономиче-

ского роста. Однако системно этот процесс не поддерживался, что и не позволяло осуществлять перманентное позитивное накопление капитала.

## 5. Исторические подтверждения теоремы о наличии особого сектора

Прежде всего «прошушаем» количественные закономерности развития общества, которые вытекают из уравнения (4). Для этого рассмотрим несколько сценариев, каждый из которых дает искомую величину рентабельности особого сектора  $r^*$  (таблица).

**Сценарии развития экономики**

$a, \%$	$s, \%$	$r, \%$	$\lambda, \%$	$r^*, \%$
0	5,0	5,0	5,0	1905
0	5,0	5,0	25,0	385
3,0	5,0	5,0	25,0	625
3,0	20,0	5,0	25,0	145

Данные таблицы очень наглядно показывают масштаб сложностей, с которыми сталкивается реальная экономика при смене режима МЛ на режим экономического роста. Насколько преодолимы эти сложности?

Попытаемся ответить на этот вопрос, обратившись к историческим фактам. Одним из таких примеров может служить опиумный бизнес, получивший широчайшее распространение в Англии первой половины XIX века. Подчеркнем, что этот бизнес был абсолютно легальным: например, в 1830 году агроном-любитель из Эдинбурга получил престижную сельскохозяйственную премию за успехи в выращивании опийного мака в Шотландии. Напомним, что акционеры Ост-Индской компании Англии в XVII веке получали баснословные дивиденды в 300–400% годовых, которые через 150 лет пошли на спад (см. Попов, 2011).

В конце XVIII века в мире наметился чайный бум. Вывоз чая из Китая представлял собой невероятно прибыльный бизнес. Достаточно указать, что только таможенные пошлины, поступавшие ежегодно в казну Великобритании от импорта чая, составляли минимум 3 миллиона фунтов стерлингов, и этого было достаточно для финансирования половины расходов на содержание английского флота. Вскоре к этой торговле присоединились Россия, Голландия и США. Однако ситуация осложнялась тем обстоятельством, что Китай продавал чай за серебро, но при этом практически ничего не закупал, в связи с чем Англия попала в режим хронического отрицательного торгового баланса. В этот критический момент спас

положение опиум. Экспорт опиума из Индии в Китай быстро набрал обороты: к 1820 году свыше 90% осуществляемого Ост-Индской компанией опиумного экспорта приходилось на Китай; уже к 1829 году этот объем почти утроился, а еще через четыре года его прирост достиг четырех раз. Что касается рентабельности опиумной торговли, то об этом говорят следующие данные: себестоимость одного ящика опиума в Индии составляла около 150 фунтов стерлингов, в Кантоне же его цена в 1820-е годы достигала 520 фунтов. При этом один клипер средних размеров вмещал до 300 ящиков. В переводе на нынешние цены один рейс приносил до 4 млн. долл. чистой прибыли. Рейсов же судно за год совершало 2–3, а у крупных агентских компаний в море одновременно могло находиться десятков и более клиперов (см. Попов, 2011). Тем самым простые расчеты показывают, что один рейс в год обеспечивал доходность опиумного бизнеса почти в 250%, а с учетом 2–3 рейсов она повышалась до 500–740%, что соответствует требуемым модельным параметрам. Помимо сверхвысокой рентабельности, опиумный бизнес в Китае позволил Англии замкнуть внешнеторговый контур: утекавшее по «чайному» каналу серебро стало возвращаться по «опиумному».

## 6. Заключение

Таким образом, построенная простая модель позволяет интегрировать существующие исторические данные об «особых» видах международной торговли, которые, судя по всему, сыграли ключевую роль в преодолении мальтузианской ловушки, в которой человечество находилось около 10 тыс. лет. Иными словами, исторические данные и макроэкономические расчеты подтвердили генеральную гипотезу о ведущей роли сверхприбыльной торговли в деле ликвидации экономического застоя.

## Литература

1. Норт Д. 2010. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ. 256 с.
2. Пикетти Т. 2016. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс. 592 с.
3. Попов А. 2011. Чайно-опиумный узел // Вокруг света. URL: <http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/7434/> (дата обращения: 07.09.2016).
4. Попов В. В. 2012. Почему Запад разбогател раньше, чем другие страны, и почему Китай сегодня догоняет Запад? Новый ответ на старый вопрос // Журнал Новой экономической ассоциации. № 3(15). С. 35–64.

## References

1. Nort D. 2010. *Ponimanie processa ehkonomicheskikh izmenenij*. Moscow, Izd. dom GU-VSHEH. 256 p. (In Russian)
2. Piketti T. 2016. *Kapital v XXI veke*. Moscow, Ad Marginem Press. 592 p. (In Russian)
3. Popov A. 2011. Chajno-opiumnyj uzal. *Vokrug sveta*. Available at: <http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/7434/> (accessed: 07 September 2016). (In Russian)
4. Popov V. V. 2012. Pochemu Zapad razbogatel ran'she, chem drugie strany, i pochemu Kitaj segodnya dogonyaet Zapad? Novyj otvet na staryj vopros. *Zhurnal Novoj ehkonomi-cheskoj asociacii*, no. 3(15), pp. 35–64. (In Russian)

*Белозёров С. А.*

*Санкт-Петербургский государственный университет*

*Пашкус В. Ю.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,*

*Россия*

## **Yuri Vasilievitch Pashkus — the Research of World Financial Markets at the Department of The Modern Capitalism Economics**

### **Abstract:**

The paper deals with the role of Yuri Pashkus — a disciple and follower of Sergei Ivanovich Tyulpanov — in the formation of the Soviet school financial markets research. It is important to point out his difficult biography and the way he muddled through before he became a leading scientist of “The modern capitalism economics Department” at the Faculty of Economics headed by Sergei Ivanovich Tyulpanov. Yuri Pashkus’ doctorate thesis “Money and monetary system of modern capitalism” (1984) became a notable event of pred-perestrojka period and gave birth to the research of world and national monetary and currency systems, and from an institutional point of view, helped to found “The Department of Credit Theory and Financial management” at Faculty of Economics of Leningrad State University. Y. V. Pashkus was a worthy disciple and successor of S. I. Tyulpanov who opened up new lines of research of the global economy in the Soviet period.

### **Keywords:**

Modern capitalism economics Department, credit theory and financial management, financial markets.

## **Юрий Васильевич Пашкус: исследование мировых финансовых рынков на кафедре экономики современного капитализма**

### **Аннотация:**

В статье рассматривается роль Юрия Васильевича Пашкуса — ученика и последователя Сергея Ивановича Тюльпанова — в формировании советской школы исследования финансовых рынков. Немаловажным является его непростая биография и путь, который он прошел, прежде чем стать ведущим ученым кафедры экономики современного капитализма экономического факультета

ЛГУ. Его докторская диссертация «Деньги и валютная система современного капитализма» (1984 г.) стала заметным явлением предперестроечного процесса и основанием рождения исследования мирового и национальных денежных и валютных систем, а с институциональной точки зрения фундаментом открытия на экономическом факультете ЛГУ кафедры теории кредита и финансового менеджмента. В этом отношении Ю. В. Пашкус оказался достойным учеником и продолжателем дела С. И. Тюльпанова, открывавшего новые направления исследования мировой экономики в Советский период.

### **Ключевые слова:**

кафедра экономики современного капитализма, теория кредита и финансового менеджмента, финансовые рынки.

### **Введение**

Цель представленной статьи — показать инновационность и преемственность исследований на кафедре экономики современного капитализма ЛГУ—СПбГУ, под руководством С. И. Тюльпанова, что предопределяет и ее задачи: основные направления научной и учебной работы Ю. В. Пашкуса, роль Юрия Васильевича Пашкуса в изучении рыночной экономики; институционально-организационная деятельность Ю. В. Пашкуса; место трудов Ю. В. Пашкуса в формировании научной школы исследования мирового и национальных финансовых рынков.

### **Юрий Васильевич Пашкус — профессиональная, научно-методическая, организационная деятельность**

Юрий Васильевич Пашкус родился 24 октября 1939 г. в городе Благовещенске. В 1964 г. поступил на кафедру экономики современного капитализма экономического факультета Ленинградского государственного университета им. А. А. Жданова. С этого времени его жизнь неразрывно связана с Ленинградским (Санкт-Петербургским) государственным университетом. Окончив с красным дипломом в 1969 г. университет, Ю. В. Пашкус поступил в аспирантуру экономического факультета. В 1971 г. был принят на должность ассистента кафедры экономики современного капитализма. В 1973 г. Ю. В. Пашкус под руководством д-ра экон. наук, проф. С. И. Тюльпанова<sup>1</sup> защитил кандидатскую диссертацию на тему «Государ-

<sup>1</sup> Сергей Иванович Тюльпанов (1901–1987) — крупный советский ученый, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РСФСР, почетный доктор Лейпцигского университета. Автор более 200 научных работ, один из основателей нового раздела марксистско-ленинской политической экономии, в котором исследовались социально-экономические

ственное регулирование экономики и промышленный цикл (на материалах ФРГ)». С 1976 г. по 1979 г. он работал в должности доцента кафедры экономики современного капитализма, с 1979 г. по 1986 г. — в должности доцента кафедры политической экономии экономического факультета ЛГУ им. А. А. Жданова. В 1984 г. защитил диссертацию на соискание ученой степени доктора экономических наук на тему «Деньги и валютная система современного капитализма». В 1986 г. был избран на должность профессора кафедры политической экономии. В 1991 г. по инициативе профессора Пашкуса руководством университета было принято решение об открытии на экономическом факультете ЛГУ кафедры теории кредита и финансового менеджмента. Возглавив созданную им кафедру, Ю. В. Пашкус смог создать прочную учебно-методическую основу подготовки специалистов по специальности «Финансы и кредит».

Вскоре Ю. В. Пашкус выступил одним из инициаторов и организаторов создания в Санкт-Петербургском университете факультета менеджмента и в 1993 г. стал его первым деканом. Последние пять лет его жизни были отданы этому факультету Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ). С 1994 г. по 1996 г. он заведовал кафедрой государственного и муниципального управления факультета менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, затем был избран заведующим кафедрой теории финансов, созданной по его инициативе на этом же факультете.

Юрий Васильевич Пашкус преподавал студентам университета теоретические курсы «Денежное обращение и кредит капиталистических стран», «Международные валютно-кредитные отношения», «Валютные проблемы современного капитализма» и др. Лекции и семинары профессора Пашкуса пользовались большой популярностью. Аспиранты и докторанты Ю. В. Пашкуса вспоминают его как творческого, но весьма требовательного к качеству результатов проведенных исследований научного руководителя. Ю. В. Пашкус уделял огромное внимание подготовке научных кадров, курировал кружок студенческого научного общества

---

и общественно-политические проблемы развивающихся стран. Более тридцати лет жизни ученого были связаны с воинской службой, С. И. Тюльпанов — генерал-майор, кавалер орденов СССР и зарубежных государств. Научную и преподавательскую деятельность в Ленинградском государственном университете им. А. А. Жданова (ЛГУ) С. И. Тюльпанов начал в 1951 г. С 1956 г. по 1961 г. был проректором Ленинградского государственного университета, в 1957 г. под его руководством на экономическом факультете университета была создана кафедра экономики современного капитализма, которую профессор Тюльпанов возглавлял в течение 20 лет. Длительное время он возглавлял экономическую, философскую и правовую серию «Вестника Ленинградского университета», был членом редколлегии журнала «Мировая экономика и международные отношения».

(СНО). Ученики Ю. В. Пашкуса работают сегодня на экономическом факультете и факультете высшей школе менеджмента СПбГУ, в других российских и зарубежных вузах, руководят крупными российскими производственными компаниями и финансовыми структурами, работают в органах государственной власти, многие из них стали кандидатами и докторами экономических наук.

Преподавательская и организаторская деятельность профессора Пашкуса не ограничивалась стенами Санкт-Петербургского университета. Его приглашали для чтения лекций в Хабаровск, Владивосток, Магадан, Казань и другие города России, его лекции вызывали большой интерес в США, Норвегии, Финляндии, Южной Корее. Консультации профессора Пашкуса стремились получить многие Санкт-Петербургские предприниматели, работавшие в финансово-кредитной сфере. Ю. В. Пашкус участвовал в создании целого ряда образовательных программ в различных образовательных учреждениях города.

Результаты научных исследований Ю. В. Пашкуса представлены в более чем семидесяти научных работах. Некоторые из них были переведены на английский, немецкий, итальянский, финский и японский языки.

Спектр научных интересов Ю. В. Пашкуса был достаточно широк, но особое внимание в своих научных исследованиях ученый уделял проблемам влияния государства на динамику промышленного цикла и проблемам государственно-монополистического капитализма, теории денег и специфике международных валютных отношений, становлению и функционированию кредитно-денежной и финансовой систем.

В результате исследований, проведенных в области государственного регулирования экономики и промышленного цикла на материалах Федеративной Республики Германии Ю. В. Пашкус пришел к выводу, что цикличность капиталистического воспроизводства, будучи неизбежным следствием развития производственных отношений, в каждый конкретный исторический период и в каждой стране имеет свои особенности. С точки зрения ученого, одним из существенных факторов, влияющих на воспроизводственный процесс, является государственное регулирование экономики, которое необычайно усложнило процесс воспроизводства и оказало влияние на форму его развития — капиталистический промышленный цикл. В своих трудах Ю. В. Пашкус исследует сущность, структуру и формы государственного регулирования экономики, показывает его место в капиталистическом воспроизводстве и соотношении государственного регулирования и экономической политики государства, анализирует результаты государственного вмешательства в экономику. Основой для теоретических выводов Ю. В. Пашкуса явился



проведенный им анализ западногерманского варианта регулирования экономики; исследование экономической политики и экономической практики ФРГ послужило важным отправным моментом для выявления роли государственного регулирования в модификации послевоенного промышленного цикла. В своих статьях Ю. В. Пашкус провел исследование особенностей послевоенного цикла в ФРГ, механизма воздействия важнейших рычагов государственного регулирования экономики (государственного потребления, государственных инвестиций и кредитно-денежного регулирования Центрального эмиссионного банка) на модель выхода экономики из состояния кризиса. (Пашкус, 1973). В дальнейшем Ю. В. Пашкус неоднократно возвращался к исследованию проблем государственно-монополистического капитализма, которые послужили основой целого ряда научных статей (Пашкус, Тюльпанов, 1975; Расков, Пашкус, 1986 и др.) и главы монографии, опубликованной в Берлине (Hofman at all., 1981).

Основным направлением научных исследований Ю. В. Пашкуса в 1970–1980-е годы стали проблемы, связанные с анализом экономической сущности современных денег, закономерностей функционирования денежных систем, развитием международных валютных отношений. Настоящий прорыв в данной сфере стал возможен в результате научной стажировки в Свободном университете Берлина в 1977–1978 гг., которая позволила не только ввести в научный оборот значительные зарубежные исследования по данному вопросу, но и изучить тонкости денежно-кредитной политики. Результаты этих исследований изложены в ряде журнальных статей (Пашкус, 1978; Пашкус, 1983b) и двух монографиях ученого: «Деньги и валютная система современного капитализма» (Пашкус, 1983a) и «Деньги: прошлое и современность» (Пашкус, 1990).

Источником развития денег, утверждал Ю. В. Пашкус, является их внутреннее диалектическое противоречие, сутью которого, по мысли автора, является конфликт между вещественным носителем денежных отношений и теми общественными функциями, которые деньги выполняют. Это противоречие дает ключ к пониманию всего последующего развития денег: возникновения и эволюции их отдельных функций, развития форм денег, смены одного носителя денежных отношений другим, изменений форм стоимости, обособления национальной денежной и международной валютной систем. Оно объясняет ряд процессов, происходящих в денежно-валютной области мирового капиталистического хозяйства.

Большое место в этих работах отведено изучению вопроса о природе и видах современных кредитных денег капиталистического общества. Авторская мысль связывает возможность появления кредитных денег с усилением кредитного

характера производственных связей капиталистического общества: необходимость — с пределами, которые ставит металлическое денежное обращение развитию капиталистического производства. Кредитные деньги в процессе своей эволюции претерпели существенные изменения, они утратили ряд прежних свойств и приобрели новые, утверждает в своих работах ученый.

В монографиях Ю. В. Пашкуса исследуются проблемы, связанные с функционированием мировой валютной системы<sup>2</sup>. С точки зрения ученого, характерной чертой современного этапа развития мировой экономики является активизация процесса экономической интеграции. Выделив четко обозначившуюся с конца 1960-х — начала 1970-х годов в рамках Европейского экономического сообщества (ЕЭС) тенденцию распространения интеграционных процессов на валютную сферу, автор анализирует место и роль Европейской валютной системы (ЕВС) в Ямайской валютной системе. Одним из основных элементов международных валютных систем является международное платежное средство: специальные права на заимствование (СДР) — «денежный товар» современной мировой валютной системы, — европейская валютная единица (ЭКЮ) — коллективная валюта ЕВС. Сравнительный анализ этих международных платежных средств позволил Ю. В. Пашкусу выделить не только их общие черты, но и специфические характеристики ЭКЮ. Ю. В. Пашкус считал, что само существование в рамках «стандарта СДР» региональной валютной системы, «своего рода инородного тела в МВФ», является его противоречием. Конечно, писал Ю. В. Пашкус «... основной причиной возникновения, развития ЕВС, создания на его базе Экономического и валютного союза (ЭВС) являются не недостатки Ямайской валютной системы, а исторически сложившаяся, устойчивая тенденция к экономической интеграции, имеющая своей основой тождественный уровень экономического и политического развития европейских стран... но ЕВС подрывает общие функциональные принципы мировой валютной системы» (Пашкус, 1983а). И действительно, уже сегодня серьезную конкуренцию американскому доллару, пока занимающему в структуре международной ликвидности ведущее место, составляет евро.

Опубликованные Ю. В. Пашкусом статьи и монография легли в основу его докторской диссертации на тему: «Деньги и валютная система современного капитализма», в которой Ю. В. Пашкус раскрывает внутренний механизм эволюции денег, выдвигает гипотезу о кредитно-бумажном содержании современных денег, о наличии в них банкнотного масштаба цен, дает авторскую трактовку содержания

<sup>2</sup> Подробнее об исследованиях Ю. В. Пашкуса в области международных валютных отношений см.: (Белозёров, 1999; Очерки..., 2009).

функций современных денег. Автор проводит также параллель между закономерностями развития национальных денежных и международной валютной системы, выявляет внутренние источники эволюции международной валютной системы, выдвигает ряд гипотез объясняющих причины возникновения ямайского валютного механизма, природу СДР, их взаимосвязь с валютными курсами (Пашкус, 1984).

В конце 1980-х — начале 1990-х годов Юрий Васильевич начал разрабатывать новые для того времени, чрезвычайно актуальные направления, связанные с теорией и практикой функционирования рынка ценных бумаг, общей теорией менеджмента, банковским менеджментом, финансовым менеджментом, страхованием, финансами недвижимости. Научные интересы Ю. В. Пашкуса были очень широки: ряд работ Юрия Васильевича посвящен вопросам теории и практики менеджмента (Пашкус, Мисько, 1991; Пашкус, 1991), информационной экономике (Пашкус, Чижикова, 1990), экономике образования (Пашкус, 1997).

Отметим, что одним из научных направлений, разрабатываемых в конце 1980-х — начале 1990-х годов, было исследование основ страхования. Ю. В. Пашкус одним из первых (вместе с Г. В. Черновой) стал читать лекции по данному направлению, руководил диссертациями, занимался практикой страхования. К сожалению, определенные научные проекты в данной сфере не нашли своего воплощения в виде монографий и учебников.

Его разработки нашли свое отражение в опубликованных в этот период журнальных статьях, учебниках и научных трудах: «История политической экономии капитализма» (1989 г.), «Политическая экономия современного капитализма» (1993 г.) «Введение в бизнес» (1991 г.), «Рынок ценных бумаг и его финансовые институты» (1994 г.), «Экономика и финансы недвижимости» (1999 г.). Последняя из названных работ была доработана коллегами ученого и опубликована уже после его смерти к его шестидесятилетию юбилею.

## **Заключение**

1. Основываясь на фактах личной и профессиональной карьеры Ю. В. Пашкуса можно сделать вывод о том, что он воспринял дух и букву профессорско-преподавательского состава кафедры экономики современного капитализма и ее заведующего и учителя Сергея Ивановича Тюльпанова.
2. Преемственность, креативность исследований Ю. В. Пашкуса служит ярким доказательством уникальности Юрия Васильевича. Начиная с изучения государственного регулирования экономики ФРГ и промышленного цикла страны, проблем рыночной экономики в условиях государственно-монопо-

листического капитализма, он продолжил научную деятельность, написав фундаментальные работы, посвященные истории политической экономии капитализма, политической экономии современного капитализма, экономическому росту и его движущим силам, информационной экономике, экономике образования.

3. Важнейшим направлением научных исследований Ю. В. Пашкуса выступили труды по денежному, валютному и кредитно-финансовому рынку, по рынку ценных бумаг, по финансовым институтам этих рынков. Санкт-Петербургский университет может гордиться основателем этих научных направлений на Северо-Западе России.
4. Институционально-организационная деятельность Ю. В. Пашкуса оказалась сложнейшим периодом его жизни: он не только организовал кафедру по финансам, кафедру кредита и финансового менеджмента на экономическом факультете и на факультете менеджмента, он стоял у истоков рождения школы-факультета менеджмента, а также института и кафедры страхования. В этот период организационный, учебно-методический, исследовательский педагогический и человеческий талант Ю. В. Пашкуса расцвел, показав невероятную преемственность этих качеств от его дорогого наставника и учителя — Сергея Ивановича Тюльпанова.

## Литература

1. Белозёров С. А. 1999. Проблемы мировой валютной интеграции в работах профессора СПбГУ Ю. В. Пашкуса // Петербургский университет: история и современность: тезисы докладов Всероссийской научной конференции. СПб.
2. Комарова Н. В. 2005. Слово о профессоре Ю. В. Пашкусе: к десятилетию Пашкусовских научных чтений // *Концепции и инструменты эффективного менеджмента*: материалы научной конференции / под ред. В. С. Катькало, А. К. Казанцева. СПб.: Издат. Дом С.-Петерб. гос. ун-та.
3. Очерки по истории финансовой науки: Санкт-Петербургский университет, 2009. (Коллективная монография). М.: Проспект.
4. Пашкус Ю. В. 1973. Государственное регулирование экономики и промышленный цикл (на материалах ФРГ): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Л., 1973.
5. Пашкус Ю. 1978. Природа современных капиталистических денег // *Мировая экономика и международные отношения*. № 4. С. 131–133.

6. Пашкус Ю. В. 1983а. Деньги и валютная система современного капитализма. Л.: Изд-во ЛГУ.
7. Пашкус Ю. В. 1983б. Место евровалютного рынка в мировом капиталистическом хозяйстве // Вестник Ленинградского университета. Серия. 5. Экономика. Вып. 3/ С. 14–19.
8. Пашкус Ю. В., Тюльпанов С. И. 1975. Государственные финансы и инфляция в капиталистических странах // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. Вып. 2. С. 130–132.
9. Пашкус Ю. В. 1984. Деньги и валютная система современного капитализма: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Л.
10. Расков Н., Пашкус Ю. 1986. Проблемы преподавания экономических наук. тема: особенности развития государственно-монополистического капитализма в 80-е годы (материалы к лекции) // Экономические науки. № 1. С. 97–101.
11. Пашкус Ю. В. 1990. Деньги: прошлое и современность. Л.: Изд-во ЛГУ.
12. Пашкус Ю. В., Чижикова И. А. 1990. Информатика и новые проблемы политической экономики // Вестник Ленинградского университета. Серия 5. Экономика. Вып. 3. С. 56–65.
13. Пашкус Ю. В., Мисько О. Н. 1991. Введение в бизнес. Л.: Северо-Запад.
14. Пашкус Ю. В. 1993. Введение в менеджмент // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 1993. Вып. 2. С. 69–78.
15. Пашкус Ю. В. 1997. Специфика функционирования высшей школы в России в современных условиях // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. Вып. 2. С. 44–51.
16. Hofman et all. 1981. Mehrwert Heute: Der Mehrwert und seine Erscheinungsformen im Monopolkapitalismus. Berlin: Verlag Die Wirtschaft.

## References

1. Belozyorov S. A. 1999. Problemy mirovoj valyutnoj integracii v rabotah profesora SPbGU YU. V. Pashkusa [The problems of the world monetary integration in the works of St. Petersburg State University Professor Y. Pashkus]. *Peterburgskij universitet: istoriya i sovremennost'* [Petersburg University: Past and Present]. Tezisy dokladov Vserossijskoj nauchnoj konferencii, St. Petersburg. (In Russian)
2. Hofman et all. 1981. *Mehrwert Heute: Der Mehrwert und seine Erscheinungsformen im Monopolkapitalismus* [More value Today: The added value and its manifestations in monopoly capitalism]. Verlag Die Wirtschaft, Berlin. (In Dutch)

3. Komarova N.V. 2005. Slovo o professore Yu.V.Pashkuse: k desyatiletiiyu Pashkusovskih nauchnyh chtenij [The word of Professor Y. Pashkus: the tenth anniversary of Pashkusovskih scientific readings]. *Koncepcii i instrumenty ehffektivnogo menedzhmenta* [Concept and tools of effective management]. Materialy nauchnoj konferencii. Eds. V.S.Kat'kalo, A.K.Kazanceva. St. Petersburg, St. Petersburg Univ. Press. (In Russian)
4. *Ocherki po istorii finansovoj nauki: Sankt-Peterburgskij universitet*, 2009. [Essays on the History of Fiscal Science: St. Petersburg State University] (Kollektivnaya monografiya). Moscow, Prospekt Publ. (In Russian)
5. Pashkus Yu.V. 1973. *Gosudarstvennoe regulirovanie ehkonomiki i promyshlennyj cikl (na materialah FRG)* [State regulation of the economy and the industrial cycle (in German materials)]. Thesis of PhD diss. Leningrad. (In Russian)
6. Pashkus Yu. 1978. Priroda sovremennyh kapitalisticheskikh deneg [The nature of modern capitalist money]. *Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye ot-nosheniya* [World Economy and International Relations], no. 4, pp. 131–133. (In Russian)
7. Pashkus Yu.V. 1983a. *Den'gi i valyutnaya sistema sovremennogo kapitalizma* [Money and monetary system of modern capitalism]. Leningrad, Leningrad University Press. (In Russian)
8. Pashkus Yu. V. 1983b. Mesto evrovalyutnogo rynka v mirovom kapitalisticheskom hozyajstve [Place eurocurrency market in the world capitalist economy]. *Vestnik Leningrad University. Series 5. Economy*, issue 3, pp. 14–19. (In Russian)
9. Pashkus Yu. V. 1984. *Den'gi i valyutnaya sistema sovremennogo kapitalizma* [Money and monetary system of modern capitalism]. Thesis of Doct. diss. Leningrad, 1984. (In Russian)
10. Pashkus Yu. V. 1990. *Den'gi: proshloe i sovremennost'* [Money: Past and Present]. Leningrad, Leningrad University Press. (In Russian)
11. Pashkus Yu. V. 1993. Vvedenie v menedzhment [Introduction to Management]. *Vestnik St. Petersburg University. Series 5. Economy*, issue 2, pp. 69–78. (In Russian)
12. Pashkus Yu. V. 1997. Specifika funkcionirovaniya vysshej shkoly v Rossii v sovremennyh usloviyah [The specifics of the functioning of higher education in Russia in modern conditions]. *Vestnik St. Petersburg University. Series 5. Economy*, issue 2, pp. 44–51. (In Russian)

13. Pashkus Yu. V., Tyul'panov S. I. 1975. Gosudarstvennyye finansy i inflyaciya v kapitalisticheskikh stranah [Public finances and inflation in the capitalist countries]. *Vestnik St. Petersburg University. Series 5. Economy*, issue 2, pp. 130–132. (In Russian)
14. Raskov N., Pashkus Yu. 1986. Problemy prepodavaniya ehkonomicheskikh nauk. tema: osobennosti razvitiya gosudarstvenno-monopolisticheskogo kapitalizma v 80-e gody (materialy k lekci) [Problems of Teaching Economics. Topic: Features of the development of state-monopoly capitalism in the 80s (the materials to the lectures)]. *Ehkonomicheskie nauki [Economic sciences]*, no. 1, pp. 97–101. (In Russian)
15. Pashkus Yu. V., Chizhikova I. A. 1990. Informatika i novye problemy politicheskoy ehkonomii [Information technology and new problems of political economy]. *Vestnik Leningrad University. Series 5. Economy*, issue 3, pp. 56–65. (In Russian)
16. Pashkus Yu. V., Mis'ko O. N. 1991. *Vvedenie v biznes [Introduction to business]*. Leningrad, Severo-Zapad Publ. (In Russian)

*Белова И. Н.*

*Российский университет дружбы народов,  
Россия*

## **China in the World Economy: Challenges and Prospects in the Transition to Development Stage “New Normal”**

### **Abstract:**

The article describes the evolution of China's elevation to the leadership in many areas of the world economy; further investigated especially stage a “new norm” in the economy, coupled with a slowdown in growth and the transition to the innovative and environmentally friendly technologies; aimed at changing the economic model, in which growth is stimulated at the expense of domestic consumption. The final part examines the prospects of building China's foreign economic relations, while maintaining the direction of domestic economic policy and promotion of Silk Road initiative in foreign policy, which will require a number of important changes in the economic cooperation of the states on the local, regional and global levels. In this context, issues related to China's role in the world economy, international economic relations are very relevant to the agenda.

### **Keywords:**

China; international trade, “the new norm”, foreign economic strategy, “one way — one girdle”.

## **Китай в мировой экономике: вызовы и перспективы в условиях перехода развития на этап «новой нормы»**

### **Аннотация:**

В статье рассматривается эволюция возвышения Китая до лидерства во многих сферах мировой экономики; далее исследуются особенности этапа «новая норма» в экономике страны, связанного с замедлением темпов роста и переходом на инновационные и экологически чистые технологии; направленного на изменение экономической модели, при которой рост стимулируется за счет внутреннего потребления. В заключительной части анализируются перспективы выстраивания внешнеэкономических связей Китая при сохранении данного направления внутренней экономической политики и продвижения инициативы



Шелкового пути во внешней политике, что потребует ряда важных изменений экономического взаимодействия этого государства на локальном, региональном и глобальном уровнях. В этой связи вопросы, связанные с ролью Китая в мировой экономике, международных экономических отношениях, становятся на повестке дня весьма актуальными.

### **Ключевые слова:**

Китай, международная торговля, «новая норма», внешнеэкономическая стратегия, «один путь — один пояс».

### **Введение**

Опыт экономического развития КНР с начала проведения реформ показал, что выбранная стратегия постепенного открывания экономики, формы и методы ее реализации были в целом оптимальными с учетом имеющихся у страны ресурсов и сложившихся условий. Выбор долговременной стратегии внешнеэкономического развития, учитывающей сложившиеся общемировые тенденции, позволил стране прийти к настоящему времени со следующими результатами.

В 2014 г. Китай вышел на 1-е место в мире как реципиент прямых иностранных инвестиций, тем самым оттеснив США на 3-е место в мировом рейтинге (2-е место занял тесно связанный с Китаем Гонконг, в который ввоз ПИИ достиг 111 млрд долл.). В целом ввоз ПИИ в Китай демонстрирует рост на протяжении последних лет.

В 2015 г. произошло повышение доли Китая в мировом ВВП до 11,211 трлн долл., что составляет 9% от мирового (для сравнения в 1977 г. его размер составлял 147,3 млрд долл.); страна сохранила мировое лидерство в объеме экспорта товаров в мировой торговле — 13,8% (World trade statistical review, 2016) (для сравнения в 1978 г. доля — 0,75%); размер международных резервов составил 3,406 трлн долл. в 2015 г. (для сравнения в 1979 г. — 0,8 млрд долл.) (Структура международных резервов..., 2016).

Данные показатели стали основой для интернационализации юаня и решения МВФ о его включении в состав корзины СДР, которое вступает в силу с 1 октября 2016 года и будет действовать в течение последующих 5 лет. При этом доля юаня составит 10,92 — выше, чем доля иены и фунта стерлингов (Пересмотр валютной корзины..., 2016).

Произошло превращение КНР, с одной стороны, в сильного конкурента, оказывающего растущее воздействие на правила игры в международной сфере, с дру-

гой — в стратегического партнера для ряда государств, умело выстраивающего свою внешнеэкономическую политику.

В этой связи цель данной работы — выявление новых приоритетов и направлений Китая в выстраивании своей внешнеэкономической стратегии в контексте перехода экономики на этап новой нормы и реализации инициативы развития Шелкового пути «один путь — один пояс». Исходя из цели, автор ставит перед собой следующие задачи: выделить особенности этапа «новой нормы», проанализировать основные аспекты выдвинутой Китаем концепции развития Шелкового пути, на основе этих направлений определить основные приоритеты и направления внешней экономической политики Китая на перспективу, выявить основные формы ее реализации и дать оценку перспективам российско-китайских торговых отношений,

### **Этап «новой нормы»**

Стратегические направления развития экономики Китая нашли отражение в двенадцатом пятилетнем плане социально-экономического развития Китая на 2011–2015 годы, в котором подчеркивалась важность повышения инновационного потенциала и в целом перехода от экстенсивного к интенсивному способу роста. Устойчивое развитие страны увязывается с инновационным и технологическим развитием экономики, большое внимание уделяется становлению «зеленой» экономики с акцентом на три сектора: чистые технологии и возобновляемые источники энергии, утилизация и переработка отходов. Данные направления нашли свое продолжение в принятом на 2016–2020 гг. тринадцатом пятилетнем плане. План предусматривает изменение экономической модели, основанной на торговле и инвестициях, на модель, при которой рост стимулируется за счет внутреннего потребления. И если еще совсем недавно основным конкурентным преимуществом китайской экономики выступала дешевая рабочая сила, то к настоящему времени новым конкурентным преимуществом становится быстро расширяющийся огромный внутренний рынок Китая.

К началу 2016 г. по общим показателям экономика стабилизировалась и заняла, как было сказано выше, 2-е место в мире. ВВП на душу населения приблизился к 8000 долл. США. Темпы роста составили 6,9%. Как отмечают экономисты, это самый низкий показатель за последнюю четверть века. Однако представители официальных и научных кругов Китая демонстрируют уверенность и оптимизм, называя замедление роста в Китае нормой, которая подразумевает новый этап развития экономики, при ставке на производительность и качество, возрастающий

внутренний спрос, а не на быстрые темпы роста. В этих условиях умеренный спад в промышленности носит объективный характер. В то же время, согласно данным, за первый квартал 2016 года прирост стратегических новых отраслей промышленности составил 10%, высокотехнологичных областей — 9,2%, объема производства промышленных роботов 20%. Прирост инвестирования в производство IT-оборудования составил 13,4%, что значительно выше прироста производственной отрасли на 6,4%, а это говорит о том, что модернизация промышленности, стимулируемая информатизацией, продолжает углубляться (Welcome to the New Normal in China..., 2016).

### **Внешнеэкономическая стратегия Китая**

При сохранении и удержании данного направления экономической политики в долгосрочной перспективе перед государством встают новые задачи в выстраивании и реализации внешнеэкономической стратегии с учетом не только перехода на этап «новой нормы», но и соответствующего положения на мировой арене.

Как отметил в своем интервью заместитель директора Исследовательского центра по вопросам развития при Госсовете Лун Гоцян, «экономика Китая — это вторая по величине экономика мира и новая крупная экономика, ее подъем может оказывать большое влияние на системы международной политики, глобального управления, международной экономики и торговли... в прошлом мы в основном принимали существующие правила, но в дальнейшем нужно полностью учитывать изменения в глобальном управлении новой эпохи и *направлять управление этими правилами*» (Создание новой открытой модели..., 2015).

В настоящее время одним из таких вариантов становится мега проект развития экономического пояса Шелкового пути — «один пояс — один путь», концепция которого была впервые озвучена председателем КНР Си Цзиньпином осенью 2013 года во время визитов главы в страны Центральной Азии и в Индонезию и конкретизирована на Боаокском Форуме в 2015 г. Ее главные цели — создать «инфраструктурную, финансовую и телекоммуникационную взаимосвязанность» стран-участниц, устранить торговые барьеры в их отношениях. Концепция фактически выступает планом развития для объединения Европы и Азии, Востока и Запада.

Проект охватывает 26 стран, общая численность населения которых достигает 4,4 млрд человек, а предположительный экономический масштаб — 21 трлн долларов США. В одной лишь области инфраструктурного строительства, которая включает в себя строительство автодорог, железных дорог, портов, нефтепрово-

дов, мостов, сети электропередач, трансляцию сигнала по оптическим кабелям, зарождаются огромные коммерческие и финансовые возможности (Кулинцев, 2016).

Китай предлагает странам — участницам Шелкового пути перспективные возможности торгово-экономического сотрудничества, беря на себя наиболее затратный и долго окупаемый участок — инвестирование инфраструктуры, что превращается в важнейшее стратегическое конкурентное преимущество Китая.

Для партнеров инвестиции в инфраструктурные проекты являются на текущий момент наиболее привлекательным аспектом, так как появляется возможность развивать за счет китайских инвестиций наиболее затратную отрасль экономики.

Для Китая такое участие в проекте выступает не только важнейшим стратегическим конкурентным преимуществом, но и дает возможность заключения широкомасштабных контрактов на строительство объектов инфраструктуры, которые, в свою очередь, могут стимулировать экспорт китайского оборудования для производства электроэнергии, мобильные средства связи, транспортные средства, и др. Таким образом, глобальный бум строительства инфраструктуры создает благоприятные условия для модернизации структуры экспорта Китая.

Финансирование проекта будет поддерживаться созданными Азиатским банком инфраструктурных инвестиций (АБИИ), Фондом Шелкового пути. К АБИИ, уставной капитал которого составляет 100 млрд долларов, помимо азиатских стран присоединился и ряд ведущих западноевропейские государств, среди которых — Великобритания, Германия, Италия Франция. Из 40 млрд долларов уставного капитала Фонда Шелкового пути 10 млрд уже поступили на счет и будут направлены на реализацию инвестиционных проектов («Один пояс и один путь»..., 2016).

Для координации сотрудничества в финансировании между участниками с целью эффективного размещения объектов, производственных мощностей, продукции, технологий, инвестиций в рамках Международной торговой палаты Шелкового пути (МТПШП) будет создано пять специальных комиссий по торговле, транспорту, энергетике, финансам и культуре.

Причем китайское руководство готово продолжать поддерживать этот проект: «Это полезное дополнение к действующим международным системам, нацеленное на сотрудничество для достижения всеобщего выигрыша и совместного развития», подчеркнул китайский лидер на открытии саммита “Деловой двадцатки” в Ханчжоу 9 сентября 2016 г. (Си Цзиньпин выступил..., 2016).

## **Заключение**

КНР сегодня становится ведущим вектором в системе мирохозяйственных связей. Правильный выбор долговременной стратегии внешнеэкономического развития, учитывающей сложившиеся общемировые тенденции, позволил Китаю раскрыть свой хозяйственный потенциал, выработать способы наиболее успешного освоения мировых рынков, выйти в лидеры во внешнеэкономической сфере.

Переход на этап «новой нормы», связанный с качественными преобразованиями и модернизацией китайской экономики, поставил и новые задачи участия Китая в развитии международного экономического сотрудничества, нахождении новых путей во взаимодействии Китая с мировым сообществом.

В XXI веке, когда страны, помимо заключения межгосударственных соглашений в рамках международной торговой системы, объединения в интеграционные группировки, находят новые пути стимулирования своих (внешних связей) отношений, формируя межгосударственные мегаблоки (Транстихоокеанское партнерство (ТТП), трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство ЕС — США (ТТИП), Китай выступил с инициативой развития экономического пояса Шелкового пути — «один пояс — один путь». Новые механизмы и инициативы, которые предлагаются в рамках проекта, фактически направлены не только на реструктуризацию мировой инфраструктуры, но и архитектуры международного взаимодействия стран.

Произошло превращение КНР, с одной стороны, в сильного конкурента, оказывающего растущее воздействие на правила игры в международной сфере, с другой — в стратегического партнера, умело выстраивающего свою внешнеэкономическую политику, предлагая новые варианты развития внешнеэкономических связей между странами.

Россия и Китай на современном этапе активно развивают межгосударственные взаимоотношения. Принятый главами государств курс на стратегическое партнерство в XXI веке предусматривает взаимодействие двух стран в самых различных областях: торговой, инвестиционной, правовой, военной, культурной и т. д., подписанное главами государств заявление о сопряжении строительства Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового, в результате которых торгово-экономическое взаимодействие переходит на этап усиления взаимных интересов и долгосрочного сотрудничества, при правильном выстраивании отношений даст возможность странам укрепить и обеспечить качественное улучшение своих внешнеэкономических связей и вывести их на новый уровень.

## Литература

1. Белова И. Н., Ван Цзуняо. 2016. Инвестиции КНР в РФ: состояние, структура и перспективы // Сегодня и завтра Российской экономики. М. № 75–76. С. 83–88.
2. Ван Цзуняо. 2016. Значение и взаимозависимость китайско-российской торговли для двух стран // Экономика и право. Серия 1. № 3 (июнь). С. 48–54.
3. Кулинцев Ю. «Один пояс — один путь»: инициатива с китайской спецификой. URL: <http://russiancouncil.ru/blogs/riacexperts> (дата обращения: 12.08.2016).
4. Один пояс и один путь» становится проводником для Азии. URL: [russian.china.org.cn](http://russian.china.org.cn) (дата обращения: 12.08.2016).
5. Пересмотр валютной корзины специальных прав заимствования (СДР). URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/rus/sdrabr.pdf> (дата обращения: 10.09.2016).
6. Си Цзиньпин выступил на открытии саммита «Деловой двадцатки» в Ханчжоу. Агентство Синьхуа. URL: <http://russian.cri.cn/3060/2016/09/04/1s589011.htm/> (дата обращения: 10.09.2016).
7. Создание новой открытой модели экономики стимулирует внутренние реформы. 2015. Интервью с заместителем директора Исследовательского центра по вопросам развития при Госсовете Лун Гоцяном, 10.12.2015. URL: [http://ru.theorychina.org/xsqy\\_2477/201512/t20151210\\_333318.shtml/](http://ru.theorychina.org/xsqy_2477/201512/t20151210_333318.shtml/) (дата обращения: 10.09.2016).
8. Структура международных резервов отдельных стран по состоянию на 1 января 2016 года. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/res\\_str.htm](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm) (дата обращения: 01.09.2016).
9. Welcome to the New Normal in China. The annual Central Economic Work Conference report sketches a framework for looser monetary policies and adjustments to slower economic growth, available at: <http://english.caixin.com/2015-02-05/100781902.html> (accessed: 1 September 2016).
10. World trade statistical review. 2016. Available at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2016\\_e/wts16\\_chap9\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_chap9_e.htm) (accessed: 1 September 2016).

## References

1. Belova I. N., Van Czunyaoy. 2016. Investicii KNR v RF: sostoyanie, struktura i perspektivy. *Segodnya i zavtra Rossijskoj ehkonomiki*. Moscow, no. 75–76, pp. 83–88. (In Russian)

2. Van Czunyao. 2016. Znachenie i vzaimozavisimost' kitajsko-rossijskoj trgovli dlya dvuh stran. *Ekonomika i pravo*, Seriya 1. no. 3 (iyun'), pp.48–54. (In Russian)
3. Kulincev Y. 2016. "Odin poyas — odin put'": iniciativa s kitajskoj specifikoj. Available at: URL: <http://russiancouncil.ru/blogs/riacexperts> (accessed: 12 August 2016). (In Russian)
4. *Odin poyas i odin put'» stanovitsya provodnikom dlya Azii*. Available at: URL: [russian.china.org.cn](http://russian.china.org.cn) (accessed: 12 August 2016). (In Russian)
5. *Peresmotr valjutnoj korziny special'nyh prav zaimstvovanija (SDR)*. Available at: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/rus/sdrcbr.pdf>// (accessed: 10.09.2016). (In Russian)
6. *Si Czin'pin vystupil na otkrytii sammita "Delovoj dvadcatki" v Hanchzhou, Agentstvo Sin'hua*. Available at: <http://russian.cri.cn/3060/2016/09/04/1s589011.htm>/ (accessed: 10 September 2016). (In Russian)
7. *Sozdanie novej otkrytoj modeli ehkonomiki stimuliruet vnutrennie reformy*, 2015. Interv'yu s zamestitelem direktora Issledovatel'skogo centra po voprosam razvitiya pri Gossovete Lun Gocyanom, 10.12.2015. Available at: [http://ru.theorychina.org/xsqy\\_2477/201512/t20151210\\_333318.shtml](http://ru.theorychina.org/xsqy_2477/201512/t20151210_333318.shtml)/ (accessed: 10.09.2016). (In Russian)
8. *Struktura mezhdunarodnyh rezervov otdel'nyh stran po sostojaniju na 1 janvarja 2016 goda*. Available at: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/res\\_str.htm](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm) (accessed: 01.09.2016).
9. *Welcome to the New Normal in China*. The annual Central Economic Work Conference report sketches a framework for looser monetary policies and adjustments to slower economic growth. Available at: <http://english.caixin.com/2015-02-05/100781902.html> (accessed: 1 September 2016).
10. *World trade statistical review*, 2016. Available at: [/https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2016\\_e/wts16\\_chap9\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_chap9_e.htm). (accessed: 1 September 2016).

*Буцкюнене О.,*

*Витас А.*

*Vilniaus kolegija/Университет прикладных наук,*

*Литва*

## **Structural Changes in Russian Exports: Macroeconomic Interpretation**

### **Abstract:**

The purpose of the article is to investigate the changes of Russian export structure. The article analyzes the export structure, changes in export structure optimization and analysis the effects of this changes on economic growth. The article deals the analysis of Russian export structure changes and their implications for economic development. The research showed that the export percentage of GDP in 7 years increased from 28 % to 30 % in 2014. It shows that Russia has become an open economy and contribute to the development of the global GDP. In 2015, more than 25 % of exports development to the EU, about 8 % in Asia and 54 % in other countries. In 2015, the export structure is dominated by primary treatment (~75 %), consumer products (~12 %) and others (13 %). According to the survey, Russian export structure is not optimal, it is necessary to modify it.

### **Keywords:**

export, export structure, structural changes in export, optimum export structure.

## **Структурные изменения экспорта в России: макроэкономическая интерпретация**

### **Аннотация:**

Цель этой статьи — исследовать изменения структуры Российского экспорта. Исследование показало, что доля экспорта в ВВП в России после мирового экономического кризиса увеличилась от 28 % до 30 % в 2014 году. В 2015 г. больше чем 25 % экспортируемой продукции было направлено в страны ЕС, ~8 % в Азиатский регион и 54 % в другие страны. В 2015 г. в структуре экспорта доминируют товары, приобретаемые для первичной обработки (~75 %), потребительские товары (~12 %) и другие (13 %). Структура экспорта в России не оптимальна: ~2/3 всего экспорта составляют товары для первичной обработки. Это негативно влияет на оптимизацию структуры экспорта, так как происходящие изменения не приводят к увеличению доли продукции высокой добавленной стоимости.

### **Ключевые слова:**

экспорт, структура экспорта, структурные изменения в экспорте, оптимальная структура экспорта.



## **Введение**

В период мирового финансового кризиса произошли структурные изменения в экономике почти всех стран. Основная проблема, которую необходимо решать — повышение эффективности структурных изменений в структуре экспорта. Анализ литературы показал, что научных публикаций о структуре экспорта и структурных изменениях в России немало. Данной проблемой в Литве занимались такие учёные, как Vitas (2011), Kilijonienė, Simanavičienė (2010), Snieška, Meilienė (2010). Большинство литовских авторов структурные изменения в экспорте изучали как трансформационный процесс, но меньше внимания уделяли оценке и интерпретации эффективности этих изменений. Вопросами оценки структурных изменений в экспорте занимался целый ряд российских ученых, в том числе Гасанов (2009), Бильчак, Сафонова (2008), Клинов (2008), Плеханова (2007), Хоршев (2007), Жерлицина (2007), Титов (2006), Данеев (2004).

Объект научного исследования — структурные изменения в экспорте, оценка структурных изменений экспорта.

### **1. Концепция структурных изменений**

Обзор научной литературы показывает, что основные причины, из-за которых формируются структурные изменения в отраслевой и экспортной структуре, связаны с государственной экономической политикой и рыночной конъюнктурой — тенденциями международной торговли и особенностями потребления общества.

Многие иностранные учёные, которые исследовали структурные изменения в отраслевой структуре, эти процессы называют «пропорциями изменений в экономической системе, происходящими из-за влияния структурных факторов» (см. Бильчак, Плеханова и другие, 2008).

Структурное изменение отраслевой и экспортной структуры в экономике понятен как экономический процесс, который связан с другими динамическими процессами и общей экономической конъюнктурой: цикличностью, колебанием и реорганизацией. Экономический цикл в отношении структурных изменений понятен как результат этих динамических процессов.

### **2. Теоретическое понятия анализа структуры экспорта**

Во время изменения экономической системы в структуре экспорта происходят структурные изменения, которые позитивно или негативно влияют на экономический рост страны. В научной литературе представлены эти основные методы анализа изменений структуры экспорта по:

- экономическим категориям;
- комбинированной номенклатуре;
- административным районам страны;
- внешнеторговым связям и т. д.

Какой метод выбрать — зависит от цели анализа. Каждый из этих методов удобен для сравнения международной статистики разных стран.

### 3. Анализ изменения структуры Российского экспорта

Если страна долгое время не может формировать независимую экономическую и структурную политику, то это негативно влияет на развитие экспорта и экономический рост страны. Часть этих проблем решается через повышение доли частного сектора в экономике (рис. 1):



\* — Нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, домашние хозяйства, некоммерческие организации.

**Рис. 1. Валовая добавленная стоимость по секторам, 2007–2014 гг.**

Источник: Национальные счета России, Росстат, 2007–2014.

По данным исследования, доля государственного сектора за 7 лет увеличилась в 1.3 раза. Это значит, что в стране структурная политика была направлена на укрепления государственного сектора экономики. В 2014 г., по сравнению с 2007 г., доля частного сектора уменьшилась на 2.90 проц. п. Такая тенденция негативно повлияла на рост экспорта в России (рис. 2):



**Рис. 2. Изменения экспорта/ВВП в России и Литве 2007–2014 гг.**

Источник: Национальные счета России, Росстат и Lietuvos statistikos metraštis, 2007–2014.

По данным исследования, показатель экспорт/ВВП в России за 7 лет кардинально не изменился, только во время мирового финансового кризиса в 2009 г., по сравнению с 2007 г., уменьшился на 7,6 %. После вступления в ЕС (2004 г.) показатель доля экспорт/ВВП в Литве в 2014 г., по сравнению с 2007 г., увеличился в 1,5 раза. Во время мирового экономического кризиса экспорт для Литвы стал своего рода двигателем для экономического роста. Для сравнения исследуем структуру экспорта в Литве по экономическим категориям (табл. 1).

**Таблица 1. Структура экспорта (%) в Литве по товарным категориям в 2008–2015 г.**

Экономическая категория	Год							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Товары производственного назначения	11,1	9,0	9,8	9,3	10,8	10,9	12,2	11,9
Промежуточные товары	53,1	49,5	50,3	51,9	52,7	50,8	50,9	51,3
Потребительские товары	23,5	29,9	27,9	25,7	25,9	28,2	29,6	30,4
Бензин	8,5	8,1	8,5	8,9	7,9	7,3	5,3	5,0
Легковые автомобили	3,5	3,3	3,2	3,9	2,3	2,3	1,8	1,0
Другие	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	0,2	0,4
Всего:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Статистический ежегодник Литвы, 2008–2015.

По данным исследования, в структуре экспорта Литвы доминируют промежуточные и потребительские товары. Такая структура, по мнению авторов, примитивная и неоптимальная. Структура экспорта тесно связана с отраслевой структурой страны. А отраслевая структура зависит от ресурсов. По мнению авторов, оптимальной структура экспорта является, если в ней доминирует продукция высокой добавленной стоимости: биотехнологии, нанотехнологии, лазеры, разные инновационные материалы и т. д. В 2015 г., по сравнению с 2008 г., в структуре экспорта доля товаров производственного назначения увеличилась на ~7 %, потребительских товаров — ~ на 29 %. В тот же самый исследуемый период доля промежуточных товаров уменьшилась на 3 %, а бензина(топлива) — на 41 %. Такие структурные изменения в экспорте, по мнению авторов, неэффективны, так как доля продукции высокой добавленной стоимости не увеличилась.

Похожие тенденции наблюдаются при исследовании структурных изменений экспорта по товарной структуре в России (табл. 2).

**Таблица 2. Товарная структура экспорта в России по комбинированной номенклатуре в 2008–2015 гг. (%)**

Товарная структура	Год							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Уголь каменный	1,7	2,4	2,3	2,2	2,5	2,2	2,3	2,7
Нефть сырая	32,4	31,0	32,6	33,3	34,5	33,0	31,0	25,9
Нефтепродукты	16,7	15,5	17,5	17,7	19,7	20,7	23,3	19,5
Дизельное топливо, не содержащее биодизель	7,0	5,9	6,5	6,1	7,0	7,1	8,2	7,5
Топлива жидкие, не содержащие биодизель	6,6	6,7	7,9	8,4	9,3	9,6	9,9	7,6
Газ природный	14,2	13,1	11,0	11,3	12,0	12,8	11,0	12,1
Черные металлы	4,5	4,9	4,8	4,3	4,3	3,8	4,1	4,4
Машины и оборудование	4,4	5,5	4,9	4,1	5,0	5,4	5,3	7,3
Другие товары*	12,5	15,0	12,5	12,6	5,7	6,0	4,9	13,0
Всего:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Федеральная таможенная служба России, 2008–2015.

\* — Полимерные материалы, древесина и изделия из древесины, текстильные изделия, разные промышленные товары и т. д.

По данным исследования, в экспорте России по товарной структуре доминирует продукция низкой добавленной стоимости: нефть сырая, нефтепродукты, газ природный, черные металлы, минеральные продукты, не драгоценные металлы

и изделия из них. Такие пропорции негативно влияют на оптимизацию структуры экспорта, так как происходящие изменения не приводят к увеличению доли продукции высокой добавленной стоимости. Поэтому структурные изменения в экспорте России неэффективны. В 2015 г., по сравнению с 2008 г., доля каменного угля увеличилась на 59 %, нефтепродукты на 17 %. Доля сырой нефти в 2015 г., по сравнению с 2008 г., уменьшилась на 20 %, природного газа — на 14,8 %. Такие структурные изменения в экспорте оцениваются негативно, так как они не приводят к увеличению доли продукции высокой добавленной стоимости. Для сравнения исследуем структуру экспорта в ЕС (табл. 3).

*Таблица 3. Структура экспорта в ЕС по комбинированной номенклатуре в 2008–2015 гг. (%)*

Товарная структура	Год							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Продукты питания, напитки и табак	5,2	5,7	5,6	5,7	5,9	6,0	6,3	6,3
Сырьевые материалы	2,4	2,6	2,8	2,9	2,8	2,6	2,5	2,4
Минеральные материалы	6,5	5,4	5,8	6,4	7,5	7,0	6,4	4,8
Продукция химической промышленности	15,1	17,9	17,2	16,4	16,4	15,7	16,4	17,6
Транспортное оборудование	43,6	42,0	42,2	41,7	41,9	40,8	41,7	42,0
Другие товары	27,2	26,4	26,4	26,9	25,5	27,9	26,7	26,9
<b>Всего:</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Источник: Eurostat, European economic statistics, 2008–2015.

*Таблица 4. Географическая структура экспорта в России 2007–2015 гг. (%)*

Регион	2007 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<b>Страны СНГ</b>	<b>15,0</b>	<b>14,1</b>	<b>12,9</b>	<b>13,1</b>
Беларусь	4,9	3,8	4,0	4,5
Казахстан	3,4	3,3	2,8	3,2
<b>Другие страны мира</b>	<b>85,0</b>	<b>85,9</b>	<b>87,1</b>	<b>86,9</b>
Германия	7,5	7,0	7,5	7,4
Италия	7,8	7,5	7,2	6,5
Нидерланды	12,6	13,3	13,7	11,9
Китай	4,5	6,8	7,5	8,3
<b>Всего:</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Источник: Федеральная таможенная служба России, База данных таможенной статистики внешней торговли 2007–2015.

В 2015 г., по сравнению с 2008 г., доля продуктов питания, напитков и табака увеличилась на 21 %, продукции химической промышленности — на 16,6 %. Доля минеральных материалов уменьшилась ~ на 26 %, транспортного оборудования — на 3,7 % за тот же период. Тут надо упомянуть, что у каждой страны оптимальная структура экспорта будет разная, так как это зависит от ресурсов, которые имеет страна.

По данным исследования, в 2015 г., по сравнению с 2007 г., экспорт в Европу увеличился на ~2,2 %. До мирового экономического кризиса Россия активно экспортировала в СНГ. В 2007 г. торговля в этот регион составила 15 % всего экспорта. Такие пропорции понятны, так как нашлись новые рынки, поэтому изменилось и направление торговли. В 2015 г., по сравнению с 2007 г., экспорт в Китай увеличился на ~84 %. Это связано с тем, что Россия нашла новые выгодные и привлекательные рынки сбыта своих товаров в Азиатском регионе. Для России это выгодный вариант, так как в Азиатском регионе большой рынок потребителей, которым нужны качественные товары и услуги.

## **Выводы**

Исследование показало, что доля экспорта в ВВП в России после мирового экономического кризиса увеличилась с 28 % до 30 % в 2014 году. В 2015 г. больше чем 25 % экспортируемой продукции было направлено в страны ЕС, ~8 % — в Азиатский регион и 54 % — в другие страны. В 2015 г. в структуре экспорта доминируют товары, приобретаемые для первичной обработки (~75 %), потребительские товары (~12 %) и другие (13 %). По данным исследования, рост доли экспорта в ВВП на 2 проц. пункта показывает, что Россия стала более открытой экономикой по сравнению с 2009 г. Несмотря на то что это изменение незначительное, Россия внесла свой вклад в развитие мирового ВВП.

Исследование показало, что структура экспорта России неоптимальна: ~2/3 всего экспорта составляют товары для первичной обработки. Это негативно влияет на оптимизацию структуры экспорта, так как происходящие изменения не приводят к увеличению доли продукции высокой добавленной стоимости.

## **Литература**

1. Бильчак В. С., Сафонова И. Ю. 2008. Проблемы исследования структурных изменений промышленности Калининградской области // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. № 3. С. 13–18.

2. Гасанов М. А. 2010. Структурные сдвиги мировой и Российской экономики на основе инноваций // Вестник Томского государственного университета. № 337. С. 135–139.
3. Данеев О. В. 2004. Моделирование отраслевой структуры экономик (региональный аспект) // Вестник Финансовой академии. № 3. С. 85–94.
4. Жерлицина О. Ю. 2007. Структурные преобразования национальной экономики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. № 9. С. 268–269.
5. Клинов В. Г. 2008. Структурные кризисы и мировая экономическая конъюнктура // Российский внешнеэкономический вестник. № 10. С. 3–10.
6. Национальные счета России в 2007–2014 годах: Статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики. Росстат. 2015. С. 122–129.
7. Плеханова Е. Ф. 2007. Анализ структурной динамики отраслей народного хозяйства Челябинской области и ее влияние на инвестиционный климат региона // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. № 5. С. 9–15.
8. Титов В. А. 2006. Методологические подходы к анализу структурных преобразований экономики // Транспортное дело России. № 12-IV. С. 45–47.
9. Федеральная таможенная служба России. База данных таможенной статистики внешней торговли. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 10.08.2016).
10. Хоршев Д. Ю. 2007. Анализ и оценка структурных сдвигов для обоснования тенденций регионального развития внешнеэкономической сферы // Учет и статистика. № 10. С. 40–48.
11. Eurostat statistical books. European economic statistics, 2007–2015. Luxembourg: European Commission.
12. Kilijonienė A., Simanavičienė Ž. 2010. Regionų plėtros teorijų taikymas: Lietuvos atvejis // Ekonomika ir vadyba. No 15. P. 93–99.
13. Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės. 2015 // Lietuvos statistikos metraštis. Vilnius. 724 p.
14. Vitas A. 2011. Theoretical aspects of changes in economic structure // Ekonomika. No 90 (3). P. 20–33.

## References

1. Eurostat statistical books. *European economic statistics*, 2007–2015. Luxembourg, European Commission.

2. Kilijonienė A., Simanavičienė Ž. 2010. Regionų plėtros teorijų taikymas: Lietuvos atvejis. *Ekonomika ir vadyba*, no. 15, pp. 93–99.
3. Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės. 2015. *Lietuvos statistikos metraštis*, Vilnius. 724 p.
4. Vitas A. 2011. Theoretical aspects of changes in economic structure. *Ekonomika*, no. 90 (3), pp. 20–33.
5. Bil'chak V.S., Safonova I.Yu. 2008. Problemy issledovaniya strukturnyh izmenenij promyshlennosti Kaliningradskoj oblasti. *Vestnik Rossijskogo gosudarstvennogo universiteta im. I. Kanta*, no. 3, pp. 13–18. (In Russian)
6. Gasanov M.A. 2010. Strukturnye sdvigi mirovoj i Rossijskoj ehkonomiki na osnove innovacij. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 337, pp. 135–139. (In Russian)
7. Daneev O. V. 2004. Modelirovanie otraslevoj struktury ehkonomikk (regional'nyj aspekt). *Vestnik Finansovoj akademii*, no. 3, pp. 85–94. (In Russian)
8. Zherlicina O. Yu. 2007. Strukturnye preobrazovaniya nacional'noj ehkonomiki. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya Gumanitarnye nauki*, no. 9, pp. 268–269. (In Russian)
9. Klinov V.G. 2008. Strukturnye krizisy i mirovaya ehkonomicheskaya kon'unktura. *Rossijskij vneshneehkonomicheskij vestnik*, no. 10, pp. 3–10. (In Russian)
10. *Nacional'nye scheta Rossii v 2007–2014 godah*, Statisticheskij sbornik. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Rosstat. 2015, pp. 122–129. (In Russian)
11. Plekhanova E. F. 2007. Analiz strukturnoj dinamiki otraslej narodnogo hozyajstva CHelyabinskoy oblasti i ee vliyanie na investicionnyj klimat regiona. *Vestnik Krasnoyarskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, no. 5, pp. 9–15. (In Russian)
12. Titov V.A. 2006. Metodologicheskie podhody k analizu strukturnyh preobrazovanij ehkonomiki. *Transportnoe delo Rossii*, no. 12-IV, pp. 45–47. (In Russian)
13. Federal'naya tamozhennaya sluzhba Rossii. *Baza dannyh tamozhennoj statistiki vneshnej trgovli*. Available at: <http://www.customs.ru> (accessed: 10 August 2016). (In Russian)
14. Horshev D. Yu. 2007. Analiz i ocenka strukturnyh sdvigov dlya obosnovaniya tendenchij regional'nogo razvitiya vneshneehkonomicheskoy sfery. *Uchet i statistika*, no. 10, pp. 40–48. (In Russian)



*Воронина Т. В.  
Южный федеральный университет,  
Россия*

## **Theory of Integration and Mega-Regional Agreements Practice**

### **Abstract:**

In this work definition of mega-agreements is formulated and its quality characteristics such as the multilateralism, transregional character, scale, regulatory questions behind the WTO agenda. The discrepancy of mega agreements' practice to the model of B. Balassa is proved. Quantitative criteria of mega-integration are offered. On the basis of a hub-and-spoke model specific features of Trans-Pacific Partnership (TPP) and Transatlantic Trade and Investments Partnership (TTIP) are revealed.

### **Keywords:**

hub-and-spokes model, linearly-stadial model of integration, mega-regional agreements, TPP, TTIP.

## **Теория интеграции и практика мегарегиональных соглашений**

### **Аннотация:**

В работе сформулировано определение и выделены качественные характеристики мегасоглашений: многосторонность, внерегиональность, масштабность, регулятивные вопросы, не входящие в компетенцию ВТО. Предложены количественные критерии мегаинтеграции. Обосновано несоответствие практики мегасоглашений модели Б. Баласса. На основе модели хаб-энд-споук(с) выявлена специфика Транстихоокеанского партнерства (ТРП) и Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИР).

### **Ключевые слова:**

линейно-стадиальная модель интеграции, мегарегиональные соглашения, ТРП, ТТИР, модель хаб энд споук(с).

### **Введение**

С 60-х годов XX века развитие интеграции в мире соответствовало линейно-стадиальной модели Б. Баласса (1962). В 90-х гг. XX века начали проявляться

изменения содержания, субъектов, форм интегрирования, с 2000-х гг. эволюция интеграционного процесса задавалась движением от отдельных интеграционных групп к глобальным геоэкономическим альянсам (мегасоглашениям)<sup>1</sup>. Эти трансформации актуализировали поиски новой теоретической платформы процесса интеграции и типологии интеграционных объединений. В этой связи цель работы — обосновать качественные и количественные критерии мегасоглашений, причины формирования и соответствующую их практике теоретическую модель.

### **Обзор литературы и основные результаты**

Изучению форм экономической интеграции посвящено много исследований. Одни ученые развивали ступени интеграции Б. Баласса<sup>2</sup>, другие — разрабатывали альтернативные типологии. Так, Маринов (2015) вводит 8 форм интеграции (преференциальные торговые соглашения, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, экономический и валютный союз, полная экономическая интеграция, политическая интеграция). Очевидно, эти формы характерны для европейской модели интеграции, но слабо воспроизводятся в других регионах мира и не отражают специфику новых проявлений интеграции.

Эксперты ВТО (2011) классифицируют интеграционные соглашения по уровню развития стран-участниц (Север—Юг, Юг—Юг), географической локализации (региональные, межрегиональные), глубине взаимодействия (традиционные ЗСТ и глубокой интеграции), составу (двусторонние, многосторонние, межблоковые).

Кан (2016) проводит типологию интеграции на основе дихотомии (интеграция де-юре/ де-факто, открытая/ закрытая, глубокая/ неглубокая); трихотомии (по количеству членов: двусторонняя, гравитационная, многосторонняя); по отношению между рынком и властью: регионализм на основе правил и санкций (ЕС), управления рисками (НАФТА), регулируемых рынков (СССР). Однако особенности мегарегиональных соглашений эти классификации не выявляют.

Под мегасоглашениями автор понимает многосторонние соглашения об интеграции регионально рассредоточенных стран или их групп, где одной из сторон выступает крупнейший участник международной торговли (государство или действующий интеграционный союз) с целью увеличения своей экономической мощи, конкурентоспособности, создания емкого внутреннего рынка, обеспечивающего стимулы к самовоспроизводству и росту.

<sup>1</sup> В 2015 году Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США, Чили, Япония подписали соглашение по Транс-тихоокеанскому партнерству (ТТП).

<sup>2</sup> Зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз.

Встречаются близкие по смыслу термины — мегарегиональные соглашения (ЮНКТАД, 2014); всеобъемлющие торговые соглашения (Мендоса, 2015); трансрегиональные соглашения на глобальном уровне (Гнат, Чихелкова, 2007); геоэкономические альянсы глобального характера (Воронина, 2014). Все они указывают на качественные характеристики новых групп: масштабность и многомерность; значительный вклад в мировую экономику; способность влиять на правила международной торговли.

Следовательно, признаками мегасоглашений выступают: 1) *многосторонность*; 2) *внерегиональность*; 3) *масштабность экономического потенциала*, измеряемая совокупной долей участников соглашения в мировой торговле, МВП, мировых инвестициях, емкостью рынка; 4) *расширенное* содержание и регулятивные вопросы, не входящие в компетенцию ВТО.

Первые два признака могут присутствовать у межблоковых соглашений, поэтому *ключевыми* характеристиками мегасоглашений выступают масштабность совокупного экономического потенциала и регулятивные вопросы, не входящие в компетенцию ВТО.

Драпер, Лэйси и Рамколован (2014) выделяют в качестве критерия мегасоглашения его долю в мировой торговле не ниже 25 %. По нашему мнению, более точно разграничить мегаальянсы от других торговых соглашений позволяют следующие критерии: удельный вес группы в мировом ВВП и мировых инвестициях с минимальным порогом в 25 %; превышение оптимальных размеров рынка<sup>3</sup> минимум в 2,5 раза (таблица).

В настоящее время ни один из ведущих субъектов международной торговли *самостоятельно* не создает 25% мирового ВВП (ЕС — 23,9%, США — 21,8%, КНР — 13%), а их доля в мировых инвестициях также ниже 25% (ЕС — 20,9%, НАФТА — 13,8%, АСЕАН+3 — 22,3%, США — 7,5%)<sup>4</sup>. Можно заметить, что любая комбинация стран с участием ЕС или США будет соответствовать мегаинтеграции. Соглашения, заключенные ЕС даже с одной страной, являются многосторонними, но при определении их доли в мировой торговле надо исключать торговлю внутри ЕС, так как она не является внешней. Эта же корректировка необходима и для любого другого таможенного союза — участника мегаальянса.

По мнению Мендоса (2015), глобальность альянсов проявляется в их способности влиять на правила международной торговли. В этой связи необходимо ана-

<sup>3</sup> Оптимальный размер рынка для интеграционного объединения, по версии ВБ, — 300–320 млн чел.

<sup>4</sup> Рассчитано по данным ЮНКТАД (<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>).

лизировать содержание соглашений на предмет вопросов глубокой либерализации и мер регулирования торговли, выходящих за рамки ВТО. Так, ТРР предусматривает регулирование электронной коммерции, трудовых отношений, госзакупок, инвестиций, санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров в торговле и др. Вопросы ВТО+ обсуждаются и в рамках ТТИР.

Не соответствуют признакам (3) и (4) проекты Панафриканской ЗСТ и Экономический пояс Нового шелкового пути. Дискуссионно отнесение Всеобъемлющего регионального экономического партнерства (РСЕР) к мегаальянсам. Так, Драпер и др. (2014) отмечают, что обсуждаемые на переговорах вопросы традиционны, но, по мнению Кадочникова и Пономаревой (2014), ряд положений РСЕР относится к ВТО+ и имеет потенциал влияния на международную торговлю.

Выделенным критериям мегасоглашений соответствуют ТРР, проекты ТТИР и РСЕР (см. таблицу).

#### Позиции мегасоглашений в мировой экономике

Мегарегиональные соглашения	Доля в мировом ВВП, %	Доля в мировом экспорте товаров и услуг, %	Доля в мировом импорте товаров и услуг, %	Доля в мировых ПИИ, %	Население в млн чел./превышение оптимального размера рынка, раз
ТРР	36	24/28,5*	30/35,8*	35	816/ 2,7
ТТИР	50	43,8 /33,0*	49,4/39,1*	42,5	991 / 3,3
РСЕР	29	27,5/32,8*	30,2 /36,3*	27,5	3 494 /11,6

\* без внутриблоковой торговли ЕС (2014 г.).

Источник: рассчитано по данным ЮНКТАД, 2014, (<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>)

Формирование мегасоглашений было обусловлено внешними факторами. К ним Мендоса (2015) относит дефицит прогресса на переговорах Доха-раунда и ослабления регулирующей роли ВТО, а Кан (2016) — мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. В этих условиях ведущие участники мировой торговли, наиболее сильно пострадавшие от кризиса, активизировали заключение торговых соглашений со странами и регионами с высоким потенциалом роста.

По мнению автора, важную роль сыграли процесс глобализации и изменение геополитической ситуации, обострившие конкуренцию «старых центров силы» (США, ЕС) и «новых точек роста» (КНР, АСЕАН, БРИКС) за рынки, потенциальных партнеров, инновации, доступ к ресурсам.

Отметим важную роль ТНК в формировании мегасоглашений. Глобальные цепочки создания стоимости зависят от инвестиционной стратегии ТНК, а большинство ТНК концентрируются вокруг Северной Америки, ЕС и стран Восточной Азии. Строгие правила происхождения товаров ограничивают использование более дешевых компонентов из третьих стран, поэтому расширение содержания торговых соглашений для ТНК улучшает условия конкуренции и позволяет выстраивать глобальные производственные сети.

Для мегаальянсов утратили значение традиционные условия интегрирования: экономические (схожесть уровней развития стран), географические (общие границы) и культурно-исторические (общая история, язык, культура), а также мотивация. Значительные выгоды участники альянсов получают не от снижения тарифов, а от ликвидации нетарифных мер, совместимости стандартов регулирования инвестиций и госзакупок. Уже сейчас средний уровень таможенных пошлин в США — 4,2%, в ЕС — 3–4%. Мегасоглашения не ставят задачу конвергенции экономик стран-членов, наоборот, принцип вертикальной производственной интеграции в соответствии с глобальными цепочками создания стоимости требует сохранения различий в уровнях развития членов альянса.

Следовательно, мегасоглашения не соответствуют большинству требований линейно-стадиальной модели Б. Баласса, а для их обоснования в большей мере подходят объяснительные возможности модели хаб-энд-споук (с) Ковальчика и Уоннакотта (1992)<sup>5</sup>.

Опираясь на исследования Тетерьятниковой (2009) отметим, что структура сети и позиции стран в хаб-энд-споук (с) модели различаются. Для ТРР выстраивается тип отношений, при котором два концентратора (США, Япония) прямо не взаимодействуют друг с другом, но имеют преференциальный доступ к общим странам-спицам. Так, ТРР было учреждено между государствами, ранее связанными с США и Японией сетью двусторонних соглашений о преференциальной торговле (США — с Перу, Чили, Сингапуром, Австралией и др., Япония — с Мексикой, Сингапуром, Чили, Перу и др.), а Чили и Сингапур имеют ЗСТ со всеми государствами ТРР.

<sup>5</sup> В соответствии с хаб-энд-споук(с) моделью доминирующая страна с масштабной экономикой в регионе выполняет роль узла (концентратора) и с помощью двусторонних торговых соглашений связывает с собой небольшие страны-спицы, которые в основном торгуют с доминирующей страной. Страна-концентратор не только замыкает на себе торговые потоки стран-спиц, но и потоки инвестиций, НИОКР, поэтому она становится центральным узлом производственной сети, выстраиваемой на территории соглашения.

Более сложный тип связей у ТТІР. У двух взаимодействующих узлов (США, ЕС) некоторые страны-спицы связаны друг с другом двусторонними торговыми соглашениями. Так, у США и ЕС двусторонние соглашения о ЗСТ с Израилем, а у Израиля — с Мексикой; у Марокко заключены двусторонние торговые соглашения с ЕС и США, а также с Малайзией, участницей ТРР.

Хаб-энд-споук (с) модель предполагает асимметрию в положении стран и получении ими выгод от интеграции, что соответствует практике ТРР. Экономическим ядром ТРР выступают США и Япония, поэтому 64% от общего прироста ВВП получают именно они. По прогнозам Петри и Пламмера (2016), к 2030 году ВВП США, благодаря ТРР, будет расти на 0,5% в год, а экспорт — на 9,1%. США навязывают 11 странам ТРР свои законы об авторском праве, патентах и торговых марках в индустрии кино, телекоммуникаций, фармацевтики, реформы системы госрегулирования, норм трудового и экологического законодательства.

## **Заключение**

Таким образом, мегасоглашения отличает многосторонность, внерегиональность, масштабность, регулятивные вопросы, выходящие за рамки ВТО. Количественными критериями выступают: совокупная доля альянса в мировой торговле, МВП, мировых инвестициях с пороговым значением в 25%, а также емкость рынка не менее 750 млн чел. Главные причины формирования мегаальянсов связаны с ослаблением регулирующей роли ВТО, мировым кризисом 2008–2009 гг., борьбой за лидерство в мире. Мегасоглашения не соответствуют большинству требований модели Б. Баласса, для их обоснования более подходит модель хаб-энд-споук(с).

## **Литература**

1. *Воронина Т. В.* 2014. Трансформация линейно-стадиальной модели международной экономической интеграции в эпоху глобализации: причины, формы, последствия // *Фундаментальные исследования*. № 6, ч. 3. С. 539–541.
2. *Кадочников П. А., Пономарева О. В.* 2014. Формирование Всеобъемлющего регионального экономического партнерства: перспективы и последствия // *Российский внешнеэкономический вестник*. № 10. С. 3–9.
3. *Мендоса М. Р.* 2015. Мегарегиональные соглашения и переговоры раунда Доха: влияние на развивающиеся страны // *Мосты*. № 1. С. 4–8.
4. *Balassa B.* 1962. *The Theory of Economic Integration*. London: Georgi Alien & Unwin.

5. *Draper P., Lacey S., Ramkolowan Y.* 2014. Mega-Regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean and Pacific Countries // *ECIPE Occasional Paper*. Vol. 2. 53 p.
6. *Hnát P., Cihelková E.* 2007. New regionalism as a part of the transformation strategy — cases in Central and Eastern Europe and Asia (Czech Republic, Russia and China) // *Prague Economic Papers*. Vol. 4. P. 358–377.
7. *Kang Yoo-Duk.* 2016. Development of Regionalism: New Criteria and Typology. *Journal of Economic Integration*. Vol. 31, no. 2. June. P. 234–274.
8. *Kowalczyk C., Wonnacott R.J.* 1992. Hubs and spokes, and free trade in the Americas // *NBER Working Paper*. No 4198 (October). 36 p.
9. *Marinov E.* 2015. Economic determinants of regional integration in developing counties // *International Journal of Business and Management*. Vol. III, No 3.
10. *Petri P.A., Plummer M.G.* 2016. The Economic Effects of the TPP: New Estimates. Available at: <http://bookstore.piie.com/book-store/7137> (accessed: 8 June 2016).
11. *Teteryatnikova M.* 2009. R&D in the Network of International Trade: Multilateral versus Regional Trade Agreements // *WTO. Staff Working Paper ERSD*. Vol. 03. 34 p.
12. *World Investment Report.* 2014. UNCTAD. Investing in the Sdgs: an Action Plan. Available at: <http://unctad.org/en/pages/publicationwebflyer.aspx?publicationid=937> (accessed: 2 August 2016).
13. *World Trade Report.* 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. Available at: [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm) (accessed: 20 August 2016).

## References

1. Voronina T. V. 2014. Transformaciya linejno-stadial'noj modeli mezhdunarodnoj ehkonomicheskoy integracii v ehpohe globalizacii: prichiny, formy, posledstviya. *Fundamental'nye issledovaniya*, no. 6, ch. 3, pp. 539–541. (In Russian)
2. Kadochnikov P.A., Ponomareva O. V. 2014. Formirovanie Vseobemlyushchego regional'nogo ehkonomicheskogo partnerstva: perspektivy i posledstviya. *Rossijskij vneshneehkonomicheskij vestnik*, no. 10, pp. 3–9. (In Russian)
3. Mendosa M.R. 2015. Megaregional'nye soglasheniya i peregovory raunda Doha: vliyanie na razvivayushchiesya strany. *MOSTY*, no. 1, mart, pp. 4–8. (In Russian)

4. Balassa B. 1962. *The Theory of Economic Integration*. London, George Allen & Unwin.
5. Draper P., Lacey S., Ramkolowan Y. 2014. Mega-Regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean and Pacific Countries. *ECIPE Occasional Paper*, vol. 2. 53 p.
6. Hnát P., Cihelková E. 2007. New regionalism as a part of the transformation strategy — cases in Central and Eastern Europe and Asia (Czech Republic, Russia and China). *Prague Economic Papers*, vol. 4, pp. 358–377.
7. Kang Yoo-Duk. 2016. Development of Regionalism: New Criteria and Typology. *Journal of Economic Integration*, vol. 31, no. 2, June, pp. 234–274.
8. Kowalczyk C., Wonnacott R.J. 1992. Hubs and spokes, and free trade in the Americas. *NBER Working Paper*, no. 4198 (October). 36 p.
9. Marinov E. 2015. Economic determinants of regional integration in developing countries. *International Journal of Business and Management*, vol. III, no. 3.
10. Petri P.A., Plummer M.G. 2016. The Economic Effects of the TPP: New Estimates. Available at: <http://bookstore.piie.com/book-store/7137> (accessed: 8 June 2016).
11. Teteryatnikova M. 2009. R&D in the Network of International Trade: Multilateral versus Regional Trade Agreements. *WTO. Staff Working Paper ERSD*, vol. 03. 34 p.
12. *World Investment Report*. 2014. UNCTAD. Investing in the Sdgs: an Action Plan. Available at: <http://unctad.org/en/pages/publicationwebflyer.aspx?publicationid=937> (accessed: 2 August 2016).
13. *World Trade Report*. 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. Available at: [http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm) (accessed: 20 August 2016).



*Высоцкая А. А.*

*Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,  
Россия*

## **Technology Transfer: Diversity of Viewpoints on Mutual Problems**

### **Abstract:**

Arrangements for the transfer of innovations and knowledge formalized by the WTO member countries include a number of contentious issues. In order to examine the relationship between trade and technology transfer the Working group was established at the Doha Round. During the group's existence such problematic topics as policies and measures of countries receiving and transmitting technologies, the creation of favorable conditions and sufficient technical assistance, the FDI and the intellectual property rights' impact were examined. At the same time the strengthening of regionalization and the Trans-Pacific Partnership's entry into force will have an impact on the international technology transfer process in the next decade. The new trade agreement may also become an example of a more effective way to settle cross-country inconsistencies, that in turn will require the adoption of new resolutions by existing international organizations, including the WTO, on the basis of that experience.

### **Keywords:**

TPP, transfer of technology, TRIPS, WTO.

## **Технологический трансфер: различие взглядов на общие проблемы**

### **Аннотация:**

Договоренности в отношении передачи инноваций и знаний, закрепленные странами — участницами ВТО, имеют ряд спорных моментов. С целью исследования связей между торговлей и передачей технологий во время Дохийского раунда переговоров ВТО была создана Рабочая группа по торговле и трансферу технологий, за время работы которой были изучены такие проблемные темы, как стратегии и меры государств, принимающих и передающих технологии, создание благоприятных условий и достаточность технического содействия, ПИИ и влияние прав интеллектуальной собственности на трансфер. В то же время в ближайшее десятилетие усиление процессов регионализации и вступление в силу Транстихоокеанского партнерства будет иметь влияние на про-

цессы международной передачи технологий и, возможно, являться примером более эффективного урегулирования межстрановых противоречий, что потребует принятия существующими международными организациями, в том числе ВТО, новых решений с учетом их опыта.

### **Ключевые слова:**

ВТО, передача технологий, ТРИПС, ТТП.

### **Введение**

Одним из актуальных направлений дискуссий о реализации международных договоренностей является противоречие во мнениях о способах поддержки технологического трансфера технологий на площадке ВТО как процесса перемещения и распространения информации и знаний о технологиях. Несмотря на усиливающиеся процессы интеграции, не каждая страна обладает знаниями и технологиями, необходимыми для инновационной деятельности, которая является основой для создания конкурентоспособной на международном рынке продукции и для обеспечения экономического развития. В связи с достаточно высоким уровнем взаимозависимости государств и необходимостью поддерживать справедливое осуществление международной торговли вопрос преодоления технологического разрыва между странами с разным уровнем производственных сил и положением в мире посредством технологического трансфера все сильнее привлекает внимание экспертов международных организаций. Однако главную сложность для поиска взаимовыгодных для государств договоренностей представляет собой различие мнений и взглядов на данную сферу. В данной статье были рассмотрены проблемные вопросы процесса передачи технологий, вставшие перед странами — участницами Всемирной торговой организации (ВТО), а также Транстихоокеанское партнерство (ТТП) как пример способа заключения межстрановых договоренностей.

Теоретической базой для работы послужили доклады Рабочей группы по торговле и трансферу технологий, работы С. А. Афонцева, Ш. Мурай, Б. М. Хоекман, К. Е. Маскус, К. Сагги, О. Бардер, П. Крылова, У. Парк и других.

### **Проблемы осуществления передачи технологий в рамках ВТО**

Стремление мирового сообщества способствовать экономическому и технологическому развитию нашло свое отражение на площадке ВТО. Договоренности между государствами-участницами в отношении передачи инноваций и знаний

были зафиксированы в Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), Соглашении по применению санитарных и фитосанитарных мер, Соглашении по техническим барьерам в торговле, Соглашении по сельскому хозяйству.

На их основании можно выделить две первые сложности для справедливого осуществления передачи. Во-первых, несмотря на использование терминов «технологический трансфер», «развитая и развивающаяся страна», их определения или характеристики отсутствуют. Во-вторых, в документах не раскрыты способы и каналы передачи. Непрозрачность понятий ведет к появлению интерпретаций, отличающихся между государствами. В таких условиях развитые страны могут использовать возможность достижения собственных целей в менее развитых государствах. А отсутствие четкого определения термина «развивающаяся страна» позволяет использовать преимущества такого статуса. Таким образом, поддержка экономического роста, развития и кооперации между странами подменяется на модель, где каждая страна стремится действовать в рамках собственных интересов.

Во время Дохийского раунда в 2001 г. была создана Рабочая группа по торговле и трансферу технологий. Целью данного органа стала разработка рекомендаций по усилению потока технологий в развивающиеся страны (см. WT/MIN(01)/DEC/1, 2001). Встречи Группы являются платформой для обмена опытом и презентации исследований ЮНКТАД и других организаций. За время существования Группы в ее докладах были выделены следующие проблемы трансфера, осуществляемого в рамках ВТО.

1. *Создание благоприятных условий.* Отмечена необходимость создания в странах условий для передачи — правовых, инфраструктурных, образовательных и макроэкономических. Для принимающих сторон растет роль способности внедрить инновации в свою производственную структуру, а также обучить, удержать и привлечь высокообразованных специалистов своего дела. Однако передача слишком продвинутых технологий не окажет желаемого эффекта на экономический рост и развитие стран, а одних предоставляемых условий для эффективного трансфера зачастую недостаточно.
2. *Меры и стратегии стран, принимающих и передающих технологии.* Еще в отчете 2004 г. было отмечено исследование ЮНКТАД, в котором особое место уделялось роли правительств, частного сектора и государственных стимулов и мер (см. WT/WGTTT/6, 2004). Но мнения о том, в каком именно государстве — принимающем технологии или передающем — инструменты должны иметь наибольший эффект, разделились. Выделен факт, что

трансфер должен стать беспроигрышным партнерским взаимодействием между сторонами. Несмотря на то что нормативно-правовая база принимающих государств является одним из факторов привлечения иностранных технологий, сильное воздействие на передачу могут оказать меры передающих: финансирование трансфера и торговли, стимулирование ПИИ, поддержка малых и средних предприятий, предоставление доступа к информации о новых технологиях.

3. *Технологический трансфер посредством ПИИ.* Долгосрочные обязательства увеличивают вероятность адаптации к местным условиям. Однако опыт ряда стран показывает, что уровень передаваемых технологий невысок для облегчения достижения передающей стороной собственных целей за рубежом. Таким образом, ПИИ в целом невозможно назвать «универсальным способом передачи технологий», но некоторые его формы могут иметь положительный эффект
4. *Технологический трансфер и права интеллектуальной собственности (ИС).* Ряд государств придерживается мнения, что правовой режим является основой для привлечения ПИИ. Другие придерживаются мнения, что права сами по себе не могут иметь подобный эффект и требуется достаточный уровень научно-технического потенциала и экономического развития.
5. *Техническое содействие.* Признавая важность обучения кадров и наращивания технологического потенциала для стимулирования устойчивого роста и развития, следует отметить, что вопрос заключается в достаточности проводимых мер (см. WT/WGT/TT/5, 2003).

Основные положения перечисленных проблем были сформулированы еще в докладе Рабочей группы от 2003 г. С тех пор было проведено множество исследований, большее внимание было уделено вопросам о роли лицензирования, системы мирохозяйственных связей, научно-исследовательских учреждений, сферы обслуживания, экологически-чистых технологий и др. (см. reports of the Working Group, 2016). Тем не менее единого мнения по данным темам не было достигнуто. Суть противоречий заключается в попытке стран следовать существующим межстрановым соглашениям и в то же время защищать национальные интересы на международной арене. Однако в связи с тем, что проблема касается не только государств в отдельности, но и разных групп стран — развитых и развивающихся, можно говорить о том, что существует сложность для нахождения некоторого компромисса и не только создания рекомендаций, но и достижения договоренностей.

## **Транстихоокеанское партнерство как новый способ регулирования сферы технологий**

Тенденцией последних лет является усиление регионализации, что, в свою очередь, окажет влияние на процесс международного трансфера в ближайшем десятилетии. В качестве примера данной ситуации можно рассматривать вступление в силу соглашения о ТТП. Оно является соглашением о зоне свободной торговли, а также охватывает ряд других вопросов: об экологии, трудовом праве и интеллектуальной собственности (см. Office of the US Trade Representative, 2016).

Сравнивая договоренности, закрепленные в ТРИПС ВТО и в главе ТТП, посвященной ИС, можно отметить, что часть общих положений частично или дословно совпадают. Однако правила и нормы, устанавливаемые ТТП, предполагают усиление защиты прав ИС. К примеру, введение штрафов за незаконное коммерческое использование произведений и мер по сокращению незаконного распространения материалов онлайн, защищенных авторским правом. Наибольший интерес представляет изменение уровня защиты прав. Более глубокие договоренности направлены на привлечение инвестиций в сферу инновации, однако нынешняя ситуация в этой сфере уже способствовала монопольному положению некоторых организаций. Существуют опасения, что такое усиление приведет к повышению цен на жизненно необходимые лекарства. (см. Global Economic Prospects, 2016)

Данные расширенные договоренности ТТП до сих пор остаются предметом дискуссий. В качестве причины успеха переговоров о Партнерстве называют создание сложных цепочек выгод и уступок, в том числе межсекторальных, между странами-участницами (см. Афонцев, 2016). Однако наибольший интерес представляет процесс реализации закрепленных договоренностей и его последствий как для отдельных государств, так и для общества в целом.

### **Заключение**

Таким образом, к темам, единое мнение по которым не было сформулировано в рамках ВТО в отношении технологического трансфера, относятся: создание благоприятных условий, эффективность мер, осуществляемых принимающими и передающими технологии государствами, ПИИ в качестве способа передачи технологий, влияние прав ИС и достаточность технического содействия. Причинами для этого служат неточность используемых терминов и принципа разделения стран на группы, а также различие национальных интересов и попытка их отстоять, тем самым утяжеляя поиск эффективного межгосударственного компромисса.

В ближайшее десятилетие усиление процессов регионализации будет иметь серьезное влияние на картину экономических отношений и передачу технологий в мире, что потребует от существующих международных организаций, в том числе ВТО, принимать решения с учетом заданных ими новых направлений.

В то же время ТТП как площадка, на которой будут реализованы расширенные договоренности, может послужить примером для более крупных объединений, для наблюдения за практикой применения и результатами их деятельности, анализа слабых и сильных сторон соглашений.

Процесс регионализации также может стать стимулом для более эффективного урегулирования межстрановых противоречий, в том числе на уровне ВТО. Это обусловливается тем, что региональные объединения предполагают группировку государств с учетом национальных интересов, четких возможностей и целей стран, которые при этом преследуют и защищают ряд общих целей и интересов. Таким образом, представляется вероятным, что достижение компромисса, в частности, по проблемным темам международного технологического трансфера на платформе ВТО может осуществляться не между двумя большими группами государств — развитыми и развивающимися, а между региональными группировками стран, входящих в ВТО.

## Литература

1. *Афонцев С. А.* Что на самом деле означает Транстихоокеанское партнерство // Россия в глобальной политике, 14 января 2016. URL: <http://www.globalaffairs.ru/number/Bez-paniki-17937> (дата обращения: 25.08.2016).
2. All reports of the Working Group on Trade and Transfer of Technology to the General Council. WTO. URL: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(+%40Symbol%3d+wt%2fwgitt\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(+%40Symbol%3d+wt%2fwgitt*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true) (дата обращения: 17.08.2016).
3. Global Economic Prospects. Spillovers amid Weak Growth. — A World Bank Group Flagship Report. January 2016. P. 219–229. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/pubdocs/publicdoc/2016/1/697191452035053704/Global-Economic-Prospects-January-2016-Spillovers-amid-weak-growth.pdf> (дата обращения: 7.06.2016).
4. Trans-Pacific Partnership full text. Office of the United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> (дата обращения: 17.08.2016).

5. WT/MIN(01)/DEC/1 Ministerial declaration. 20 November 2001 WTO. URL: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/mindecl\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm) technology (дата обращения: 17.08.2016).
6. WT/WGTTT/5 Report of the Working Group on Trade and Transfer of Technology to the General Council. 14 July 2003 WTO. URL: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextSearch=](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextSearch=) (дата обращения: 17.08.2016).
7. WT/WGTTT/6 Report of the Working Group on Trade and Transfer of Technology to the General Council. 1 December 2004 WTO. URL: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextSearch=](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextSearch=) (дата обращения: 17.08.2016).

## References

1. Afontsev S.A. Chto na samom dele oznachaet Transtikhookeanskoe partnerstvo [What does the Trans-Pacific Partnership really mean]. Rossiia v global'noi politike [Russia in global affairs]. 14 ianvaria 2016. Available at: <http://www.globalaffairs.ru/number/Bez-paniki-17937> (accessed: 25.08.2016). (In Russian)
2. All reports of the Working Group on Trade and Transfer of Technology to the General Council. WTO. Available at: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S006.aspx?Query=\(+%40Symbol%3d+wt%2fwgitt\\*\)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(+%40Symbol%3d+wt%2fwgitt*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true) (accessed: 17.08.2016).
3. Global Economic Prospects. Spillovers amid Weak Growth. A World Bank Group Flagship Report, January 2016, pp. 219–229. Available at: <http://pubdocs.worldbank.org/pubdocs/publicdoc/2016/1/697191452035053704/Global-Economic-Prospects-January-2016-Spillovers-amid-weak-growth.pdf> (accessed: 7.06.2016).
4. Trans-Pacific Partnership full text. Office of the United States Trade Representative. Available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> (accessed: 17.08.2016).
5. WT/MIN(01)/DEC/1 Ministerial declaration. 20 November 2001 WTO. Available at: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/mindecl\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm) technology (accessed: 17.08.2016).
6. WT/WGTTT/5 Report of the Working Group on Trade and Transfer of Technology to the General Council. 14 July 2003 WTO. Available at: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextSearch=](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextSearch=)

org/dol2fe/Pages/FE\_Search/FE\_S\_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextSearch= (accessed: 17.08.2016).

7. WT/WGTTT/6 Report of the Working Group on Trade and Transfer of Technology to the General Council. 1 December 2004 WTO. Available at: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextSearch=](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=58727,55629,59221,87587,34460,40937&CurrentCatalogueIdIndex=2&FullTextSearch=) (accessed: 17.08.2016).



*Горбушина С. Г.*

*Евдокимов К. С.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,*

*Россия*

## **Export Promotion: the Conditions, Institutions, Tools**

### **Abstract:**

The article analyzes the strategies and financial institutions in emerging markets countries in terms of export promotion. The approaches to implement the idea of import substitution, export-oriented, relevant to contemporary Russia.

### **Keywords:**

import substitution, development institutions, export-oriented economy.

## **Стимулирование экспорта: условия, институты, инструменты**

### **Аннотация:**

В статье анализируются стратегии и финансовые институты стран с формирующимися рынками в части стимулирования экспорта. Определены подходы к реализации идеи импортозамещения, ориентированного на экспорт, актуальные для современной России.

### **Ключевые слова:**

импортозамещение, институты развития, экспортно-ориентированная экономика.

### **Введение**

Экспортно-ориентированная экономика — в значительной степени показатель качества национального производства, соответствия его уровню международных стандартов, признания страны мировым сообществом. Особую значимость эти аспекты приобретают в условиях современной России в контексте декларированной идеи импортозамещения, ориентированного на экспорт. Цель статьи — аналитическое обобщение опыта стимулирования экспорта в странах с формирующимися рынками, определение подходов к этому процессу, актуальных для российской экономики. Исследование строится преимущественно на аналитических отчетах национальных институтов развития и поддержки внешнеэкономической деятельности ряда стран, находящихся в стадии формирования рынков, с исполь-

зованием методов экономического анализа и обработки информации (аналитической группировки, анализа динамического ряда, корреляции).

### **1. Условия перехода России к экономике, ориентированной на экспорт**

К вопросам выхода на глобальные рынки и формирования экспортно-ориентированной экономики прибегают в различные периоды своего существования практически все страны. Главный побудительный мотив при этом — приобретение определенного статуса в мировом сообществе, обеспечение экономической независимости, занятости и качественной основы социально-экономического развития.

Экономическая модель современной России претерпела серьезные деформации в силу ряда внешних вызовов и внутренних условий. Ориентация преимущественно на сырьевой экспорт регламентирована падением мировых цен на нефть и другие товары традиционного экспорта, а введение санкций ограничило поступление импорта и доступ российских компаний на мировые рынки.

Уже к началу 2013 г. Правительством была разработана комплексная Программа по импортозамещению до 2020 г., цель которой — обеспечение продовольственной безопасности, а также экономической и технологической независимости. В дальнейшем идея импортозамещения была дополнена амбициозной задачей масштабного выхода отечественных компаний на глобальные рынки.

В части продовольственной составляющей предполагается к 2020 г. не только полностью обеспечить внутренний рынок отечественным продовольствием, но и, опираясь на уникальный ресурсный потенциал (земельный, водный), стать крупнейшим мировым поставщиком экологически чистых, качественных продуктов питания, спрос на которые в мире неизменно растет. Промышленная компонента строится на создании конкурентоспособной промышленности, запуске национальной технологической инициативы по таким направлениям, как нейротехнологии, беспилотные технологии в авиации и на транспорте, системы хранения и распределения энергии и т. п., как важнейшим условиям выхода на мировой рынок (см. Послание..., 2015).

### **2. Основные национальные институты поддержки внешнеэкономической деятельности стран с формирующимися рынками**

Опыт стран с формирующимися рынками, находящихся практически в одной фазе экономического развития, позволяет сделать вывод о том, что для решения задач, связанных с экспортно-ориентированной деятельностью, прежде всего ис-

пользуется потенциал национальных институтов развития, что особенно важно в условиях санкций. Соответственно основными национальными институтами, созданными с целью прямой поддержки внешнеэкономической деятельности, выступают Банки развития, агентства/корпорации по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, лизинговые компании и т. п. (таблица).

### Национальные институты поддержки внешнеэкономической деятельности стран формирующихся рынков

Страна	Институты	Рейтинг Fitch
Республика Беларусь	ОАО «Банк развития Республики Беларусь», БРУПЭИС «Белэксимгарант», ОАО «Промагролизинг»	B-/B (Стаб.)
Республика Казахстан	АО «Национальный управляющий Холдинг «Байтерек»: АО «Банк развития Казахстана» АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» и др. компании, входящие в холдинг	BBB/F3 (Стаб.)
Российская Федерация	Группа «Внешэкономбанк»: Банк развития «ВЭБ»; ВЭБ-Лизинг; АО Росэксимбанк; АО Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР); АО «Российский экспортный центр» и др. компании, входящие в группу	BBB-/F3 (Негативн.)
КНР	The Export-Import Bank of China (China Exim Bank) The China Export and Credit Insurance Corporation (SINOSURE)	A+/F1+ (Позит.)
Индия	The Export-Import Bank of India (Eximbank India) The Export Credit Guarantee Corporation of India (ECGC)	BBB-/F3 (Стаб.)
Республика Корея	The Export-Import Bank of Korea (KEXIM) The Korea Export Insurance Corporation (KEIC)	AA-/F1+ (Стаб.)

Источник: FitchRatings, 2016.

При этом институты развития с целью координации действий и реализации единых стратегий достаточно часто объединяются в профильные функциональные группы. Так, в Российской Федерации в пространство единого управления группы ВЭБ постепенно вошли АО Росэксимбанк, АО Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР). Схожий вектор развития у казахстанских институтов, объединившихся в национальный холдинг «Байтерек».

Однако данный подход не является принципиальным, поскольку так или иначе все вышеперечисленные институты подчинены единой системе целей и направлений деятельности. Спектр их основных инструментов можно агрегировать следующим образом: экспортные кредиты (как продавца, так и покупателя), банковские

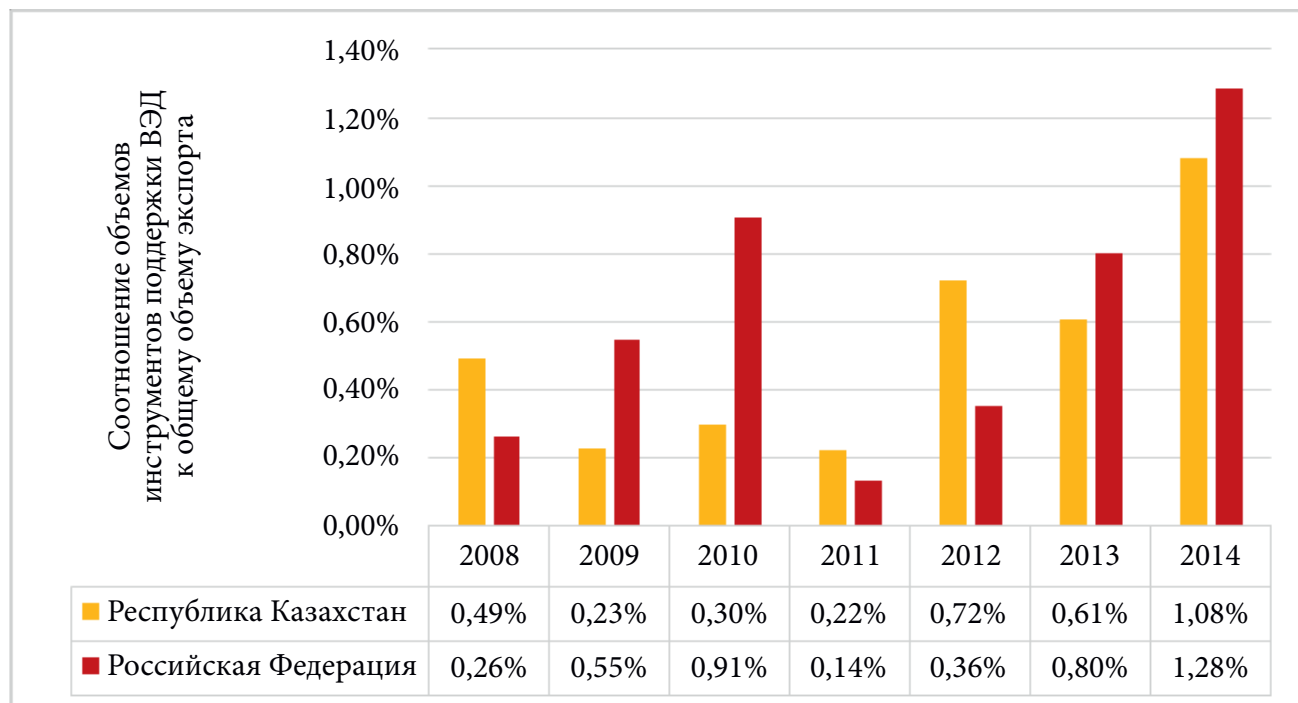
гарантии, экспертная поддержка, софинансирование, страхование, лизинговые операции.

Тем не менее интеграция однонаправленных структур — одна из базовых составляющих российской Программы импортозамещения, ориентированная на синергетический эффект. Так, к реализации Программы помимо институтов развития подключена Федеральная корпорация развития малого и среднего бизнеса. Созданы: а) Фонд развития промышленности в целях финансовой поддержки и сопровождения проектов импортозамещения, стимулирования экспорта; б) Российский экспортный центр для поддержки конкурентных отечественных производств, ориентированных не только на обеспечение страны современной качественной продукцией, но и на завоевание мировых рынков. По инициативе делового сообщества предполагается создание Агентства по технологическому развитию, которое будет оказывать предприятиям помощь в приобретении отечественных и зарубежных патентов и лицензий инжиниринговых услуг (см. Послание..., 2015).

Авторами была предпринята попытка оценить деятельность институтов развития стран формирующихся рынков. Для этого были сопоставлены объемы выдачи кредитов, банковских гарантий Банками развития и величины страхового покрытия по экспортным операциям к величине общего экспорта. На основе полученных данных (рис. 1), наблюдается следующая тенденция: деятельность институтов по поддержке внешнеэкономической деятельности в странах с высокой долей экспорта сырья не превышает нескольких процентов относительно объемов экспорта.

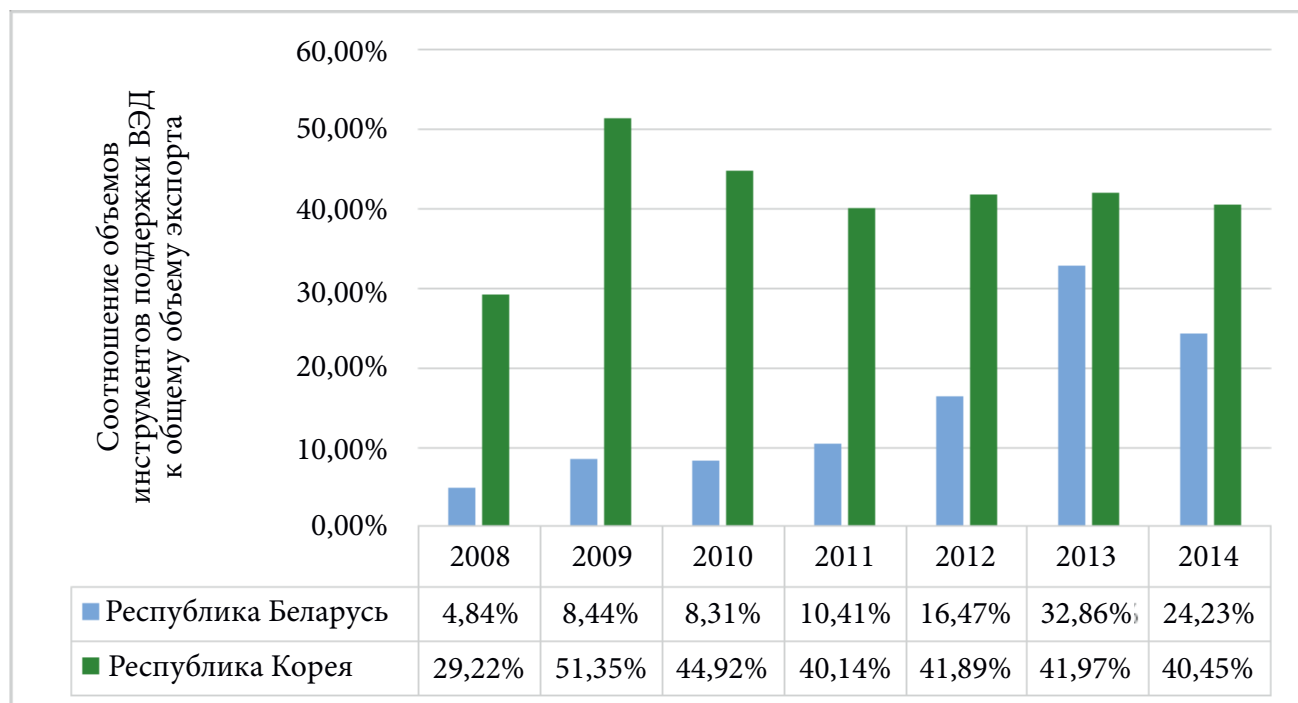
Противоположная ситуация у Республики Корея и Республики Беларусь (рис. 2). Представленные существенные отличия обусловлены структурой экспорта, главным образом отсутствием преобладающей доли сырьевого сектора.

В ходе исследования было выявлено наличие зависимости объемов кредитования институтами поддержки ВЭД и объемами экспортного кредитования: для Российской Федерации уровень корреляции составил  $-0,7294$ , а для Республики Казахстан наблюдается сильная прямая корреляция на уровне  $0,8739$ . Данный факт можно интерпретировать так: Банк Развития в Казахстане является важным драйвером поддержки экспорта, особенно в периоды роста экономики. Дополнительным фактором важности Банка развития для Казахстана является доля прямых экспортных кредитов, выданных Банком развития, в общей совокупности экспортных кредитов. Среднее значение с 2006–2014 год —  $1,611\%$ , с 2012–2014 года — порядка  $2,95\%$ . В России среднее значение данного показателя с 2007–2014 составляет  $0,33\%$ , в Республике Беларусь —  $0,744\%$ , что свидетельствует о недостаточном использовании потенциала российских институтов развития.



**Рис. 1. Соотношение объемов инструментов поддержки ВЭД в Казахстане и Российской Федерации по отношению к общему объему экспорта**

Источник: Annual report / «VEB» group 2008–2015; Annual reports / JSC Baiterek National Management Holding 2008–2015.



**Рис. 2. Соотношение объемов инструментов поддержки ВЭД в Белоруссии и Корее по отношению к общему объему экспорта**

Источник: Annual reports / JSC Development Bank of the Republic of Belarus 2008–2015; Annual reports / The Export–Import Bank of Korea (KEXIM) 2008–2015.

### **3. Выводы**

Анализ деятельности институтов развития стран с формирующимися рынками позволяет выделить следующие тенденции в изменении их стратегий:

- интеграция банков развития с однонаправленными структурами, иными отраслевыми и финансовыми институтами; при этом в качестве одного из ключевых показателей деятельности такого рода образований целесообразно рассматривать рост объёмов несырьевого экспорта;
- активная финансовая, информационная и сопроводительная поддержка предприятий, ориентированных на экспорт, посредством создания специализированных направлений деятельности и обеспечивающих их структур.

Перспективным в обозначенном контексте видится также:

- вовлечение в программу импортозамещения, ориентированного на экспорт, малого и среднего бизнеса, в том числе в формате государственно-частного партнерства;
- ввод в число приоритетных отраслей поддержки сельского хозяйства (Беларусь, КНР, Казахстан) и инфраструктурного комплекса экспортно-ориентированных производств;
- использование организационных и экономических преимуществ особых экономических зон при формировании экспортно-ориентированных производств; адекватное их финансирование, сопровождение проектов;
- включение в инвестиционный поток потенциала внутренних сбережений, развитие соответствующих институтов и инструментов национального финансового рынка;
- развитие международных интеграционных связей как основы взаимного доступа на рынки услуг и капитала; усиление экспортной составляющей российской Интернет-торговли.

### **Заключение**

Аналитическое обобщение опыта стран с формирующимися рынками в части инфраструктурного обеспечения стимулирования экспорта позволяет определить общие подходы к решению проблемы, актуальной для современной России. Регламентирующими при этом являются внешние условия и экономический потенциал страны, концепция социально-экономического развития, модель национальной финансовой системы. Как показывает исследование, базовыми при выходе на глобальные рынки выступают национальные финансовые институты, и прежде всего институты развития. При этом в процесс реализации программ

целесообразно вовлечение действующих и создание новых специализированных институтов и инструментов, что приобретает особую значимость в условиях бюджетных ограничений. Состояние внешней среды позволяет в той или иной степени включить в этот процесс международные институты развития во всем многообразии их инструментов и стратегий, потенциал интеграционных связей. Ограничения и внешние вызовы современной России с особой остротой обуславливают необходимость изыскания оптимального соотношения инструментария национальных и международных финансовых институтов, общего и особенного в разработке стратегии, ориентированной на глобальные рынки.

### **Литература**

1. Послание Президента РФ В.В.Путина Федеральному Собранию РФ от 3 декабря 2015 г.
2. Ежегодный отчет / группа «ВЭБ» (группа «Внешэкономбанк»). URL: <http://www.veb.ru/ifi/rep/annual/> (дата обращения: 10.09.2016).
3. Ежегодный отчет / АО «Национальный управляющий Холдинг «Байтерек». URL: <https://www.baiterek.gov.kz/ru/about/financial-reports/annual-reports/> (дата обращения: 11.09.2016).
4. Ежегодный отчет / ОАО «Банк развития Республики Беларусь». URL: <http://brrb.by/ru/financial-performance-and-reporting/ifrs/> (дата обращения: 11.09.2016).
5. Ежегодный отчет / БРУПЭИС «Белэксимгарант». URL: <http://www.eximgarant.by/about/activity/> (дата обращения: 11.09.2016).
6. Annual reports / The Export–Import Bank of Korea (KEXIM). URL: <http://www.koreaexim.go.kr/site/homepage/menu/viewMenu?menuid=002001006002001> (дата обращения: 11.09.2016).
7. Annual reports / The Korea Export Insurance Corporation (KEIC). URL: <https://www.ksure.or.kr/en/company/annualRptListInq.do> (дата обращения: 11.09.2016).
8. Fitch Ratings. URL: <https://www.fitchratings.ru> (дата обращения: 11.09.2016).

### **References**

1. *Poslanie Prezidenta RF V.V.Putina Federalnomu Sobraniyu RF ot 3 dekabrya 2015 g.* Available at: <http://www.veb.ru/ifi/rep/annual/> (accessed: 10 September 2016). (In Russian)

2. Annual report. “*VEB*” group (“*Vneshjekonombank*” group). Available at: <http://www.veb.ru/ifi/rep/annual/> (accessed: 10 September 2016). (In Russian)
3. Annual reports. *JSC Baiterek National Management Holding*. Available at: <https://www.baiterek.gov.kz/ru/about/financial-reports/annual-reports/> (accessed: 11 September 2016). (In Russian)
4. Annual reports. *JSC Development Bank of the Republic of Belarus*. Minsk. Available at: <http://brrb.by/ru/financial-performance-and-reporting/ifrs/> (accessed: 11 September 2016). (In Russian)
5. Annual reports. *BRUEEII Beljeksimgarant*. Available at: <http://www.eximgarant.by/about/activity/> (accessed: 11 September 2016). (In Russian)
6. Annual reports. *The Export–Import Bank of Korea (KEXIM)*. Available at: <https://www.koreaexim.go.kr/site/homepage/menu/viewMenu?menuid=002001006002001> (accessed: 11 September 2016).
7. Annual reports. *The Korea Export Insurance Corporation (KEIC)*. Available at: <https://www.ksure.or.kr/en/company/annualRptListInq.do> (accessed: 11 September 2016).
8. *Fitch Ratings*. Available at: <https://www.fitchratings.ru> (accessed: 11 September 2016).



*Давыденко Е. В.*  
*Международный банковский институт,*  
*Россия*

## **Foreign Direct Investments in Russia: the Change of the Foreign Economic Orientation**

### **Abstract:**

The sanctions from the United States and the European Union towards Russia has led to a sharp decline in foreign direct investments in the country's economy. In this regard, there is a reorientation of foreign economic interests of Russia primarily in the Asia-pacific region. The article analyzes the current situation related to the foreign direct investments in the Russian economy, studies problems and perspectives of investment cooperation with the countries of Asia-Pacific Region. The attention is paid to the institutional component as agreements and decisions that have been written during the international forums in 2016.

### **Keywords:**

Asia-Pacific region, investments, foreign direct investments, Russia.

## **Прямые иностранные инвестиции в РФ: смена внешнеэкономических ориентиров**

### **Аннотация:**

Санкции со стороны США и Европейского Союза по отношению к РФ привели к резкому снижению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику страны. В этой связи наблюдается переориентация внешнеэкономических интересов России в сторону прежде всего Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). В статье анализируется текущая ситуация, связанная с притоком прямых иностранных инвестиций в российскую экономику, выделяются проблемы и перспективы инвестиционного сотрудничества со странами АТР. Особое внимание уделено институциональной составляющей — соглашениям и решениям, принятым в ходе международных форумов 2016 года.

### **Ключевые слова:**

Азиатско-Тихоокеанский регион, инвестиции, прямые иностранные инвестиции, Россия.

## Введение

Целью статьи является изучение влияния санкций на ситуацию, связанную с притоком прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. Задачами исследования являются анализ динамики прямых иностранных инвестиций в экономику РФ в период с 2014–2015 годов, изучение перспектив инвестиционного сотрудничества РФ со странами АТР.

Санкции, введенные по отношению к РФ в 2014 году, по мнению ряда экспертов (Катасонов, 2015 и др.) и консалтинговых организаций (А.С. Kearney и др.), негативно сказались на инвестиционном климате российской экономики и имели следствием снижение прямых иностранных инвестиций. Так, в 2014 году приток ПИИ в РФ сократился втрое, до 21 млрд долл., и в основном поступил в первом полугодии. Во втором полугодии 2014 года инвесторы стали активно выводить свои средства из страны. В 2015 году объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в Россию, сократился уже на 92% и составил 6,7 млрд долл. Данный показатель соответствует параметру 2002 года. Объем ПИИ, поступивших в 2014–2015 годах, существенно ниже, чем даже в кризисные 2008–2009 годы (Деловые новости, 2016). Безусловно, на наш взгляд, причиной снижения притока ПИИ в РФ являются не только введенные санкции, но в целом пессимистические прогнозы относительно макроэкономических показателей РФ.

Тем не менее по сравнению с 2014 годом цифры 2015 года выглядят более обнадеживающими. Согласно данным консалтинговой компании EY, в 2015 г. число проектов прямых иностранных инвестиций в РФ увеличилось на 61% — со 125 до 201. Характерно, что наиболее привлекательной сферой для зарубежных вложений становится производство, в частности из 201 инициированных проектов 171 представляют собой инвестиции в производственный сегмент, что составляет 96% от общего количества новых рабочих мест (Мировые финансы, 2016). Повышение интереса инвесторов к российской экономике обусловлено снижением неопределенности иностранных инвесторов, улучшением макроэкономической ситуации, что благотворно сказалось на инвестиционной привлекательности страны. По данным рейтинга Всемирного банка «Doing Business», в 2015 году Россия поднялась на 51-е место в рейтинге стран инвестиционной привлекательности (World Bank Group, 2016).

В условиях резкого спада поступающих прямых иностранных инвестиций российское правительство стало во все большей степени переориентировать свою национальную экономику, усиливать восточный вектор сотрудничества. Количество инвестиционных проектов, прежде всего с китайскими партнерами суще-

ственно возросло. Так, если в 2012 году объем ПИИ из Китая в РФ составил всего 0,7 млрд долл., то в 2013 году — уже 4,1 млрд долл., а в 2014 году — 7 млрд долл. (ЭлитТрейдер). По данным Центрального банка РФ, в существенной степени в 2014–2015 годах выросли ПИИ в топливно-энергетический комплекс (на 50% по сравнению с 2014 годом) и обрабатывающую сферу (пищевую промышленность, производство транспортных средств и оборудования и др. — в три раза), что объяснимо, с одной стороны, стратегическими интересами стран АТР к топливно-энергетическим ресурсам в силу роста азиатских экономик, а с другой — проведением политики импортозамещения в РФ.

Однако любопытно, что лидером по прямым инвестициям в Россию в 2015 г. по-прежнему остается Германия. Так, количество запущенных немецкими партнерами проектов выросло до 36 (по сравнению с 11 в 2014 г.), а созданных рабочих мест — с 350 до 2 тысяч. Данные Центробанка РФ также отмечают положительную тенденцию. В 2015 году по сравнению с предыдущим годом объем ПИИ из Германии увеличился в четыре раза — с 350 млн долл. до отметки 1,42 млрд долл. Подобный рост можно объяснить, во-первых, локализацией производства на территории России, а во-вторых, адаптивной способностью бизнеса к сложным условиям ведения. Кроме того, в Германии не были приняты прямые запреты на осуществление инвестиционных проектов в РФ. Помимо Германии крупнейшими инвесторами в РФ стали США с 29 проектами, Франция — с 20, Италия — с 12, Китай — с 12 (Центральный банк РФ).

Несмотря на экономические потери от санкций, Европейский Союз на сегодняшний день не намерен от них отказываться, всячески пролонгируя санкционные меры. Безусловно, данный фактор негативно сказывается на инвестиционном взаимодействии РФ и ЕС, вынуждая РФ активизировать внешнеэкономические отношения со странами АТР. Так, целый ряд форумов и мероприятий сентября 2016 года — II Восточный экономический форум (Восточный экономический форум, 2016), 11-й Восточноазиатский саммит АСЕАН, неофициальная встреча в рамках БРИКС в рамках саммита «Большой двадцатки» в Ханчжоу (Большая двадцатка, 2016), подписанные в ходе встреч многочисленные инвестиционные контракты свидетельствуют о возрастающем интересе к нашей стране, в частности, в разрезе инвестиционного сотрудничества. Так, можно отметить подписание соглашения о создании платформы для привлечения японских инвестиций на Дальний Восток, меморандум о взаимопонимании и реализации проекта интеграции агропромышленного производства на территории Дальневосточного федерального округа и др. Хорошие перспективы имеет дальнейшая реализация

Великого шелкового пути. Таким образом, в целом можно отметить укрепление инвестиционных связей со странами АТР. Однако в качестве ложки дегтя в бочку меда можно выделить пока лишь преобладание разного рода инвестиционных соглашений и планов над реальными инвестиционными вложениями. Азиатские инвесторы все еще настороженно относятся к российской экономике, постепенно наращивая свое присутствие в РФ. Тем не менее уже в настоящее время можно говорить о качественно новом этапе инвестиционного сотрудничества РФ со странами АТР.

### **Основные результаты**

Санкции негативно сказались на состоянии инвестиционной привлекательности и притоке прямых иностранных инвестиций в экономику России. Объем поступающих прямых иностранных инвестиций резко сократился. Изменение геополитической ситуации привело к переориентации внешнеэкономических ориентиров России в сторону стран АТР. Число инвестиционных проектов с участием азиатских (прежде всего китайских) партнеров существенно выросло. Усилению инвестиционного сотрудничества РФ со странами АТР способствуют многочисленные международные форумы и саммиты, которые служат инструментом активизации внешнеэкономических связей.

В настоящее время объем прямых иностранных инвестиций в РФ из АТР не столь значителен и отстает от значительной институциональной базы в виде многочисленных инвестиционных соглашений, подписанных со странами АТР. Тем не менее инвестиционное сотрудничество РФ со странами АТР знаменует качественно новый этап во внешнеэкономической стратегии РФ — большее сближение с АТР.

### **Заключение**

Инвестиционное сотрудничество РФ со странами АТР открывает колоссальные возможности для обеих сторон. Введенные США и Европейским Союзом санкции объективно подтолкнули РФ к трансформации внешнеэкономического (инвестиционного) вектора в сторону Азии. Интерес азиатских инвесторов к нашей стране год от года усиливается, что подтверждается ростом числа подписанных инвестиционных соглашений и увеличением притока прямых иностранных инвестиций.

## Литература

1. Катасонов В. Ю. 2015. Санкции. Экономика для русских. М.: Алгоритм.
2. Деловые новости, 2016. Прямые иностранные инвестиции возвращаются в Россию? 04.02.2016. URL: <http://delonovosti.ru/business/3437-pryamyie-inostrannye-investicii-vozvrashchayutsya-v-rossiyu.html> (дата обращения: 10.09.2016).
3. Мировые финансы, 2016. Прямые инвестиции в России, 13.08.2016. URL: <http://global-finances.ru/pryamyie-inostrannyye-investitsii-v-rossii/> (дата обращения: 12.09.2016).
4. ЭлитТрейдер. URL: [www.elitetrader.ru](http://www.elitetrader.ru) (дата обращения: 02.09.2016).
5. Центральный банк РФ. URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения: 10.09.2016).
6. Восточный экономический форум, 2016. URL: [www.forumvostok.ru](http://www.forumvostok.ru) (дата обращения: 08.09.2016).
7. Большая двадцатка, 2016. URL: [www.g20.org](http://www.g20.org) (дата обращения: 08.09.2016).
8. A. T. Kearney. URL: [www.atkearney.com](http://www.atkearney.com) (дата обращения: 08.09.2016).
9. World Bank Group, 2016. Doing Business 2016. URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia> (дата обращения: 08.09.2016).

## References

1. Katasonov V. Yu. 2015. *Sankcii. EHkonomika dlya russkih*. Moscow, Algoritm Publ. (In Russian)
2. *Delovye novosti*, 2016. *Pryamyie inostrannyye investicii vozvrashchayutsya v Rossiyu?* 04.02.2016. Available at: <http://delonovosti.ru/business/3437-pryamyie-inostrannye-investicii-vozvrashchayutsya-v-rossiyu.html> (accessed: 8 September 2016). (In Russian)
3. *Mirovyye finansy*, 2016. *Pryamyie investicii v Rossii*, 13.08.2016. Available at: <http://global-finances.ru/pryamyie-inostrannyye-investitsii-v-rossii/> (accessed: 12 September 2016).
4. *Elitetrader*. Available at: [www.elitetrader.ru](http://www.elitetrader.ru) (accessed: 2 September 2016). (In Russian)
5. *CBR RF*. Available at: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (accessed: 10 September 2016). (In Russian)
6. *Vostochnyy ehkonomicheskij forum*, 2016. Available at: [www.forumvostok.ru](http://www.forumvostok.ru) (accessed: 8 September 2016). (In Russian)

7. *Bol'shaya dvadcatka*, 2016. Available at: [www.g20.org](http://www.g20.org) (accessed: 08.09.2016).  
(In Russian)
8. *A.T. Kearney*. Available at: [www.atkearney.com](http://www.atkearney.com) (accessed: 8 September 2016).
9. *World Bank Group*, 2016. *Doing Business 2016*. Available at: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia> (accessed: 8 September 2016).

*Дунаева М. С.*

*Национальный исследовательский университет —  
Высшая школа экономики, Россия*

## **Role of Services in Formation of Global Value Chains**

### **Abstract:**

The paper investigated the contribution of various services sectors to emergence and functioning of GVCs (the case of solar panel manufacturing in China) and value chains of services (the case of cinematography).

### **Keywords:**

Global value chains (GVC), services, regulation.

## **Роль услуг в формировании глобальных цепочек создания стоимости**

### **Аннотация:**

В статье рассматривается вклад основных типов услуг в возникновение и функционирование производственных глобальных цепочек создания стоимости (на примере производства солнечных батарей в Китае) и глобальных цепочек создания услуг (на примере кинематографии).

### **Ключевые слова:**

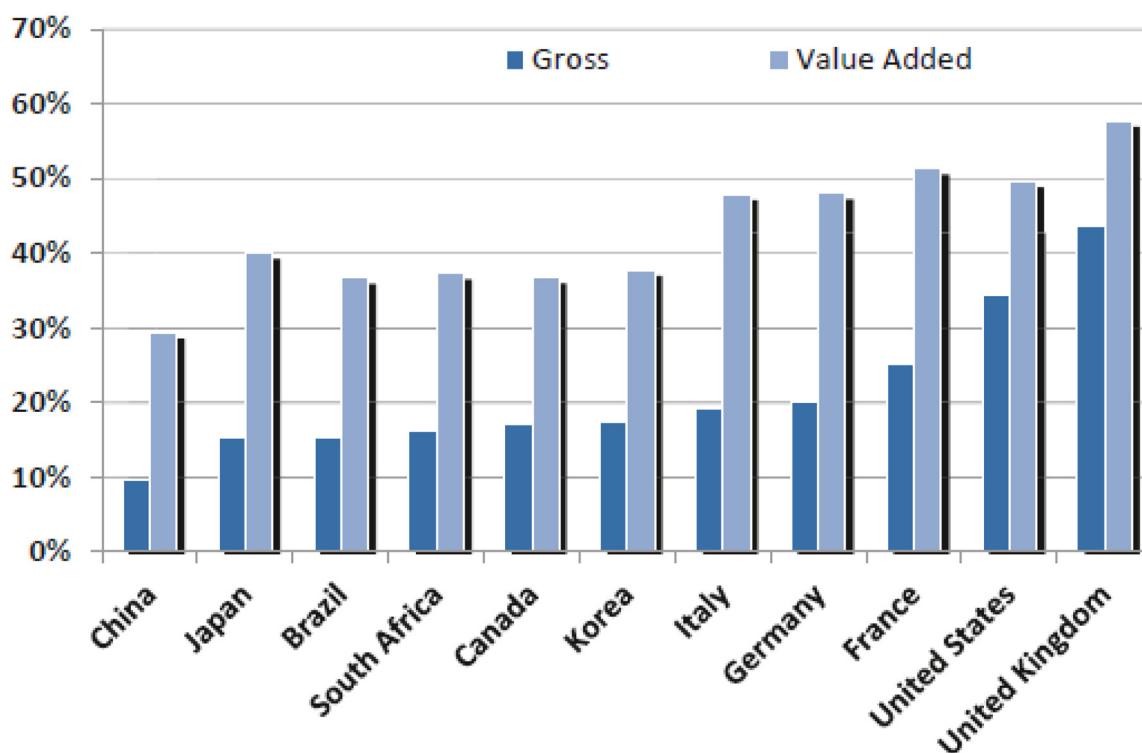
глобальные цепочки создания стоимости (ГЦС), услуги, регулирование.

### **Введение**

Роль услуг в мировой торговле часто бывает недооценена, хотя она достаточно велика. Услуги играют исключительно важную роль как в функционировании глобальных цепочек создания стоимости (ГЦС), так и в формировании новых производственных цепочек. Более того, бурное развитие ГЦС стало возможным только после развития информационных технологий и удешевления транспортных перевозок, что позволило международным компаниям размещать различные ступени производства в разных частях Земного шара. Услуги иногда называют «гвоздями» мировой торговли, поскольку они связывают различные ступени производственных ГЦС (например, услуги предоставления связи, страховка, финансы, логистика).

Целью данного доклада является рассмотрение положения услуг в производственных ГЦС и формирование цепочек создания стоимости, объектом которой является непосредственно та или иная услуга, а также влияние развитие сектора услуг в стране на занимаемую ей в ГЦС нишу.

Согласно международной статистике, на долю услуг приходится около 70% мирового ВВП и всего лишь 20% мировой торговли (в подсчете по платежному балансу) (Global Value Chains and Services, 2013). Однако по данным ВТО в рамках концепции добавленной стоимости услуги, участвующие в создании экспортной продукции, составляют около 40% мировой торговли. Данное расхождение может быть объяснено тем фактом, что многие услуги «содержатся» в производстве экспортных товаров и, таким образом, «продаются» за рубеж, не находя отражения в платежных балансах стран. Кроме того, даже статистика добавленной стоимости, согласно которой услуги составляют 40% мировой торговли, не учитывает движение капитала и рабочей силы. На рис. 1 отражены данные несоответствия.



**Рис. 1. Доля услуг в экспорте согласно общей статистике и статистике по добавленной стоимости.**

Источник: Global Value Chains In Services: A Case Study On Costa Rica, ITC, 2014.

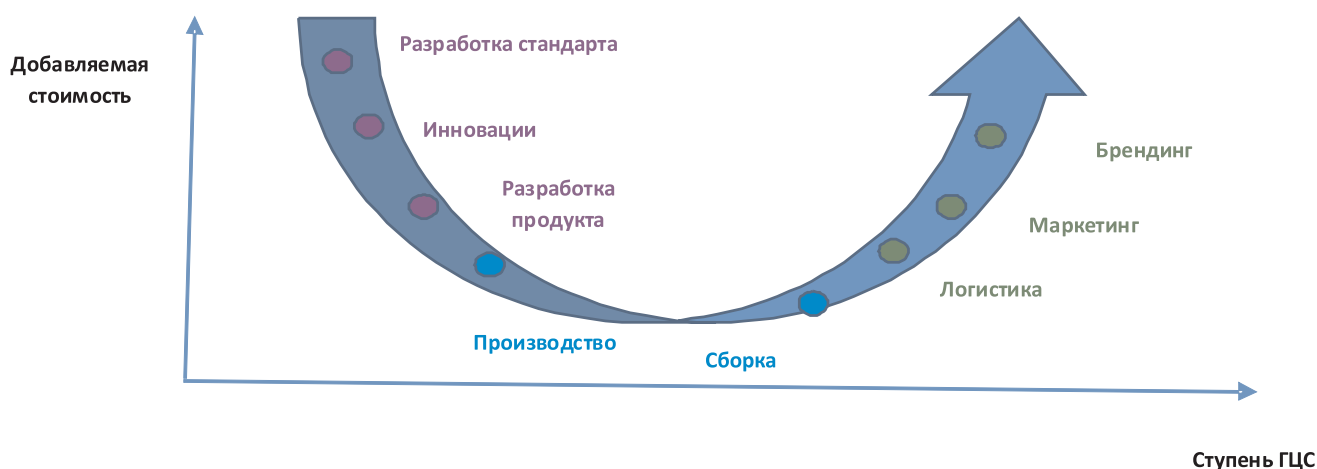
В рамках ГЦС услуги могут выступать в качестве связующего элемента в производственных процессах (логистика, разработка дизайна, маркетинг и т. д.) и как непосредственно продукт цепочки. Услуги можно назвать «гвоздями» ГЦС: если



отечественные или импортные услуги использовались при производстве товара, который затем экспортируется, то они как бы «защиты» в экспорт.

Доля услуг в производстве экспортных товаров в развитых странах составляет 46%, в то время как для развивающихся стран этот показатель составляет только 33%; а в таких странах, как Гонконг, Китай, Сингапур, Исландия, Индия, страны ЕС, данный показатель превышает 50%.

При этом в большинстве цепочек именно развитие сектора услуг позволяет компании перейти на ступени с большей добавленной стоимостью («улыбающаяся дуга», рис. 2). Например, в обувной отрасли европейские компании, занимающиеся дизайном и маркетингом продукции производят от 50 до 80 добавленной стоимости при том, что сама обувь производится в Китае.



**Рис. 2. «Улыбающаяся дуга», характерная для большинства производственных ГЦС.**

Источник: World trade report 2014.

Учитывая исключительную роль услуг в формировании ГЦС, очевидной становится важность регулирования услуг в каждой отдельной стране — участнице ГЦС. Для начала рассмотрим доли типов услуг по видам поставки (согласно классификации ГАТС):

- «трансграничная поставка» — 30%;
- «потребление за рубежом» — 10%;
- «коммерческое присутствие» — 55%;
- «перемещение физических лиц» — менее 5% (Lanz and Maurer 2015).

Таким образом, для успешного интегрирования экономики страны в ГЦС необходимо создать условия для повышения эффективности поставок услуг путём «трансграничной поставки» и особенно путём «коммерческого присутствия». Со-

ответственно государствам необходимо обратить внимание на либерализацию услуг в степени, не наносящей ущерб национальной безопасности и национальным интересам, и инвестиционную политику.

### **«Услугизация производства» в рамках ГЦС**

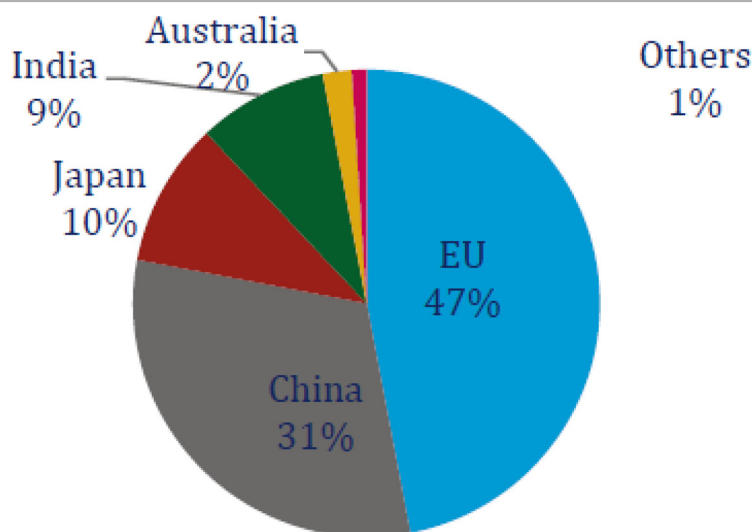
Для определения роли услуг в производстве товаров часто применяется термин «услугизация» производства, что отражает значительно возросшее в последнее время количество услуг, применяемых на различных стадиях производственного процесса. Эффективность производственной ГЦС во многом зависит от эффективности услуг цепочки, особенно это касается таких услуг, как логистика, телекоммуникации, дистрибуция и т. д.

Вспомогательные услуги могут быть ранжированы по отраслям или сгруппированы в 3 категории, которые можно отнести к разным секторам экономики: ИТ-услуги, аутсорсинг бизнес-процессов, аутсорсинг знаний (knowledge process outsourcing). Gereffi и Fernandez-Stark (2011) систематизировали направления аутсорсинга в различных секторах услуг в глобальных цепочках добавленной стоимости.

Рассмотрим важность услуг в формировании ГЦС на примере *производства солнечных батарей одной из китайских компаний*. Компания занимается непосредственно производством солнечных батарей и сборкой солнечных панелей (средние звенья ГЦС). Затраты на услуги компании в Китае составляют от 20 до 25% всех затрат. В производственном процессе используются 40 видов услуг, 30 из которых полностью или частично поставляются сторонними организациями, и лишь 10 обеспечиваются внутри компании. На самих китайских предприятиях работают специалисты по контролю за качеством, но при этом компания не предоставляет услуги послепродажного обслуживания, надёжность продукции обеспечивается лишь страховыми выплатами.

Компания имеет свои представительства в США, Германии, Франции, Италии, Турции и Тайланде, которые занимаются в основном дистрибуцией, а также дочернее предприятие в Великобритании, которое специализируется на звеньях данной ГЦС с большей добавленной стоимостью — установку солнечных панелей и строительство заводов солнечных батарей. В данной сфере услуги уже занимают около 70% затрат. Необходимо отметить тот факт, что большую часть добавленной стоимости производства в Великобритании вносят местные контрагенты, являющиеся поставщиками различного рода услуг.

Необходимо отметить, что в становлении и развитии данного производства большую роль сыграло государство, которое фактически обеспечило приток инвестиций мерами государственной политики. В данной сфере фактически наблюдалось чрезмерное финансирование и перевыпуск товаров, что сделало её зависимой от экспортных рынков. На рис. 3 представлены основные рынки для китайских солнечных батарей.



**Рис. 3. Основные рынки для китайских солнечных батарей.**

Источник: Services in Global Value Chains: Solar Panel Manufacturing In China. Geneva: ITC, 2015.

### **Услуги как продукт ГЦС**

Как уже было отмечено, услуги могут быть не только «гвоздями» производства, но и самостоятельным продуктом ГЦС. Рассмотрим особенности таких ГЦС. Во-первых, как в развивающихся, так и в развитых странах большая часть вспомогательных услуг, используемых для производства экспортной услуги, являются отечественными (соответственно 72% и 81% стоимости экспортной услуги), при этом доля импортной добавочной стоимости услуг — 11% и 10% соответственно). Во-вторых, в отличие от производственных ГЦС, сети создания услуг имеют меньше нисходящих связей (около 1,7 ступеней против 2,35 в производственных сетях) и больше восходящих (около 1,96 ступеней). Сети создания услуг значительно отличаются друг от друга по количеству звеньев в цепочке создания стоимости. Например, в среднем для сети создания бизнес-услуги характерно наличие 2,56 ступеней, для транспортной услуги — 2,44; в то время как цепочка создания стоимости образовательных услуг в среднем насчитывает 1,05 звеньев, а меди-

цинские услуги поставляются, как правило, напрямую без фрагментирования процентов (Lanz and Maurer 2015).

Подобные ГЦС дают возможности для развивающихся стран поднять свою экономику на новый уровень. Например, Индия увеличила экспорт ИТ-услуг между 2000 и 2011 в 11 раз и стала лидером в поставке данного вида услуг за рубежом с долей в мировом экспорте 60% (Lanz and Maurer 2015). В данной сфере преуспели также Малайзия и Коста-Рика.

*Кинопроизводство* является еще одной сферой услуг, где активно формируются ГЦС. Рассмотрим цепочку создания фильма «Жизнь Пи». Главной компанией по созданию фильма была Fox 2000 Pictures из США, фильм создавался через международное сотрудничество и имеет капитал из 8 стран, среди которых США, Великобритания, Китай, Канада и др. (The Mexican film industry..., 2011)

Условно процесс создания фильма можно разделить на 4 стадии: предпроизводственная, производственная, пост-производственная и дистрибуция, каждая из которых включает в себя большое количество вспомогательных услуг. Например, на предпроизводственной фазе компания Fox 2000 Pictures приобрела права на роман Янна Мартела в 2011 г. Директор и сценарист переработали роман в сценарий для фильма. Затем составляется бюджет фильма, подбираются актёры и места съёмок. Производственная стадия (непосредственно съемки) объединяет работу около 200 специалистов. Поскольку фильм снимался в разных странах, бóльшая часть персонала перемещалась вместе со съёмками, в то время как некоторые сотрудники нанимались только для съёмок в определенном месте. На пост-производственной стадии фильм монтируется, добавляются спецэффекты и звук. В ходе создания «Жизни Пи» на данном этапе работали 1158 специалистов. На стадии дистрибуции фильм продавался в основном не на дисках, а в интернете, что позволило сократить издержки.

Киноиндустрия в международном масштабе вмещает в себя несколько способов экспорта услуг. Перемещение актёрского состава и съемочной команды подпадает под способ 4. Монтаж фильма, добавление саунд-треков и спец-эффектов могут поставляться способом 1. Так, для фильма «Жизнь Пи» американская компания Rhythm and Hues Studios производила спецэффекты через свои дочерние предприятия в Индии, Малайзии и Китае (3-й способ).

Развивающиеся страны получают значительные выгоды от участия в цепочках кинематографии. Во-первых, места съемки фильмов на территории страны становятся хорошей рекламой туристических направлений. Например, поток иностранных туристов в Новой Зеландии увеличился после съёмок трилогии «Властелин

колец». Во-вторых, съемки фильмов способствуют увеличению экономической активности, однако для этого население развивающейся страны должно обладать необходимыми знаниями навыками, для участия в данных работах. И наконец, не будучи страной, где проходят съемки, развивающиеся страны могут предоставлять различные услуги, например, ИТ-услуги, дубляж, создания спецэффектов и др.

### **Выводы**

Услуги, являясь связующим звеном в производственных ГЦС, во многом определяют их эффективность. По этой причине регулирование услуг необходимо рассматривать вкуче с регулированием торговли товарами, также принимая во внимание меры политики в странах — партнёрах по ГЦС. Для успешного функционирования и развития ГЦС важны многосторонние соглашения, которые регулировали бы одновременно торговлю товарами, услугами, движение капитала и т. д.

Увеличение роли услуг в мировой экономике, и в частности в ГЦС, предоставляет дополнительные возможности для перехода экономик развивающихся стран на новый уровень. Поскольку именно услуги дают наибольшую добавленную стоимость в ГЦС, развивая сектор услуг, данные страны перемещаются на ступени с бóльшей добавленной стоимостью. Также локализация ГЦС, производящих услуги, может стать отправной точкой повышения общего уровня экономик развивающихся стран (например, открытие колл-центров, предоставляющих услуги зарубежным партнёрам, или развитие ИТ-технологий).

Формирование структуры ГЦС во многом определяется развитием различных секторов услуг в тех или иных странах, а также наличием предпосылок для развития необходимых для ГЦС секторов услуг (уровень образования, благоприятная среда и т. д.) Производители выбирают иностранных партнёров или открывают дочерние предприятия в тех странах, услуги в которых будут наиболее эффективными (например, логистика, страхование, аудит, финансовые услуги и т. д.).

### **Заключение**

В настоящее время происходит переход от классического варианта торговой международной статистики на основе платёжного баланса к статистике на основе добавленной стоимости, которая в большей мере учитывает вклад услуг в мировую торговлю. Несомненно, с развитием технологического прогресса, роль услуг как в мировой экономике в целом, так и в ГЦС в частности будет только возрастать и в развивающихся странах, и в развитых. Для успешного внедрения в гло-

бальные цепочки создания стоимости государствам разумнее сделать акцент на своей нише в сфере услуг, а не промышленного производства, что обеспечит им получение бóльшей доли добавленной стоимости.

## References

1. *Gereffi G., Fernandez-Stark K.* 2011. The Offshore Services Global Value Chain / Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University.
2. *Services in Global Value Chains: Solar Panel Manufacturing In China*, Geneva: ITC, 2015.
3. *Global Value Chains and Services — An Introduction*, Kommerskollegium 2013.
4. *Global Value Chains In Services: A Case Study On Costa Rica*, Geneva: ITC, 2014.
5. *The Mexican film industry and its participation in the global value chain*, ECLAC Subregional Headquarters in Mexico, Mexico, D.F., October 2011.
6. *Lanz R., Maurer A.* 2015. *Services and Global Value Chains — Some Evidence on Servicification of Manufacturing and Services Networks*, WTO Working Paper ERSD-2015-03
7. *World trade report 2014: The rise of global value chains*, Geneva: WTO.

*Дюжева Н. В.*

*Российский университет дружбы народов,  
Россия*

*Жолобова Ю. С.*

*Донской государственный технический университет,  
Россия*

## **Regional Mechanisms of Foreign Investments Encouragement in Russian Federation**

### **Abstract:**

The article considers the mechanisms to encourage foreign direct investments, which are at the disposal of the Russian regions: guarantees, benefits, restrictions on foreign investments, contractual forms of investments, specific regional development zones.

### **Keywords:**

Guarantees, benefits and restrictions, public private partnership, infrastructure, foreign direct investments, regional policy, the subject of Russian Federation.

## **Региональные механизмы стимулирования иностраннх инвестиций в РФ**

### **Аннотация:**

В статье рассматриваются механизмы стимулирования притока прямых иностранных инвестиций, имеющиеся в распоряжении российских регионов: гарантии, льготы, ограничения на иностранные инвестиции, договорные формы инвестирования, специальные зоны регионального развития.

### **Ключевые слова:**

гарантии, льготы и ограничения, государственно-частное партнерство, инфраструктура, прямые иностранные инвестиции, региональная политика, субъект РФ.

### **Введение**

Стимулирование внешнеэкономической деятельности региона в соответствии с действующей в РФ нормативно-правовой базой осуществляется по следующим двум направлениям: а) развитие региональной внешней торговли и поддержка экспортной активности субъектов предпринимательской деятельности; б) формирование благоприятного инвестиционного климата и привлечение иностранных инвестиций.

Регион обладает значительным арсеналом форм, механизмов и инструментов воздействия на внешнеторговую деятельность и на привлекательность инвестиционного режима и может со значительной степенью автономии, собственными усилиями или с федеральной помощью (финансированием), использовать их для решения насущных региональных задач социально-экономического развития.

Цель данной статьи — систематизация и анализ механизмов повышения инвестиционной привлекательности российских регионов, имеющих в распоряжении субъекта РФ.

### **Механизмы развития внешнеэкономической деятельности региона**

В России, имеющей федеративное устройство и двухуровневую систему государственных органов власти — федеральный уровень и региональный, полномочия между центром и регионами в области регулирования и развития внешнеэкономической деятельности определены Конституцией РФ (Конституция Российской Федерации в ред. от 27.07.2014) и незначительным числом соглашений между РФ и субъектами РФ.

*Таблица 1. Распределение полномочий между Российской Федерацией и субъектами РФ в области внешнеэкономической деятельности*

Исключительное ведение федерации	Совместное ведение федерации и субъекта федерации
<ul style="list-style-type: none"> <li>• внешняя политика и международные отношения,</li> <li>• международные договоры,</li> <li>• вопросы войны и мира,</li> <li>• внешнеэкономические отношения,</li> <li>• правовые основы единого экономического пространства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• координация международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ,</li> <li>• выполнение международных договоров РФ.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• денежно-кредитное, валютное,</li> <li>• финансовое, антимонопольное, техническое, инвестиционное, таможенное регулирование,</li> <li>• федеральные экономические службы, включая федеральные банки,</li> <li>• федеральный бюджет, федеральные налоги и сборы,</li> <li>• федеральные фонды регионального развития</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• защита интересов субъектов РФ и их организаций за рубежом;</li> <li>• развитие торгово-экономических отношений, затрагивающих интересы регионов, с иностранными государствами, международными экономическими и финансовыми организациями;</li> <li>• стимулирование инвестиций юридических лиц и субъектов РФ за рубежом;</li> <li>• привлечение иностранных инвестиций в регионы по федеральным программам;</li> <li>• открытие на территории субъектов РФ иностранных коммерческих представительств</li> </ul>

Источник: составлено авторами.



Для реализации внешнеторговой политики субъекты РФ имеют следующие механизмы: экономические таможенные процедуры; финансовая и нефинансовая поддержка экспорта; заключение соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей с иностранными государствам и их регионами. Обобщенно перечисленные механизмы представлены в табл. 2.

**Таблица 2. Инструментарий субъекта РФ по развитию внешнеторговой деятельности**

Экономические таможенные процедуры	Финансовая и нефинансовая поддержка экспорта		Заключение соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей
<ul style="list-style-type: none"> <li>• переработка для внутреннего потребления;</li> <li>• переработка на таможенной территории;</li> <li>• свободная таможенная зона (применяется в ОЭЗ и ТОСЭР)</li> </ul>	<p><b>нефинансовая:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• зарубежные выставки;</li> <li>• региональные выставки и ярмарки;</li> <li>• бренды регионов;</li> <li>• деловые визиты должностных лиц и делегаций;</li> <li>• информационное обеспечение;</li> <li>• имиджевая поддержка;</li> <li>• конкурс «Экспортер года»;</li> <li>• взаимодействие с федеральными институтами по поддержке экспорта</li> </ul>	<p><b>финансовая:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• система государственных закупок, поддержка малого и среднего предпринимательства;</li> <li>• страховые и залоговые фонды в области внешнеторговой деятельности;</li> <li>• региональные программы внешнеторговой деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• с субъектами государств;</li> <li>• с органами государственной власти иностранных государств (с согласия Правительства);</li> <li>• представительские миссии за рубежом;</li> <li>• разрешение на представительства регионов иностранных государств;</li> <li>• содержание представителей региона за рубежом при торговых представительствах РФ</li> </ul>

Источник: составлено авторами.

Наиболее эффективно использовать меры внешнеторговой политики регион может использовать вместе с механизмами *стимулирования иностранных инвестиций*, которые можно разделить на следующие три группы (табл. 3):

- предоставление субъектами РФ дополнительных гарантий и льгот иностранным инвесторам;
- создание региональной инфраструктуры и других базовых условий, необходимых для привлечения иностранных инвестиций;
- развитие региональных территориальных зон, предусмотренных законодательством РФ.

**Таблица 3. Механизмы стимулирования иностранных инвестиций на уровне субъектов РФ**

Стимулирование иностранных инвестиций	Специальные зоны регионального развития
<ul style="list-style-type: none"> <li>• предоставление субъектами РФ дополнительных гарантий и льгот иностранным инвесторам;</li> <li>• создание региональной инфраструктуры и других базовых условий, необходимых для привлечения иностранных инвестиций;</li> <li>• реализация договорных форм инвестиций (соглашения о разделе продукции; концессионные соглашения; соглашения о государственно-частном партнерстве)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• особые экономические зоны (региональные, промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые);</li> <li>• территории опережающего социально-экономического развития;</li> <li>• зоны территориального развития;</li> <li>• кластеры</li> </ul>

Источник: составлено авторами.

### **Механизмы улучшения инвестиционного климата в регионах (субъектах) РФ**

На *иностраннне инвестиции* в РФ распространяется национальный режим с определенными дополнительными гарантиями и льготами, а также изъятиями. Основу правового режима иностранных инвестиций в РФ устанавливает ФЗ № 160-ФЗ от 09.07.1999 г., основная цель которого состоит в предоставлении гарантий для иностранных инвесторов, осуществляющих прямые инвестиции (ст. 2) на территории РФ (условно предоставляемые гарантии можно разделить на: гарантии неприкосновенности и возможности владения, пользования и распоряжения имуществом и доходами, гарантии правовой защиты, гарантии от неблагоприятного изменения инвестиционного климата). Наиболее значительной гарантией прав иностранного инвестора в РФ является стабилизационная («дедушкина») оговорка, предусмотренная ст. 9, или гарантия от неблагоприятного изменения законодательства РФ об обязательных платежах (ФЗ от 09.07.1999 № 160-ФЗ).

В соответствии с п. 2 ст. 3 ФЗ № 160-ФЗ субъекты РФ могут принимать законы и иные нормативно-правовые акты, регулирующие иностранные инвестиции по вопросам совместного ведения с федерацией и по вопросам ведения субъекта РФ, а по ст. 17 субъекты РФ и органы местного самоуправления в пределах своей компетенции могут предоставлять иностранному инвестору льготы и гарантии, осуществлять финансирование и оказывать иные формы поддержки инвестиционного проекта, осуществляемого иностранным инвестором. Источниками предоставляемых гарантий и льгот выступают региональные и местные бюджеты и региональное и муниципальное имущество, а инструментами чаще всего являются снижение налоговых ставок по налогам субъектов РФ, предоставление инвесторам

земельных участков, зданий, сооружений на льготных условиях, участие субъекта РФ в инвестиционных проектах в качестве соинвестора, предоставление кредитов на инвестиционные проекты, предоставление региональных гарантий по ценным бумагам и кредитам иностранного инвестора, а также другие инструменты.

Вводимые субъектами РФ различные дополнительные льготы для иностранных инвесторов формируют разный инвестиционный климат, который наиболее удачно анализируется в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ 2016).

Помимо общероссийских и региональных гарантий, льгот иностранным инвесторам действуют изъятия из национального режима иностранных инвестиций, ограничивающие права иностранного инвестора на федеральном уровне. Действует так называемый «разрешительный подход» к иностранным инвестициям в такие отрасли, как атомная энергетика, оборонная промышленность, аэрокосмическая отрасль, средства массовой информации и другие, в совокупности 42 отрасли стратегического характера (ФЗ от 29.04.2008 № 57). Иностранные инвестиции в РФ также ограничены в сфере страхования (Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1) и (до вступления в ВТО) деятельности кредитных организаций (ФЗ от 02.12.1990 № 395-1), в отношении авиаперевозок. Действуют ограничения на собственность на определенные виды имущества: иностранцы не могут приобретать / иметь на праве собственности земельные участки на приграничной территории, земельные участки сельскохозяйственного назначения, а земельные участки в муниципальной и государственной (в том числе региональной) собственности могут предоставляться иностранцам только за плату.

В отношении отдельных сфер инвестирования в РФ действует специфический договорной режим, предполагающий утрату государством суверенного статуса (снижение статуса до статуса стороны договора), отсутствие властно-подчиненных отношений и участие иностранного инвестора проекте на равноправных началах с государством. Такого рода договорные формы иностранных инвестиций имеют большое значение как для федерального уровня, так и для регионов и устанавливаются ФЗ № 225-ФЗ от 30.12.1995. «О соглашениях о разделе продукции», ФЗ № 115-ФЗ от 21.07.2005 «О концессионных соглашениях», ФЗ № 224-ФЗ от 13.07.2015 «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».

Соглашение о разделе продукции (СРП) заключается между РФ, субъектами РФ и иностранным инвестором / группой инвесторов во главе с оперирующей

компанией на разработку недр, чаще всего месторождений нефти, золота, драгоценных и цветных металлов, в случае, если залежи полезных ископаемых находятся в труднодоступных местах (морской шельф, районы Крайнего Севера), их разработка требует использования специальных высокочрезвычайных технологий из-за сложных горно-геологических условий, либо разработка месторождения на условиях СРП позволяет сохранить деятельность градообразующей организации и избежать негативных социальных последствий на соответствующей территории. СРП предполагает раздел произведенной продукции между инвестором и государством в пропорциях, предусмотренных федеральным законом и условиями соглашения. Правительство РФ обязано ежегодно отчитываться о реализации СРП перед Государственной Думой, однако последний такой отчет в свободном доступе представлен за 2003 г.

Концессионные соглашения могут заключаться с иностранным инвестором на принципиально иной круг объектов: автомобильные дороги и их участки, а также объекты для их ремонта и эксплуатации; объекты железнодорожного транспорта; объекты трубопроводного транспорта; морские и речные порты, аэропорты, аэродромы и связанная с ними инфраструктура; гидротехнические сооружения; объекты по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии; системы коммунальной инфраструктуры и иные объекты коммунального хозяйства, утилизации отходов, освещения территорий, благоустройства, социальных услуг; метрополитен и другой общественный транспорт; объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта и другие объекты социально-культурного назначения; объекты, предназначенные для складирования, хранения и ремонта имущества Вооруженных Сил РФ и связанной с ними инфраструктуры; объекты производства, первичной и (или) последующей (промышленной) переработки, хранения сельскохозяйственной продукции (по перечню, устанавливаемому Правительством РФ) (ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ). По сути, концессионное соглашение является наиболее распространенной в мире формой государственно-частного партнерства и предполагает создание, реконструкцию, модернизацию, техническое переоснащение, последующую эксплуатацию в течение срока, предусмотренного соглашением, объектов инфраструктуры и общественных услуг, находящихся в государственной (федеральной или региональной) или муниципальной собственности, иностранным или национальным инвестором. Инвестиции могут осуществляться как полностью инвестором, так и инвестором совместно с государством или муниципалитетом в установленной соглашением пропорции, в зависимости от чего распределяются доходы. Концессионное соглашение заклю-

чается на основе торгов, предполагает сохранение целевого предназначения объекта, накладывает обязательства предоставления соответствующих общественных услуг или объектов инфраструктуры по фиксированным тарифам, компенсируемым из федеральных, региональных или муниципальных средств, а также не допускает залог и / или передачу объекта в собственность инвестора по истечении срока соглашения. Фактически ФЗ о концессионных соглашениях в существенной степени заимствован из Модельного закона ЮНСИТРАЛ, поэтому с момента вступления в силу (в 2005 г.) сложилась активная и достаточно успешная практика его внедрения.

На развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) в РФ делается упор как на один из основных инструментов регионального развития, стратегическое направление развития страны, актуальность которого особенно возрастает в силу ограниченности финансовых ресурсов. В научной и экспертной литературе данный механизм взаимодействия государства и бизнеса интенсивно исследуется с 2008 г., в частности, благодаря лоббированию со стороны международных (Всемирный банк, ОЭСР) и региональных (ЕБРР и другие региональные банки развития) организаций, обеспечивающих информационное и аналитическое сопровождение ГЧП, а также поддерживающих интересы иностранного бизнеса, преимущественно из развитых стран, в доступе к сферам, традиционно относящимся исключительно к государственным, особенно в доступе к инфраструктурным объектам, в странах развивающихся. В 2009 г. был разработан и рекомендован к применению модельный закон «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства», ставший для регионов РФ основой в принятии соответствующих законодательных норм и масштабной практической реализации проектов ГЧП. В настоящее время проекты ГЧП регулируются новым федеральным законом 2015 г. (ФЗ от 13.07.2015 № 224-ФЗ), во многих субъектах РФ приняты региональные законы о ГЧП.

Круг объектов соглашений о ГЧП совпадает с концессионными соглашениями, однако новый федеральный закон значительно расширяет формы государственно-частного партнерства и предусматривает не только классический вариант концессии, но весь спектр форм — от контракта на управление до полной приватизации объекта частным инвестором. Это дает значительные возможности для привлечения частных инвестиций, в том числе иностранных (при создании российской организации с иностранным капиталом) и обеспечивает баланс интересов публичного и частного партнеров.

Одним из ключевых механизмов активизации внешнеэкономической деятельности и повышения внешнеэкономического потенциала региона является *развитие региональных территориальных зон*, предусмотренных законодательством РФ, к которым относятся:

- особые экономические зоны (региональные, промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые), регулируемые широкой законодательной базой и создаваемые на основе отдельных федеральных законов (региональные ОЭЗ) либо на основе ФЗ № 116-ФЗ от 22.07.2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» по решению Правительства РФ (все остальные виды ОЭЗ) на срочной основе<sup>1</sup>;
- территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) (ФЗ № 473-ФЗ от 29.12.2014 «О территориях опережающего социально-экономического развития», устанавливаются постановлениями Правительства РФ)<sup>2</sup>;
- зоны территориального развития (ФЗ № 392-ФЗ от 03.12.2011 «О зонах территориального развития», приказ Минэкономразвития № 82 от 25.02.2013, образуются региональными властями и устанавливаются подзаконными нормативно-правовыми актами субъектов РФ)<sup>3</sup>;
- кластеры (ФЗ № 488-ФЗ от 31.12.2014 «О промышленной политике в РФ», постановления Правительства РФ № 779 от 31.07.2015, № 41 от 28.01.2016, методические рекомендации Минэкономразвития № 20615-ак/д19 от 26.12.2008, другие нормативно-правовые акты) — в зависимости от уров-

<sup>1</sup> Так, на 01.01.2016 г. реестры ОЭЗ всех типов включали 435 резидентов, из них 70 резидентов с иностранным капиталом из 29 стран мира. Объем инвестиций резидентов ОЭЗ составил 117,6 млрд руб., из них 25 млрд руб. — в 2015 г. За 2015 г. в ОЭЗ привлечены 114 инвесторов, заявленный объем инвестиций которых составляет 102 млрд руб., создано около трех тысяч новых рабочих мест, объем произведенных товаров (услуг) составил более 35 млрд руб., налоговые поступления в бюджеты всех уровней оставили 5 млрд руб.

<sup>2</sup> ТОСЭР могут создаваться в субъектах РФ Дальневосточного федерального округа и на территориях моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением, с 01.01.2016 г. — также на территориях закрытых административно-территориальных образований. По истечении трех лет с момента вступления в силу ФЗ № 473-ФЗ ТОСЭР могут быть образованы в любых субъектах РФ. Создаются ТОСЭР сроком на 70 лет и предусматривают льготный режим предпринимательской деятельности (обнуление НДС на 4 года, налог на прибыль в первые 5 лет — 5%, в последующие 5 лет — 10%, освобождение от налога на имущество и налога на землю, социальные взносы на уровне 7,6% в течение 10 лет, льготные ставки по аренде), применяется режим свободной таможенной зоны.

<sup>3</sup> Перечень регионов, в которых могут создаваться ЗТР, устанавливается Правительством РФ; на середину 2016 г. туда вошли 20 субъектов РФ в семи федеральных округах, например в Южном федеральном округе — Республика Адыгея и Республика Калмыкия.

ня могут создаваться федеральными законами, постановлениями Правительства РФ, подзаконными нормативно-правовыми актами субъектов РФ, в настоящее время функционируют промышленные кластеры, туристические кластеры, инновационные территориальные кластеры, медицинский кластер, существует кластер водоснабжения и водоотведения в г. Санкт-Петербурге).

## **Заключение**

Таким образом, российские регионы обладают значительным арсеналом мер для улучшения инвестиционного климата и стимулирования притока иностранных инвестиций. Совокупность таких механизмов состоит из: региональных гарантий и льгот иностранным инвесторам; реализации договорных форм инвестиций (концессионных соглашений, соглашений о ГЧП), предоставления льгот, финансовой и нефинансовой поддержки, а также формирования инфраструктуры в специальных территориальных зонах развития регионов (ОЭС, ТОСЭР, зоны территориального развития, кластеры). Целесообразно сочетать меры привлечения прямых иностранных инвестиций с механизмами развития внешнеторговой деятельности, а также в максимальной степени задействовать федеральную институциональную систему поддержки экспорта и иностранных инвестиций при реализации региональных программ, эффективно осваивать средства федерального бюджета, в том числе поступающие через федеральные целевые программы развития отраслей и регионов. Наиболее доступным для регионов является формирование и развитие кластеров, выступающих, наряду с ГЧП, стратегическим направлением развития российской экономики, в подавляющем количестве регионов РФ приняты программы развития региональных промышленных и инновационных кластеров, дающие доступ к федеральному финансированию.

## **Литература**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (в ред. от 27.07.2014).
2. ФЗ от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ» (ред. от 05.05.2014).
3. ФЗ от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» (ред. от 04.11.2014).

4. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016).
5. ФЗ от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 03.07.2016).
6. ФЗ от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» (ред. от 05.04.2015).
7. ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (ред. от 30.12.2015).
8. ФЗ от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» (в ред. от 03.07.2016).
9. ФЗ от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (ред. от 13.07.2015).
10. ФЗ от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития» (в ред. от 03.07.2016).
11. ФЗ от 03.12.2011 № 392-ФЗ «О зонах территориального развития» (в ред. от 28.12.2013).
12. ФЗ от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в РФ» (в ред. от 03.07.2016).
13. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (ред. от 10.08.2016).
14. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, официальный сайт. URL: <http://www.investinregions.ru/rating/> (дата обращения: 01.09.16).

## References

1. Konstituciya Rossijskoj Federacii (prinyata vsenarodnym golosovaniem 12.12.1993) (v red. ot 27.07.2014). (In Russian)
2. FZ ot 09.07.1999 № 160-FZ “Ob inostrannyh investiciyah v RF” (red. ot 05.05.2014). (In Russian)
3. FZ ot 29.04.2008 № 57-FZ “O poryadke osushchestvleniya inostrannyh investicij v hozyajstvennye obshchestva, imeyushchie strategicheskoe znachenie dlya obespecheniya oborony strany i bezopasnosti gosudarstva” (red. ot 04.11.2014). (In Russian)



4. Zakon RF ot 27.11.1992 № 4015-1 “Ob organizacii strahovogo dela v Rossijskoj Federacii” (red. ot 03.07.2016). (In Russian)
5. FZ ot 02.12.1990 № 395-1 “O bankah i bankovskoj deyatel’nosti” (red. ot 03.07.2016). (In Russian)
6. FZ ot 30.12.1995 № 225-FZ “O soglasheniyah o razdele produkcii” (red. ot 05.04.2015). (In Russian)
7. FZ ot 21.07.2005 № 115-FZ “O koncessionnyh soglasheniyah” (red. ot 30.12.2015). (In Russian)
8. FZ ot 13.07.2015 № 224-FZ “O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal’no-chastnom partnerstve v RF i vnesenii izmenenij v otdel’nye zakonodatel’nye akty RF” (v red. ot 03.07.2016). (In Russian)
9. FZ ot 22.07.2005 № 116-FZ “Ob osobyh ehkonomicheskikh zonah v Rossijskoj Federacii” (red. ot 13.07.2015). (In Russian)
10. FZ ot 29.12.2014 № 473-FZ “O territoriyah operezhayushchego social’no-ekonomicheskogo razvitiya” (v red. ot 03.07.2016). (In Russian)
11. FZ ot 03.12.2011 № 392-FZ “O zonah territorial’nogo razvitiya” (v red. ot 28.12.2013). (In Russian)
12. FZ ot 31.12.2014 № 488-FZ “O promyshlennoj politike v RF” (v red. ot 03.07.2016). (In Russian)
13. Postanovlenie Pravitel’stva RF ot 15.04.2014 № 316 “Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii “Ekonomicheskoe razvitie i innovacionnaya ehkonomika” (red. ot 10.08.2016). (In Russian)
14. Nacional’nyj rejting sostoyaniya investicionnogo klimata v sub’ektah RF, oficial’nyj sajt. Available at: <http://www.investinregions.ru/rating/>. (In Russian)

*Дюкина Т. О.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,  
Россия*

## **Trends of Production of Key Importsubstitution Goods in the Russian Federation**

### **Abstract:**

The import substitution policy should not only ensure the protection of domestic producers of goods and services. It should stimulate efficiency growth, development of new technologies, encourage creation of high tech enterprises, etc. These goals are declared within the current economic strategy of the Russian Federation. Timely coordination of the performed strategy requires proper evaluation of the import substitution measures. The present study analyzes production trends of key import-substituting products in Russia. The study provides estimations with regard to production of main kinds of import substitute products within the country.

### **Keywords:**

import substitution, strategy, state, trend, forecast.

## **Анализ тенденций производства основных видов импортозамещающей продукции в Российской Федерации**

### **Аннотация:**

Замещение импортируемых товаров, продукции и услуг продуктами собственного производства должно обеспечивать не только защиту отечественного производителя, повышение конкурентоспособности национальных товаров, продукции и услуг за счет стимулирования модернизации их производства, повышения его эффективности, освоения новых технологий, но и создание высокотехнологичных предприятий, восстановление целых отраслей и, как следствие, полномасштабное и всестороннее развитие производства. Именно эти задачи ставятся в рамках реализуемых в настоящее время экономической стратегии и политики государства и хозяйствующих субъектов. Оценка результативности осуществляемых мероприятий по импортозамещению является необходимым условием своевременной координации выполняемой стратегии. Настоящее исследование посвящено анализу тенденций производства основных видов импортозамещающей продукции в Российской Федерации на основе показателей, собираемых Федеральной службой государственной стати-

стики. Проведенное исследование включает прогнозную оценку производства основных видов импортозамещающей продукции в Российской Федерации на ближайшую перспективу при неизменной в будущем, существующей в настоящее время экономической стратегии государства.

### **Ключевые слова:**

импортозамещение, стратегия, государство, тренд, прогноз.

### **Введение**

Импортозамещение, являясь особым типом экономической стратегии и политики государства и хозяйствующих субъектов, направлено на защиту отечественного производителя посредством замещения импортируемых товаров, продукции и услуг продуктами собственного производства, повышение конкурентоспособности национальных товаров, продукции и услуг за счет стимулирования модернизации их производства, повышения его эффективности, освоения новых технологий. В связи со значимой сегодня проблематикой импортозамещения особенно дискуссионными являются также взаимосвязанные вопросы деградации высокотехнологичных предприятий и целых отраслей, утраты экономической и финансовой устойчивости, зависимости российской экономики не только от иностранных источников финансирования, но и от иностранных технологий и товаров. Исследования, посвященные анализу тенденций и прогнозированию, не утрачивающие актуальности как таковые, в области импортозамещения в настоящее время, бесспорно, вызывают особый интерес ученых и экономистов-практиков.

### **Основные результаты**

По данным ФТС России, с учетом взаимной торговли с государствами — членами ЕАЭС за 2015 г. (Товарная структура импорта) в товарной структуре импорта нашей страны первое место занимают машины, оборудование и транспортные средства (их доля составила 44,8%), второе — продукция химической промышленности, каучук (18,6%), третье — продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) для их производства (14,5%). Последняя категория товаров наиболее важна для экономической безопасности страны и подвергается тщательному и подробному мониторингу Федеральной службой государственной статистики.

Для анализа тенденций производства основных видов импортозамещающей продукции в Российской Федерации автором использованы данные источника

официальной статистической информации в нашей стране, который в качестве показателей, характеризующих импортозамещение в России, предоставляет информацию по производству основных видов импортозамещающих пищевых продуктов, производству основных продуктов сельского хозяйства в разрезе отраслей растениеводства и животноводства (в хозяйствах всех категорий), балансы ресурсов и использования по мясу и мясопродуктам, а также молоку и молокопродуктам, товарной структуре импорта, товарному составу импорта продовольственных товаров, доле импорта отдельных товаров в их товарных ресурсах, продаже и запасам основных продуктов питания.

С целью построения прогнозных данных по производству основных видов импортозамещающих продуктов в Российской Федерации осуществлено исследование по данным за период с 2010 по 2015 г. (Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации) на основе метода экстраполяции. В основе экстраполяции положено следующее: развитие показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, в целом описывается плавной кривой; общая тенденция изменения показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, в прошлом и настоящем не указывает на серьезные изменения в будущем; учет случайности позволяет оценить вероятность отклонения от закономерного развития показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов. От того, насколько близки к действительности эти гипотезы и насколько точно характеризует выявленная в прошлом закономерность развития показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, зависят надежность и точность прогнозов. Для определения устойчивой закономерности развития показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, наблюдаемой в течение длительного периода времени, представляющей собой тренд, описывающий исследуемое явление с помощью той или иной, как правило монотонной, математической функции (аргументом которой является время), были применены следующие функции: прямая (полином первой степени), логарифмическая кривая, обратная ей показательная функция, экспонента, парабола (полином второй степени), а также полиномы более высоких порядков.

Параметры моделей прогнозируемых показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, определены по методу наименьших квадратов, то есть они подобраны таким образом, чтобы график функции прогнозируемой модели показателей располагался на минимальном

удалении от точек исходных данных, согласно которому при оценке параметров каждой модели всем наблюдениям присваиваются равные веса, то есть их информационная ценность признается равной, а тенденция развития на всем участке наблюдений — неизменной. Параметры моделей прогнозируемых показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, могут быть содержательно интерпретированы.

Для оценки точности построенных моделей была рассчитана ошибка модели, а для оценки адекватности моделей определен показатель аппроксимации. Лучшей принималась такая модель прогнозируемых показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, у которой ошибка модели имела меньшую величину, а показатель аппроксимации — наибольшую. Так как точное совпадение фактических данных и прогностических точечных оценок, полученных путем экстраполяции кривых, характеризующих тенденцию развития показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, имеет малую вероятность из-за того, что выявляемая тенденция характеризует движение среднего уровня ряда динамики, а отдельные наблюдения могут от него отклоняться, на основе построенных моделей, кроме точечных прогнозов, получаемых подстановкой в модель (уравнение тренда) соответствующего значения фактора времени, были определены интервальные прогнозы. Интервальные прогнозы показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов, были построены на основе точечных прогнозов с использованием доверительного интервала, относительно которого можно с заранее выбранной вероятностью утверждать, что он содержит значение прогнозируемого показателя. Ширина доверительного интервала зависит от качества модели, то есть степени ее близости к фактическим данным, числа наблюдений, горизонта прогнозирования и выбранного уровня вероятности.

Отдельные наиболее важные результаты исследований на основе моделей прогнозируемых показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации за период с 2010 по 2015 г., представлены в таблице.

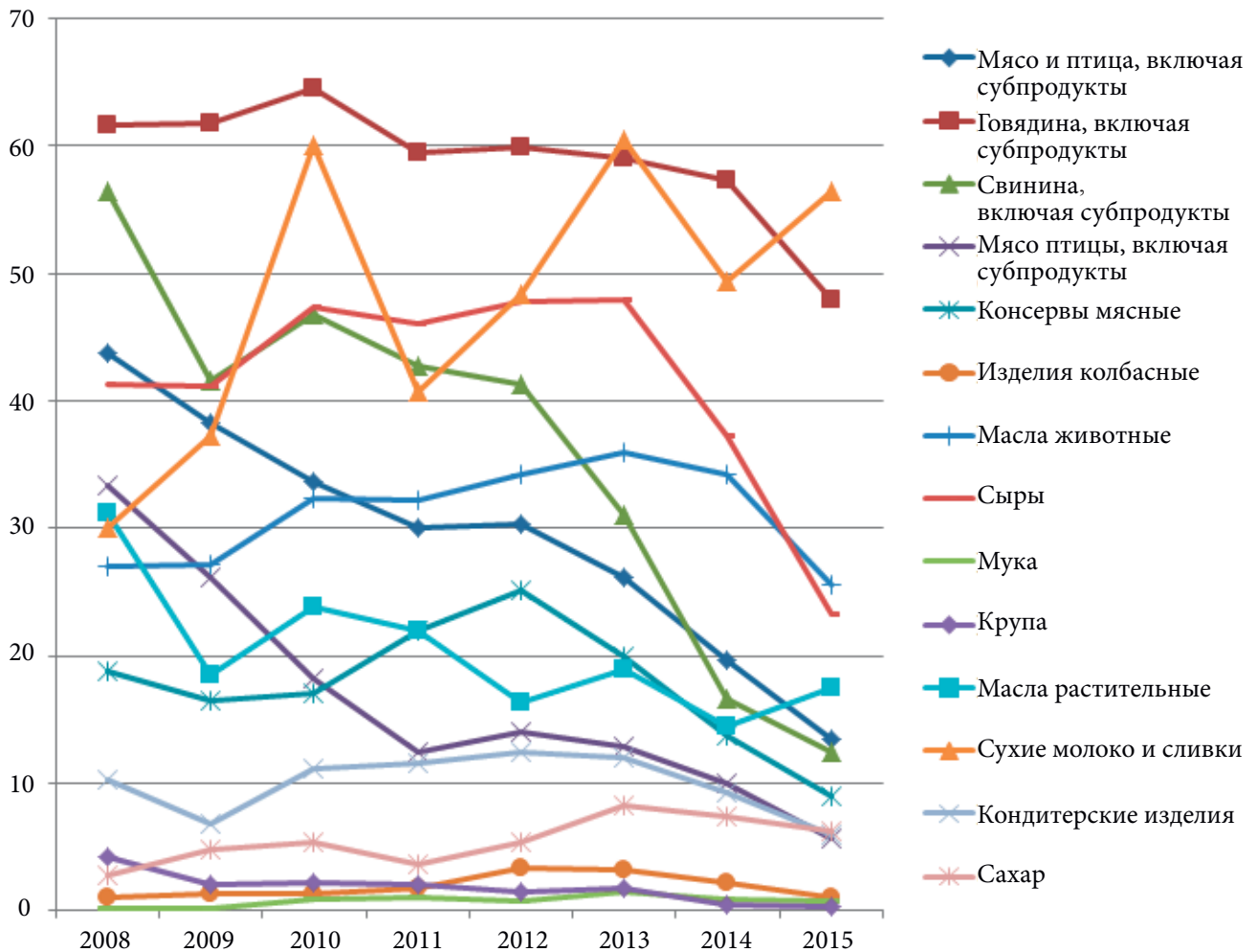
Анализ полученных результатов по отобранным лучшим моделям прогнозируемых показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации за период с 2010 по 2015 г., показал, что тренд производства практически по всем основным видам импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации на 2017 г. (за исключением изделий колбасных, рыбы живой, свежей или охлажденной, сельди

**Прогноз производства основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации на ближайшую перспективу**

Основные виды импортозамещающих пищевых продуктов	Наилучшее уравнение тренда	Коэффициент аппроксимации	Точечный прогноз на 2017 г., тыс. т
Мясо крупного рогатого скота парное, охлажденное	$y = 4,2067x^2 - 31,847x + 243,14$	0,6629	255
Мясо крупного рогатого скота подмороженное, замороженное, глубокой заморозки и размороженное	$y = 1,4923x^2 - 8,8357x + 50,307$	0,895	76,2
Свинина парная, остывшая, охлажденная	$y = 19,657x^2 + 52,725x + 656,71$	0,9884	2384
Свинина подмороженная, замороженная, глубокой заморозки и размороженная	$y = 3,1175x^2 - 12,132x + 68,659$	0,9807	174
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	$y = 8,9448x^2 + 248,52x + 2517,1$	0,9963	5120
Изделия колбасные	$y = -12,234x^2 + 84,784x + 2368,9$	0,8847	2260
Рыба живая, свежая или охлажденная	$y = -42,273x^2 + 281,53x + 947,11$	0,7072	1124
Филе рыбное мороженое	$y = -0,5862x^2 + 13,867x + 59,24$	0,9816	136
Сельдь всех видов обработки	$y = -7,2501x^2 + 51,41x + 408,88$	0,7674	417
Морепродукты пищевые	$y = 4,8139x + 81,778$	0,6746	118
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн тонн	$y = 0,1812x + 10,639$	0,7859	12,1
Молоко жидкое обработанное	$y = 111,43x + 4829,7$	0,8352	5740
Сливки	$y = 8,7008x + 69,256$	0,9833	138
Творог	$y = 2,2391x^2 - 10,431x + 390,86$	0,5169	450
Масло сливочное	$y = 1,8981x^2 - 3,5663x + 212,49$	0,9287	303
Сыры и продукты сырные	$y = 11,751x^2 - 55,334x + 489,37$	0,9388	783
Продукты молочные сгущенные, млн усл. банок	$y = -1,153x^2 - 2,069x + 879,97$	0,7826	810
Продукты кисломолочные, кроме сметаны и творога	$y = 79,121\ln(x) + 2350,2$	0,4505	2511

Источник: составлено автором.

всех видов обработки и продуктов молочных сгущенных) имеет положительный прирост. Лучшее описание развития показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в РФ, в большинстве



### Удельный вес импорта отдельных товаров в их товарных ресурсах в Российской Федерации в динамике за период с 2008 по 2015 гг.

Источник: составлено автором.

случаев дают полиномиальные модели тренда (парабола (полином второй степени) и прямая (полином первой степени)), объясняющие, как правило, более 80,0% изменчивости данных о производстве основных видов импортозамещающих пищевых продуктов, что является вполне приемлемым результатом. Отметим также, что разработанные модели прогнозируемых показателей учитывают в совокупности все важнейшие условия: экономический рост, инфляцию и др.

С помощью данных об изменении удельного веса импорта этих товаров в их товарных ресурсах (Доля импорта отдельных товаров в их товарных ресурса) (определенному в соответствии с официальной статистической методологией балансовых расчетов товарных ресурсов отдельных товаров, утвержденной приказом Росстата от 29 ноября 2013 г. № 457) наглядно представлена трансформация структуры импортозамещения отдельных товаров в Российской Федерации в динамике за период с 2008 по 2015 гг. (см. рис.).

На графике довольно отчетливо видно, что в Российской Федерации за анализируемый период удельный вес импорта практически всех товаров в их товарных ресурсах, подлежащих мониторингу, за исключением сахара, сухого молока и сливок, уменьшился, при этом наибольшее снижение приходится на последние два года этого периода.

## **Заключение**

Выявление закономерности развития, оказывающей в прошлом влияние внутри ряда динамики производства основных видов импортозамещающих продуктов в РФ, позволило на основе гипотезы об ее сохранении в прогнозируемом будущем осуществить разработку моделей прогноза с высокой степенью аппроксимации и прогнозирование показателей, характеризующих производство основных видов импортозамещающих продуктов в Российской Федерации на ближайшую перспективу при неизменной в будущем, существующей в настоящее время экономической стратегии государства. Анализ тенденций производства основных видов импортозамещающей продукции в Российской Федерации на основе показателей, собираемых Федеральной службой государственной статистики, позволяет сделать вывод об успешности реализуемых в настоящее время экономической стратегии и политики государства и хозяйствующих субъектов в области импортозамещения и дать положительную оценку результативности осуществляемых мероприятий по импортозамещению.

## **Литература**

1. Доля импорта отдельных товаров в их товарных ресурсах. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#) (дата обращения: 15.07.2016).
2. Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#) (дата обращения: 15.07.2016).
3. Товарная структура импорта. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#) (дата обращения: 15.07.2016).

## **References**

1. *The share of import of certain goods in commodity resources*. Available at: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#) (accessed: 15 July 2016)



2. *The production of the main types of import-substituting food products in the Russian Federation*. Available at: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#) (accessed: 15 July 2016)
3. *Commodity structure of import*. Available at: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#) (accessed: 15 July 2016).

*Ефимова Е. Г.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,  
Россия*

## **Arctic Ports as Gateway of International Trade in Energy Commodities: Case of the Port of Sabetta**

### **Abstract:**

The research provides a detailed analysis of the port of Sabetta. Given the specificity of operational conditions in the Arctic and the expectations of the resource-driven nature of the regional development, Arctic ports play an important role in international trade. The practical goal of the research is to develop a set of criteria for assessing Arctic port hinterland and capital cost recovery. Lessons learnt from the case of Sabetta will be relevant for forecasting future trends of world commodities markets.

### **Keywords:**

arctic port, energy resources, international trade, Sabetta, Yamal LNG.

## **Арктические порты как транспортно-логистические центры международной торговли энергетическими товарами на примере порта Сабетта**

### **Аннотация:**

В данном исследовании проводится детальный анализ порта Сабетта. В условиях затрудненной коммерческой деятельности и регионального развития, основанного на добыче полезных ископаемых, арктические порты играют важную роль в международной торговле. Практическая цель исследования заключается в разработке системы критериев определения хинтерланда арктического порта и возмещения капитальных затрат. Опыт, полученный портом Сабетта, может использоваться для прогноза тенденций мировых товарных рынков.

### **Ключевые слова:**

арктический порт, международная торговля, Сабетта, энергетические ресурсы, Ямал СПГ.

## **Введение**

Судоходство является ключевым фактором развития Арктики. Экономическое развитие Арктики связано с морской деятельностью, в том числе добычей нефти и газа. Описанные в современной литературе по проблемам развития портов модели не применялись для оценки текущих условий и потенциала развития арктических портов. Поэтому изучение предпосылок формирования и функционирования российского порта Сабетта представляется актуальным и своевременным.

На основе оригинальных эмпирических данных определены факторы, ограничивающие и способствующие развитию арктического порта Сабетта в качестве коммерческого транспортного узла международной торговли энергоресурсами. Данный порт может рассматриваться как важный пример современного строительства арктических объектов, так как он первоначально планировался в качестве ключевого компонента проекта «Ямал СПГ». Впоследствии порт будет переориентирован в глубоководный многофункциональный транспортно-логистический объект, обслуживающий мировые товарные рынки. Специфика арктической среды обуславливает закономерности развития порта, ограничивая выбор «окон роста». В то же время развитие малых периферийных регионов и их активная государственная поддержка в период повышенной волатильности глобальных энергетических рынков имеют решающее значение для разработки портовой политики в Арктике.

## **Обзор литературы**

Общие вопросы развития портов освещены в многочисленных российских и зарубежных исследованиях. В первых моделях исследованы взаимосвязи между экономическим развитием и инфраструктурными изменениями (Taaffe et al., 1963; Rimmer, 1977). Позднее были разработаны отдельные модели развития порта. Модель ЮНКТАД, впервые предложенная в 1992 году, предполагает дискретное развитие порта. В ней представлены четыре этапа развития портов (с 1960-х гг. до настоящего времени). Эта модель была подвергнута критике за то, что она слишком упрощена и, следовательно, неточна. (Beresford et al., 2004). Построенная на основе модели ЮНКТАД, модель WORKPORT показывает, что этапы развития не фиксируются во времени (Pettit, Beresford, 2009). В дополнение к принципам, включенным в модель ЮНКТАД, модель WORKPORT учитывает оперативные и стратегические ограничения функционирования портов. В результате применения WORKPORT было выявлено, что порты развиваются в соответствии с рыноч-

ной конъюнктурой или их политикой и что функции порта (возможность предоставления определенных услуг) тесно связаны с его развитием.

Другой широко используемый концептуальный взгляд на развитие порта — модель «Anyport», предложенная Bird (1980). Здесь выделяется три основных этапа в процессе развития порта: строительство, развитие и специализация. Эта эволюционная модель предполагает, что первоначально небольшой порт обычно формируется из нескольких причалов, прилегающих к центру города. Далее — по мере роста объемов перевалки и развития погрузочно-разгрузочных терминалов в узлы транshipmenta. Модель также учитывает развитие внутренней транспортной инфраструктуры как движущего фактора. Notteboom and Rodrigue (2005) предложили расширенную модель, включающую четвертый этап развития порта — регионализацию, которая приводит к логистической интеграции и способствует адаптации портов к вызовам системы дистрибуции и глобальных производственных сетей.

Модели, представленные выше, являются полезными для понимания развития порта. Однако все они были разработаны из опыта «традиционных» европейских портов, т. е. портов, возникающих «естественно» — с развитием города. Lee с соавторами (2008) утверждает, что западные модели не могут в полной мере отразить региональные особенности взаимоотношений порт — город в Азии. Они уточнили, что «внутренние перевозки и результаты находятся в центре внимания европейских и американских портов, но эти примеры не характерны для Азии» (Lee et al., 2008), и предложили уникальную модель развития порта, характерную для Азии и других бывших колониальных хабов. Развитие арктических портов не может быть точно отображено ни западными, ни азиатскими моделями. Арктические порты являются в основном специализированными объектами, построенными как элемент крупных ресурсно-ориентированных инфраструктурных проектов, а не развиваются естественным образом из потребностей местного сообщества (часто нет сообществ до строительства порта). Таким образом, возникает необходимость пересмотра существующих концепций для того, чтобы представить модель, которая подходит для арктических портов.

Ng с соавторами (2013) выдвинули положение, что развитие транспортных узлов, включая порты, происходит в соответствии с принятыми организационными схемами. Таким образом, процесс развития порта можно рассматривать как одновременно «преодоление внешних сил и взаимодействий между заинтересованными сторонами в рамках существующих организационных сетей» (Ng et al., 2013). Понимание под развитием порта процесса, обусловленного формальными и не-

формальными правилами, вытекающими из внутренних (связанных с внутренней организацией) и внешних (связанных с окружающей средой порта) факторов, может быть принято в качестве отправной точки в разработке институциональной модели развития порта. Такая модель действует на структурном уровне и определяет, как различные аспекты окружающей среды проявляются как сдерживающие и стимулирующие факторы для планирования и функционирования порта. Мы предполагаем, что развитие порта Сабетта определяют четыре группы факторов: физико-географические; конкурентная среда; государственное регулирование; экономические, в части капиталовозмещения затрат.

### **Порт Сабетта как транспортный хаб международной торговли энергоресурсами: возможности и угрозы**

Местонахождение порта Сабетта и его первоначальная товарная специализация (углеводороды) повлияли на определение круга акторов, заинтересованных в реализации проекта: это государственные и частные субъекты, интересы которых тесно переплетены. Федеральное правительство проявляет активный интерес к развитию порта как регионального транспортного хаба, обеспечивающего потребности Северного морского пути. На региональном уровне правительство Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО) заинтересовано в Сабетте как драйвере регионального развития, ожидая увеличения количества рабочих мест, налогов и роста регионального благосостояния. Энергетическим компаниям — участникам ОАО «Ямал СПГ»<sup>1</sup> Сабетта нужна для экспорта сжиженного природного газа (СПГ) потребителям в Европе и в Азии. Другие российские энергетические компании также проявляют интерес к порту. «Роснефть» планирует разработку газовых месторождений в Карском море. «Газпром» в настоящее время является крупным игроком в добыче газа на Ямале, поэтому, так же как и «Роснефть», заинтересован в новых логистических возможностях, которые предоставит порт.

Необходимость обрабатывать одновременно крупные морские суда (в первую очередь танкеры-газовозы) водоизмещением более 12 м и суда типа «река — море», приходящих по реке Обь, предопределила проектную глубину порта и конфигурацию причалов. Причальная стенка имеет протяженность 975 м и функционально предназначена для швартовки различных морских судов. Максимальная глубина у причала, а также подходной и морской каналы, достигает 15,1 м (по сравнению с 12,5 м в Мурманске, 12 м в Дудинке, 11,5 м в Черчилль, и 8,5 м в Киркенесе).

<sup>1</sup> Акционерами ОАО «Ямал СПГ» являются ОАО «НОВАТЭК» (50,1%), Total (20%), CNPC (20%), Фонд Шелкового Пути (9,9%). URL: <http://yamallng.ru/press/news/9200/>

Функционирует нефтепровод мощностью 40 тыс. тонн в день, длиной 103 км, который соединяет месторождение Новопорт, эксплуатируемое ОАО «Газпром нефть», с нефтяным терминалом в мысе Каменном. Определенные в сентябре 2015 г. границы акватории порта Сабетта позволили в рамках портового комплекса обеспечивать перевалку грузов с/на речной транспорт.

Развитие данного проекта в рамках первого портового государственно-частного партнерства (ГЧП) позволяет зафиксировать партнеров, проявляющих не только коммерческий интерес, но и имеющих закрепленные обязательства по его реализации. Порт — это партнерство ОАО «Ямал СПГ» (основным российским игроком которого, как отмечалось выше, является ОАО «НОВАТЭК», крупный производитель природного газа) и российского правительства. В 2014 г., до обвала рубля, проект порта оценивался в сумму около 75 млрд рублей (2,3 млрд долларов), доля федерального правительства в целом финансового учета — до 49 млрд рублей, остальное финансируется ОАО «Ямал СПГ». Необходимость проведения ранее незапланированных строительных работ, а также экономический кризис привели к перераспределению финансирования портов в пользу Сабетты. Таким образом, порт получил дополнительные 22,3 млрд. рублей за счет снижения объемов финансирования других федеральных проектов. Министерство транспорта аргументировало перераспределение тем, что если сроки строительства порта Сабетта нарушатся, последуют крупные штрафы за нарушение договорных обязательств между ОАО «Ямал СПГ» и его партнерами, ожидающими поставки СПГ.

Добыча нефти и газа на шельфе, их переработка и транспортировка требуют ледокольного сопровождения, а также обеспечения комплекса работ по прибрежному поиску и спасению и ликвидации аварийных разливов нефтепродуктов. Последние осуществляются ФГУП «Росморречфлот». Ледокольная проводка проходит в основном под эгидой ФГУП «Атомфлот» и ФГУП «Росморпорт», хотя некоторые частные компании, работающие в Арктике, имеют свои ледокольные мощности, например НК «Лукойл». Через штаб морских операций СМП российские арктические порты выполняют функции портов-убежищ. Россия также получила право оказывать гидрографические и метеорологические услуги в Арктике.

Географическое положение и климат предопределили сезонный характер функционирования порта Сабетта, в частности, при организации перевозок углеводородов, являющихся преимущественно внешнеторговыми грузами. Планируется, что в течение летнего сезона СПГ, произведенный на заводе «Ямал СПГ», будет экспортироваться в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (Китай, Южная Корея, Япония, Индия) с использованием специальных судов-перевозчиков СПГ,

ледового класса ARC7. В течение зимнего сезона, СПГ будет экспортироваться через западную часть СМП на терминалы СПГ в Зебрюгге, откуда он будет поставляться на Азиатские рынки по обычному маршруту через Суэцкий канал. Таким образом, порт Сабетта органически впишется в уже функционирующую схему международной торговли СПГ.

Необходимость получения гарантий будущего сбыта продукции, добытой и произведенной в ЯНАО, а также привлечение дополнительных источников финансирования способствовали заключению долгосрочных контрактов на поставку товаров еще на этапе строительства производственных и транспортных объектов. Так, в январе 2015 г. был подписан долгосрочный контракт (на срок более 20 лет) между «Ямал Трейд», 100% дочерней компанией ОАО «Ямал СПГ», и «Газпром Маркетинг энд Трейдинг Сингапур» на ежегодную поставку 2,9 млн тонн СПГ. Газ будет поставляться на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, преимущественно в Индию. Цена определяется по формуле с нефтяной индексацией. В марте 2015 года был подписан 20-летний контракт между «Ямал Трейд» и «Fluxys LNG» на оказание услуг по перевалке грузов на терминале СПГ в Зебрюгге (Бельгия) в объеме до 8 млн тонн в год. Эти контракты должны обеспечить круглогодичные поставки СПГ, произведенного на полуострове Ямал, на рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Это сотрудничество укрепит позиции Зебрюгге как европейского газового хаба. В результате 10,9 млн. тонн из ежегодного проектного объема производства «Ямал СПГ» в 16,6 млн тонн уже продано.

СПГ обеспечит 55,3% загрузку проектных мощностей порта. Поэтому можно утверждать, что, несмотря на провозглашенную Правительством РФ многофункциональность, порт при заявленных мощностях сохранит свою специализацию на перевалке углеводородов. Оставшиеся 13,4 млн тонн предполагается загрузить за счет реализации стратегии диверсификации. Ранее отмечалось наличие действующего нефтепровода на полуострове Ямал. Однако доказанные нефтяные запасы в данном регионе незначительны. Более реальна загрузка мощностей порта за счет газоконденсата и полиэтилена, производимого ООО «Новоуренгойский газохимический комплекс», дочерней компании ПАО «Газпром». Оба товара требуют доставки в порт по железной дороге. Построенная линия Лабытнанги — Бованенково, связывающая газовые месторождения западного побережья полуострова Ямал с маршрутной сетью ОАО «РЖД», принадлежит ПАО «Газпром». Проект строительства 700-километровой железной дороги «Бованенково — Сабетта» находится на начальной стадии реализации. Более реалистичным представляется введение в действие дороги Салехард — Новый Уренгой, соединяющей Северную

и Свердловскую железные дороги. Строительство моста через Обь завершит этот проект. Учитывая, что указанные объекты, включая порт, находятся в собственности конкурирующих российских производителей газа — ПАО «Газпром» и ОАО «НОВАТЭК», рассчитывать на конструктивный диалог в процессе реализации объектов не приходится. В этой связи грузовая база данного региона и Уральского федерального округа в целом может быть направлена в другие российские порты, в частности в Усть-Лугу.

Единственным способом доставки в порт грузов «с материка» является речной транспорт. Пробные партии грузов уже перевезены по данному маршруту. Основным препятствием для реализации этой транспортной схемы является доступность портов реки Обь для грузоотправителей и грузополучателей.

### **Основные результаты исследования**

Порты являются одной из важнейших компонент всех операций в Арктике, поскольку вся логистика в Арктике зависит от имеющейся адекватной и надежной инфраструктуры для завоза и транспортировки материалов, оборудования и персонала.

Выявлены как минимум две причины, чтобы подчеркнуть, что будущее развитие Арктического экономического потенциала зависит от наличия адекватной инфраструктуры арктических портов. Во-первых, порты находятся в фокусе обеспечения морской безопасности. Арктическая навигация проходит в сложных погодных условиях: мороз, долгие периоды полярной ночи, плохой видимости и неустойчивой ледовой обстановки. Во-вторых, порты являются торговыми узлами, которые смогут поддерживать более жизнеспособные и прибыльные транспортные модели.

С точки зрения экономической целесообразности арктические маршруты рассматриваются как приемлемый вариант для наливных и навалочных грузов, в частности углеводородов и минералов, а также как сезонное дополнение для контейнерных перевозок с учетом уменьшения косвенных затрат, в частности ледокольного сбора.

Дальнейшая товарная диверсификация порта Сабетта зависит от наличия и качества наземной транспортной инфраструктуры региона.

### **Заключение**

Факторами, ограничивающими развитие арктического порта Сабетта в качестве коммерческого транспортного узла международной торговли энергоресурса-



ми, являются отдаленное местоположение, сложные климатические условия, недостаточно развитая наземная транспортная инфраструктура, конкуренция с неарктическими портами России за привлечение промышленных грузов, конкуренция между российскими энергетическими компаниями. Отсутствие близлежащих арктических портов со сравнимыми физическими характеристиками, богатые месторождения газа, поддержка государственных и региональных органов власти, наличие иностранных акторов, участвующих и заинтересованных в реализации проекта, способствуют развитию арктического порта-хаба Сабетта.

### Литература

1. Beresford A. K. C., Gardner B. M., Pettit S. J., Naniopoulos A., Wooldridge C. F. 2004. The UNCTAD and WORKPORT models of port development: evolution or revolution? *Maritime Policy & Management*, vol. 31, no. 2, pp. 93–107.
2. Bird J. 1980. *Seaports and Seaport Terminals*. London, Hutchinson University Library.
3. Lee S. W., Song D. W., Ducruet C. 2008. A tale of Asia's world ports: the spatial evolution in global hub port cities. *Geoforum*, no. 39 (1), pp. 372–385.
4. Ng A. K., Hall P. V., Pallis A. A. 2013. Guest editors' introduction: institutions and the transformation of transport nodes. *Journal of Transport Geography*, no. 27, pp. 1–3.
5. Notteboom T. E., Rodrigue J-P. 2005. Port regionalization: towards a new phase in port development. *Maritime Policy & Management*, vol. 32, no. 3, pp. 297–313.
6. Pettit S. J., Beresford A. K. C. 2009. Port development: from gateways to logistics hubs. *Maritime Policy & Management*, vol. 36, no. 3, pp. 253–267.
7. Rimmer P. J. 1977. A conceptual framework for examining urban and regional transport needs in south-east Asia. *Pacific viewpoint*, no. 18(2), pp. 133–147.
8. Taaffe E. J., Morrill R. L., Gould P. R. 1963. Transport expansion in underdeveloped countries: a comparative analysis. *Geographical review*, no. 53(4), pp. 503–529.

*Капусткин В. И.,*

*Горемышев А. В.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,*

*Россия*

## **State Atomic Energy Corporation “Rosatom” Export Strategy at the World Nuclear Fuel Cycle products Market**

### **Abstract:**

State Atomic Energy Corporation “Rosatom” export strategy at the nuclear fuel cycle products world market and the algorithm of its formation evaluation, the authors proposed algorithm of export strategy formation by business processes restructuring and the application of AHP-SWOT analysis. This article is the initial stage of a larger research of the market of nuclear fuel cycle products.

### **Keywords:**

strategy, strategic planning, export strategy, State Atomic Energy Corporation “Rosatom”, nuclear fuel cycle products world market.

## **Экспортная стратегия государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на мировом рынке продуктов ядерного топливного цикла**

### **Аннотация:**

В статье дается оценка экспортной стратегии Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на мировом рынке продуктов ядерного топливного цикла, предложен альтернативный авторский алгоритм формирования экспортной стратегии путем перестройки бизнес-процессов и применения комплексного АHP-SWOT анализа. Данная статья является начальной стадией более масштабного исследования рынка товаров ядерного топливного цикла.

### **Ключевые слова:**

Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», мировой рынок продуктов ядерного топливного цикла, экспортная стратегия.

## Введение

На сегодняшний день крупным российским компаниям и государственным корпорациям жизненно необходимо более активно включаться в конкурентную борьбу на зарубежных рынках. В условиях глобализации субъекты международных экономических отношений не могут функционировать порознь, не вступая при этом во взаимодействие с другими аналогичными субъектами. На мировом рынке успеха добиваются не только за счет количества производимой продукции, но и с помощью применения высоких технологий, грамотного менеджмента и его ключевой функции — координации (см. Зёлнер, 2015). Одним из ключевых факторов успешности деятельности крупной компании, по мнению авторов, является активное участие в процессе интернационализации<sup>1</sup>, благодаря которому движение капитала между странами стало свободнее, переходя из одной страны в другую, где условия для ведения деятельности лучше, а риски и неопределенность меньше. Для того чтобы предприятие успешно функционировало в конкурентной среде, необходимо наличие у инвестора или собственника возможностей для привлечения наукоемких технологий, обеспеченность информацией и развитые экономические связи, что будет способствовать успешному выходу на международные рынки и повышению конкурентоспособности.

Сегодня атомная энергетика является важнейшей подотраслью глобальной энергетики, она на протяжении нескольких десятков лет вносит весомый вклад в мировое производство электроэнергии. По данным группы компаний «Атомэнергомаш» (2016), «около 17% производства электроэнергии в мире принадлежит АЭС (3-е место после угольной энергетике и гидроэнергетике). Наибольшее распространение АЭС имеют в США, где в эксплуатации находится свыше 100 энергоблоков общей мощностью до 100 ГВт, но лидером в области атомной энергетике в мире является Франция, которая использует 58 энергоблоков, производящих около 75% всей атомной энергии мира». Рынок продуктов ядерного топливного цикла (далее — ЯТЦ) характеризуется олигополистическим типом конкуренции, высокими барьерами для вхождения новых игроков и для выхода из отрасли, в связи со значительным объемом инвестиций на сооружение обогатительных предприятий и необходимостью полной их амортизации.

Цель статьи — разработать алгоритм разработки экспортной стратегии Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (далее — ГК «Росатом») на

<sup>1</sup> В определении данного термина авторы придерживаются подхода А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина (2014) — «постепенный процесс выхода штатного воспроизводственного цикла бизнес-структуры за пределы национальных границ ее базирования».

мировом рынке продуктов ЯТЦ. Для достижения поставленной цели решались следующие задачи: выявить факторы формирования экспортной стратегии ГК «Росатом»; охарактеризовать экспортную деятельность ГК «Росатом»; разработать алгоритм разработки экспортной стратегии ГК «Росатом» на мировом рынке товаров ЯТЦ.

### Факторы формирования экспортной стратегии ИГК «Росатом»

В начале XXI века самой быстро растущей в мире оказалась экономика АТР. Экономический рост этого региона обеспечивался прежде всего за счет Китая. Наряду с КНР достаточно быстро развивались экономики азиатских НИС, а также Индии и Пакистана. В целом можно отметить смещение акцента развития мировой экономики в сторону развивающихся стран, в связи с увеличением числа потребителей. В мировой экономике изменилось общее соотношение сил между развитыми и развивающимися странами. С начала нового тысячелетия развивающиеся страны обгоняют развитые по темпам прироста ВВП (см. The World Bank, 2016). Bhagwati (2004) указывает, что «в ближайшие 20 лет более 75% роста мировой торговли будет осуществляться за счет более чем 130 новых индустриальных и развивающихся стран». Рис. 1 показывает сокращение разрыва между инвестициями в возобновляемые источники энергии и топливо в развитых и развивающихся странах.

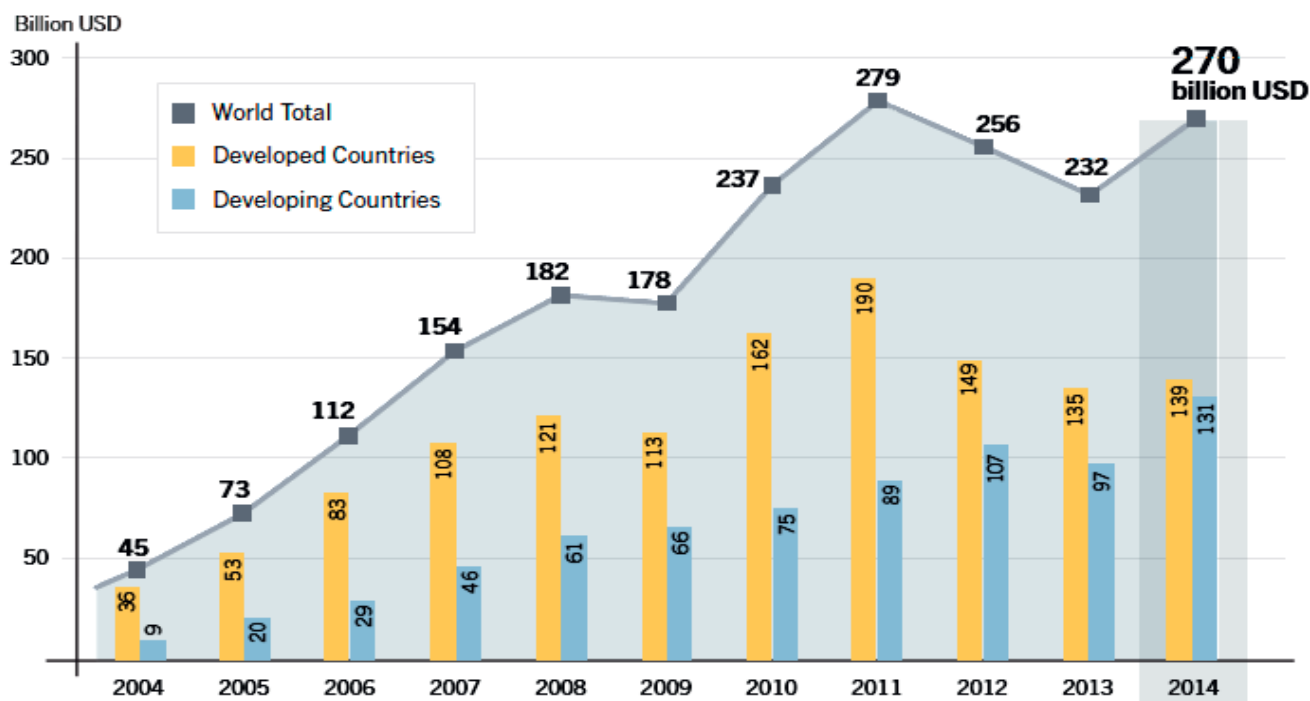


Рис. 1. Инвестиции в возобновляемые источники энергии и топливо в развитых и развивающихся странах в 2004–2014 гг.

Источник: Renewables 2016 Global Status Report, 2016.

Топ-менеджер шведско-швейцарской группы АВВ У. Шписсхофер (2015) отмечает: «Мало того, что развивающиеся страны активно инвестируют в инфраструктуру, так еще и в Европе радикально меняется энергетическая политика. Например, в Германии закрываются атомные электростанции...» Рынки развивающихся стран выглядят более перспективно для экспансии международных, в том числе российских, энергокомпаний. Обладание «ключевой компетенцией (определенная совокупность компетенций, навыков, технологий, а также опыта, которыми обладает конкретная компания)» (Prahalad, Hamel, 1990) позволяет быть более конкурентоспособным не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Диверсифицируя производство и сбыт товаров, компании могут снизить страновой риск и избежать убытков, которые возникают, например, из-за экономического спада в одной стране, и получать прибыль в другой.

### **Экспортная деятельность ГК «Росатом»**

Экспорт обогащенного урана является важнейшим элементом реализации экспортной стратегии, в частности и в целом — стратегии интернационализации ГК «Росатом». Она является «одной из крупнейших компаний на мировом рынке ядерных технологий в части работ по обогащению урана (36 % рынка), мировым лидером по количеству сооружаемых АЭС за рубежом (29 блоков в портфеле заказов, 11 блоков на этапе сооружения)» (Публичный годовой отчет ГК «Росатом» 2014). Экспорт в структуре ГК «Росатом» осуществляет несколько компаний АО «Техснабэкспорт» (далее — АО «ТСЭ»).

АО «ТСЭ» является дочерним предприятием ГК «Росатом». Основная деятельность компании — экспорт товаров и услуг в сфере атомной энергетики на мировой рынок, на внешних рынках компания представлена под торговой маркой «TENEX». Стратегия ГК «Росатом» на период до 2030 года была принята в 2010 и актуализирована в 2014 году, она является опорным документом в области стратегического планирования. Стратегия задает общий вектор развития и определяет перечень важнейших с точки зрения целевого прогноза ГК «Росатом», как мирового технологического лидера, задач, решение которых в долгосрочной перспективе должно привести к значительному росту финансово-экономических показателей.

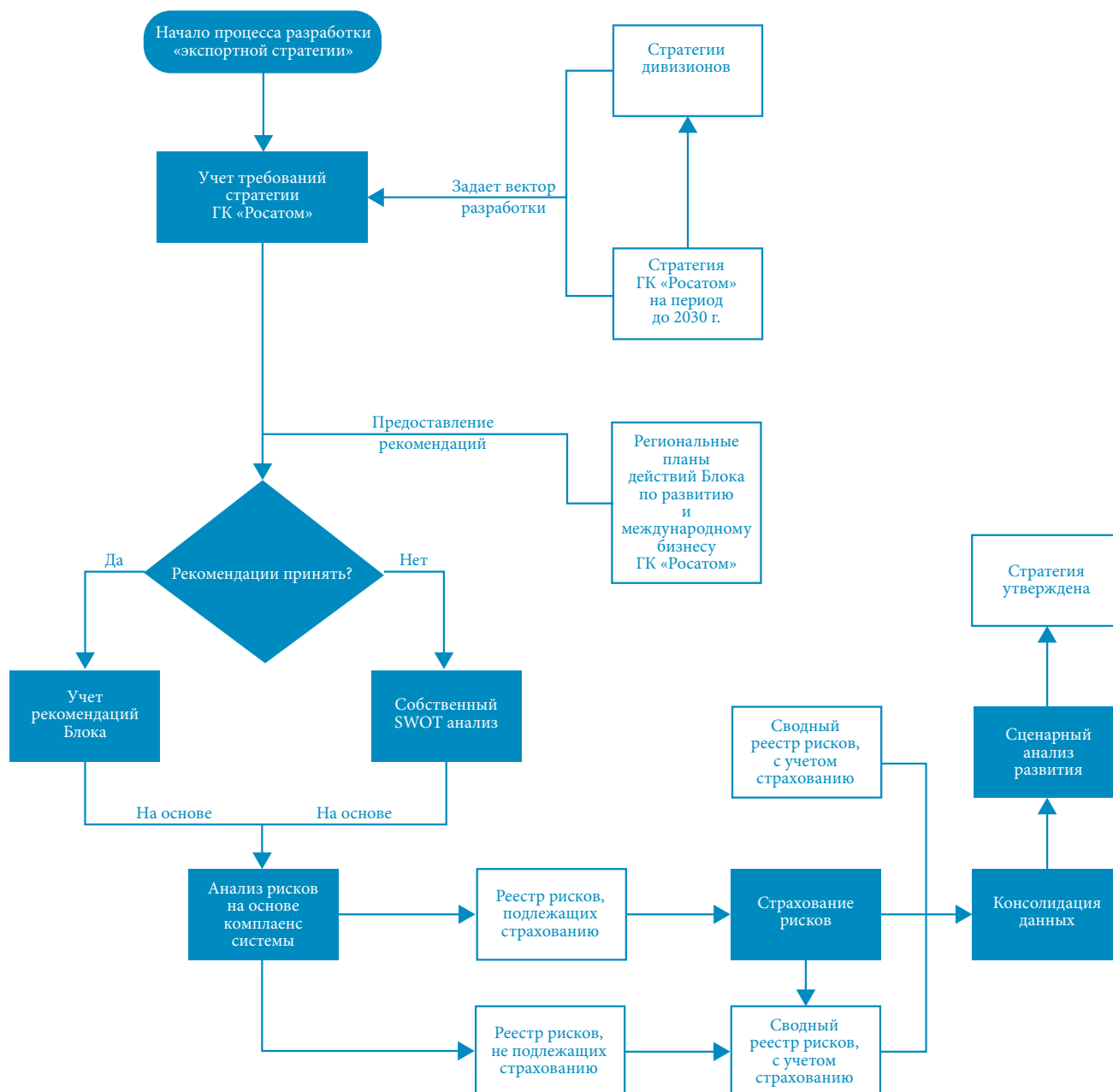
По данным официального сайта АО «ТСЭ», география заказчиков по странам включает в себя Францию, Германию, Швецию, Р. Корея, Японию, Китай, Мексику, ЮАР и др. Компания активно занимается освоением новых зарубежных рынков, формированием рыночных механизмов и конкурентной среды для реализации

своего экспортного потенциала. Согласно годовому отчету за 2014, ГК «Росатом» поставляет продукцию 50% операторов АЭС с реакторами западного дизайна. Компания продолжила активную работу над присутствием на американском рынке, где поставки в 2011 году составили 33%. ГК было заключено два контракта на сумму около 800 млн долл. США с компаниями «PSEG Nuclear» и «Exelon Generation Company». На 2014 г. АО «ТЭС» обладала 13 контрактами на сумму около 5,5 млрд долларов США с 10 компаниями из США до 2025 года. В 2011 году был заключен контракт с глобальной энергетической компанией «USEC», которая занимается поставками низкообогащенного урана на АЭС по всему миру (Публичный годовой отчет АО «ТЭС» 2014). Хотя в 2014 г. сохранялась неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке товаров и услуг начальной стадии ЯТЦ (природный уран, услуги по его конверсии и обогащению), обусловленная «пост-фукусимским фактором»: низкий уровень спроса при избыточном предложении, негативный для поставщиков урановой продукции ценовой тренд (особенно в части услуг по обогащению), усиление конкуренции атомной энергетики с другими видами электрогенерации» (Публичный годовой отчет АО «ТЭС» 2014).

### **Развитие алгоритма разработки экспортной стратегии ГК «Росатом»**

Необходимость развития алгоритма разработки экспортной стратегии на мировом рынке продуктов ЯТЦ вызвана высокой неопределенностью и слабой координацией между различными структурами ГК «Росатом». Стандартный укрупненный алгоритм разработки экспортной стратегии представлен на рис. 2.

Авторы предлагают развить алгоритм (см. рис. 2) путем повышения координации между различными уровнями и структурами управления ГК «Росатом», что позволит учитывать мнения различных экспертов из отраслевых структур, не ограничиваясь экспертами одной компании, за счет составления сводного реестра рекомендаций всех заинтересованных сторон в отрасли как первого этапа разработки алгоритма. Второе отличие от стандартного алгоритма заключается в проведении анализа отраслевых рынков и стандартного SWOT-анализа. Третий этап заключается в консолидации данных различных анализов и проведении комплексного АНР-SWOT анализа, на основе данных которого возможно определить наилучшую из стратегий.



**Рис. 2. Укрупненный алгоритм разработки экспортной стратегии ГК «Росатом» на мировой рынок товаров ЯТЦ**

Источник: составлено авторами.

## Заключение

Рынок АТР был наиболее перспективным и привлекательным для экспорта обогащенного урана до аварии на АЭС «Фукусима-1», он стабильно рос и развивался, имел хороший задел на строительство достаточно большого числа АЭС, прогнозировалось увеличение поставок ОУП<sup>2</sup> от АО «ТЭС». Продолжилось сотрудничество АО «ТЭС» со странами, на которых не сильно отразились послед-

<sup>2</sup> Обогащенный урановый продукт.

ствия аварии на АЭС «Фукусима»: ЮАР, Китаем и Республикой Корея. ГК «Росатом» рассчитывает расширить область сотрудничества с Японией в новых направлениях — экспорт двуоксида урана и регенерированной урановой продукции. Передовые технологии по обогащению урана позволяют успешно конкурировать и оставаться технологическим и бизнес-лидером на международном рынке. Представленный авторами укрупненный алгоритм разработки экспортной стратегии позволяет учитывать интересы все стейкхолдеров при разработке экспортной стратегии, включает в себя комплексный разносторонний анализ, на основе которого эксперты не ограничиваются одной стратегией, а имеют возможность выбора из числа наиболее подходящих стратегий под конкретную ситуацию, сложившуюся на рынке.

## Литература

1. Агентство экономической информации «ПРАЙМ». URL: <http://1prime.ru/INDUSTRY/20160225/823867134.html> (дата обращения: 06.08.16)/
2. Атомная энергетика в мире. URL: <http://www.aem-group.ru/mediacenter/informatoriy/atomnaya-energetika-v-mire.html> (дата обращения: 06.08.16).
3. Ведомости, 2016. Не будешь сосредоточенным — выпадешь за борт. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/characters/2016/07/11/648767-ne-budesh-sosredotochennim-vipadesh> (дата обращения: 06.08.16).
4. Глобальный отчет по возобновляемым источникам энергии за 2016 г. URL: [www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR\\_2016\\_Full\\_Report.pdf](http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR_2016_Full_Report.pdf) (дата обращения: 05.08.16).
5. Зельнер А. 2012. Введение в международный менеджмент. Институциональная перспектива. СПб: «Европейский дом». 508 с.
6. Интерфакс. У мировой экономики больше нет лидера. URL: <http://www.interfax.ru/business/318165> (дата обращения: 06.08.16).
7. Международный бизнес. Теория и практика: учебник для бакалавров / под ред. А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. М.: Юрайт, 2014. 733 с.
8. Публичный годовой отчет АО «Техснабэкспорт» за 2014 г. URL: [http://www.tenex.ru/wps/wcm/connect/tenex/site/resources/7ea77b004db87ccf96189fc01c1ea509/GO\\_2014\\_final.pdf?attachment=true&id=1470154249028](http://www.tenex.ru/wps/wcm/connect/tenex/site/resources/7ea77b004db87ccf96189fc01c1ea509/GO_2014_final.pdf?attachment=true&id=1470154249028) (дата обращения: 06.08.16).
9. Публичный годовой отчет ГК «Росатом». URL: <http://ar2014.rosatom.ru/> (дата обращения: 06.08.16).



10. Bhagwati Jagdish. 2007. In defense of globalization. Oxford University Press; Reprint edition.
11. International Atomic Energy Agency (IAEA). URL: <https://www.iaea.org/PRIS/CountryStatistics/CountryStatisticsLandingPage.aspx> (дата обращения: 06.08.16).
12. Renewables 2016 Global Status Report, 2016. Paris: REN21 Secretariat. Available at: [http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR\\_2016\\_Full\\_Report.pdf](http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR_2016_Full_Report.pdf)
13. The World Association of Nuclear Operators (WANO). URL: <http://www.wano.info/en-gb/members/members> (дата обращения: 06.08.16).
14. The World Bank. GDP growth (annual %). URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> (дата обращения: 16.09.16).

## References

1. *Agentstvo jekonomicheskoy informacii "PRAJM" [Economic information agency "PRIME"]*. Available at: <http://1prime.ru/INDUSTRY/20160225/823867134.html> (accessed: 6 August 2016). (In Russian)
2. *Atomnaja jenergetika v mire [Nuclear energy in the world]*. Available at: <http://www.aem-group.ru/mediacenter/informatoriy/atomnaya-energetika-v-mire.html> (accessed: 6 August 2016). (In Russian)
3. *Vedomosti*. 2016. Ne budesh' sosredotochennym — vypadesh' zabort [If you will not be focused — marry aboard]. Available at: <https://www.vedomosti.ru/business/characters/2016/07/11/648767-ne-budesh-sosredotochennim-vipadesh> (accessed: 6 August 2016). (In Russian)
4. Zjol'ner A. 2012. *Vvedenie v mezhdunarodnyj menedzhment. Institucional'naja perspektiva*. St. Petersburg, Evropejskijdom Publ. 508 p. (In Russian)
5. *International Atomic Energy Agency (IAEA)*. Available at: <https://www.iaea.org/PRIS/CountryStatistics/CountryStatisticsLandingPage.aspx> (accessed: 6 August 2016).
6. U mirovoj jekonomiki bol'she net lidera [In the global economy is no longer the leader]. *Interfaks [Interfax]*. Available at: <http://www.interfax.ru/business/318165> (accessed: 6 August 2016). (In Russian)
7. *Mezhdunarodnyj biznes. Teorija I praktika: uchebnik dlja bakalavrov [International Business. Theory and Practice: A Textbook for bachelors]* / pod red. A. I. Pogorleckogo, S. F. Sutyryna. Moscow, Jurajt Publ., 2014. 733 p. (In Russian)

8. *Publichnyj godovoj otchet AO «Tehsnabjeksport» za 2014 g.* [TENEX's public annual report 2014]. Available at: [http://www.tenex.ru/wps/wcm/connect/tenex/site/resources/7ea77b004db87ccf96189fc01c1ea509/GO\\_2014\\_final.pdf?attachment=true&id=1470154249028](http://www.tenex.ru/wps/wcm/connect/tenex/site/resources/7ea77b004db87ccf96189fc01c1ea509/GO_2014_final.pdf?attachment=true&id=1470154249028) (accessed: 6 August 2016). (In Russian)
9. *Publichnyj godovoj otchet GK "Rosatom"* [ROSATOM public annual report 2014]. Available at: <http://ar2014.rosatom.ru/> (accessed: 6 August 2016). (In Russian)
10. Bhagwati Jagdish, 2007. *In defense of globalization*. Oxford University Press; Reprint edition.
11. *Renewables 2016 Global Status Report*, 2016. Paris, REN21 Secretariat. Available at: [http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR\\_2016\\_Full\\_Report.pdf](http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2016/06/GSR_2016_Full_Report.pdf) (accessed: 6 August 2016).
12. Prahalad C. K., Hamel G. 1990. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, May–June.
13. *The World Association of Nuclear Operators (WANO)*. Available at: <http://www.wano.info/en-gb/members/members> (accessed: 6 August 2016).
14. *The World Bank. GDP growth (annual %)*. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> (accessed: 16 September 2016).

*Колесов Д. Н.,  
Попова Л. В.,  
Хованов Н. В*

*Санкт-Петербургский государственный университет,  
Россия*

## **A New Renminbi Index: a Half-Year Experience**

### **Abstract:**

In 2015, as part of the policy of foreign exchange liberalization, the People's Bank of China (PBoC) has introduced a new CFETS index to assess Yuan (CNY) against 13 national currencies of China's major trading partners. Simultaneously, the PBoC estimates RMB exchange rate with the help of the Bank for International Settlements index (BIS), the SDR basket of currencies and the RMB against the US dollar index. An analysis of the dynamics of the CFETS and BIS indices on daily exchange rates against 13 national currencies showed a strong mutual relationship between them. However, the numerical values of these indices differ substantially making it difficult to choose one of them and understand what they measure. To overcome these difficulties, we use an approach of Robert Schiller who proposed an index of "True Value of Money" to apply the "basket" containing fixed amounts of national currencies. By selecting the "basket" of a minimum variability, we use it as a Stable Aggregated Currency (SAC), which allows us to evaluate the dynamics of the exchange value of the Yuan by a CNY/SAC coefficient of exchange, which measures the rate of CNY in SAC units.

### **Keywords:**

China, foreign exchange policy, the Yuan multiplicative indexes, currency baskets, Stable Aggregated Currency.

## **Новый индекс китайского юаня — опыт первого полугодия\***

### **Аннотация:**

В 2015 г. в рамках политики валютной либерализации Народный банк Китая (НБК) ввел новый индекс CFETS для оценки юаня (CNY) относительно 13 национальных валют стран — основных торговых партнеров КНР. Одновременно НБК оценивает курс юаня при помощи индекса Банка международных расчетов (BIS), корзины валют SDR и индекса юаня относительно доллара США (USD). Анализ динамики индексов CFETS и BIS по ежедневным курсам обме-

на рассматриваемых 13 национальных валют показал сильную взаимную связь между ними. Числовые значения этих индексов существенно отличаются, что затрудняет выбор одного из них и понимание того, что, собственно говоря, измеряют указанные индексы. Для преодоления этих затруднений мы используем подход Роберта Шиллера (Shiller R.), предложившего для построения индексов «истинной ценности денег» (True Value of Money) применять «корзины», содержащие фиксированные объемы национальных валют. Выбрав «корзину» минимальной изменчивости, мы используем её в качестве «стабильной агрегированной валюты» (Stable Aggregated Currency — SAC), позволяющей оценить динамику меновой ценности юаня по коэффициенту обмена CNY/SAC, измеряющего курс CNY в единицах SAC.

**Ключевые слова:**

Китай, валютная политика, мультипликативные индексы юаня, валютные «корзины», стабильная агрегированная валюта.

*\* Работа поддержана Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ). Проект 14-06-00347.*

**Введение**

Курс юаня оказался в центре внимания в связи с начатым в августе 2015 г. Народным банком Китая новым этапом реформы механизма формирования валютного курса. Данная реформа сопровождалась девальвацией юаня, которая продолжается по сегодняшний день. В ноябре того же года МВФ принял решение о включении юаня в состав корзины SDR. В декабре 2015 г. НБК опубликовал сообщение о введении нового индекса, определяющего положение единицы китайской валюты — юаня (CNY) среди других национальных валют. Этот индекс, названный индексом CFETS (China Foreign Exchange Trading System), рассчитывается как взвешенное геометрическое среднее изменений коэффициентов обмена CNY на 13 национальных валют стран — основных торговых партнеров КНР. Отмеченные нововведения проводятся в рамках политики валютной либерализации и предполагают ослабление привязки юаня к доллару и переход к более рыночным принципам формирования валютного курса.

Создание индексов, подобных CFETS, требует решения большого числа сложных проблем, среди которых наиболее важными, по нашему мнению, являются следующие: (1) корректное обоснование вида формулы, связывающей значение индекса со значениями изменяющихся коэффициентов обмена используемых на-

циональных валют; (2) выбор характеристик экономической активности государства, используемых для определения значения индекса; (3) определение точных и прозрачных статистических процедур определения весовых коэффициентов. К сожалению, ни одна из давно обсуждаемых проблем до сих пор не нашла своего полного решения (см. Batten, Belongia, 1987; Chrystal, MacDonald, 1994; Coughlin, Pollard, 1996).

Для преодоления этих недостатков мы предлагаем использовать подход лауреата нобелевской премии Роберта Шиллера, предложившего для построения индексов «истинной ценности денег» (True Value of Money) применять «корзины», содержащие фиксированные объемы национальных валют. Выбрав корзину минимальной изменчивости, мы можем использовать её в качестве «стабильной агрегированной валюты» (Stable Aggregated Currency — SAC), позволяющей оценить динамику меновой ценности юаня по обычному коэффициенту обмена CNY/SAC.

В первом пункте работы рассматривается современный этап политики валютной либерализации в Китае и причины девальвации юаня. Во втором пункте исследуется динамика трех мультипликативных индексов юаня (CFETS, BIS, JWS) и индекса, задаваемого нормированным коэффициентом обмена CNY/SAC. Построенная в третьем пункте работы стабильная счетная единица SAC используется для сравнительного анализа динамики индекса юаня CFETS, а также еще двух индексов и обменного курса CNY/SAC на протяжении полугодового периода (01.01.2016–30.06.2016). В четвертом пункте представлены результаты измерения меновой ценности юаня в «корзиночных» валютах.

## **1. Политика либерализации валютного курса**

В конце 2015 г. произошло знаменательное для Китая событие: МВФ принял решение о включении китайской национальной валюты — юаня — в корзину Специальных прав заимствования (вступает в силу с 1 октября 2016 г.), что стало свидетельством международного признания интернационализации китайской валюты и ее растущей роли в международной валютной системе. Это событие совпало с началом нового этапа либерализации валютной политики Китая и переходом к более рыночному механизму формирования курса юаня к доллару США. В русле этой политики с декабря 2015 г. Народный Банк Китая начал публиковать новый индекс курса юаня CFETS для более полного отражения изменений стоимости национальной валюты (Cheng, 2014).

В ходе реформы механизма формирования валютного курса НБК допустил девальвацию юаня: в период с начала августа 2015 г. (до перехода к новому механиз-

му формирования валютного курса) по июль 2016 г. китайский юань подешевел на 8,7% по отношению к американскому доллару (China Foreign Exchange Trade System). Индекс юаня CFETS к этой дате составил 94,88 (курс юаня к корзине валют в декабре 2014 г. был принят за 100). К концу 2016 г. НБК допускает снижение курса юаня до 6,8 юаней за доллар (на 01.07.2016 курс составлял 6,64). Поскольку снижение курса китайской валюты происходит в условиях замедления в Китае темпов экономического роста и сокращения экспорта, в его адрес стали поступать обвинения в преднамеренности политики девальвации в целях поддержания конкурентоспособности своих экспортеров и экономики в целом, а также развязывании им «валютных войн». Для того чтобы убедиться в справедливости этих обвинений, нужно понять суть отличия нового механизма формирования курса юаня от прежнего, причины перехода к нему, а также факторы обесценения юаня.

С 1994 по 2005 год курс юаня был привязан к доллару США, однако с начала 2000-х гг. стали возрастать обвинения со стороны США в недооцененности китайской валюты, которые подкреплялись растущим дисбалансом в китайско-американской торговле. Летом 2005 г. под давлением американского партнера Народный банк Китая (НБК) перешел к новой валютной политике, допустив ежедневные колебания юаня от центрального паритетного курса в диапазоне 0,3% и согласившись на его постепенную ревальвацию по отношению к американскому доллару. В дальнейшем НБК расширил дневной диапазон колебаний до 0,5%, весной 2012 г. — до 1%, а в марте 2014 г. — до 2%, с тем чтобы повысить роль рыночных начал в формировании курса юаня (Цуй, Ван, 2016). В общей сложности за период с 2005 г. по август 2015 г. (до перехода к новому механизму формирования курса) юань подорожал на 26,3% по отношению к доллару США (с 8,27 до 6,10 юаня), реальный эффективный курс юаня к доллару за тот же период повысился на 56,2% (Lardy, 2016). В начале 2015 г. МВФ признал, что китайский юань больше не является недооцененным. Формально с июля 2005 г. курс китайского юаня был привязан к стоимости корзины валют, вместе с тем информация о ее составе и удельных весах этих валют в корзине не раскрывалась Центральным банком Китая, что делало механизм формирования валютного курса непрозрачным и предоставляло большие возможности монетарным властям для вмешательства в этот процесс.

11 августа 2015 г. НБК сделал очередной шаг на пути либерализации обменного курса. Средний курс юаня стал устанавливаться на основе результатов торгов в предшествующий день, учета объемов спроса и предложения, а также изменений курсов основных международных валют. Одновременно курс юаня к доллару был девальвирован на 2%, что всколыхнуло китайский и мировой финансовые

рынки, поскольку явилось самым значительным снижением валютного курса за последние двадцать лет, породило опасения насчет перспектив роста китайской экономики и убеждения в том, что Китай вновь прибегает к манипулированию своей валютой для обеспечения макроэкономической стабильности.

Изменение механизма формирования валютного курса и девальвация юаня обусловлены совокупностью политических и экономических факторов. Прежде всего, это было связано с решением главной на тот момент для китайских властей задачи — включением юаня в корзину SDR (Posen, 2016). Для достижения этой цели НБК в течение более года до августа 2015 г. фактически поддерживал привязку курса юаня к доллару. В результате курс юаня поднимался вместе с долларом по отношению к остальным валютам, что шло вразрез с политикой денежного смягчения в самом Китае и снижением объемов его экспорта (Цыплаков, 2016). По некоторым оценкам, юань оказался даже несколько переоцененным по отношению к другим валютам. Рост юаня приостановился уже в 2014 г. (Чжоу, 2016). После того как в начале августа МВФ дал понять китайским властям, что вопрос о включении юаня в 2016 г. будет отрицательным, НБК перестал поддерживать курс юаня. Еще одним фактором, подтолкнувшим китайские власти к ослаблению юаня, стало озвучивание планов ФРС США в июне 2015 г. о повышении учетной ставки. Ужесточение монетарной политики ФРС невыгодно для Китая, так как приведет к резкому оттоку средств в США.

Китайские власти не намерены допустить значительного обесценения валюты. Во-первых, для этого нет предпосылок фундаментального характера — Китай сохраняет положительное сальдо по текущему счету и имеет низкий уровень инфляции. Во-вторых, серьезная девальвация осложняет процесс интернационализации китайской валюты.

С 11 декабря 2015 г. курс юаня к доллару, в дополнение к публикуемым индексам Банка Международных расчетов (индекс BIS) и корзины валют SDR, а также к прямой котировке юань — доллар, стал определяться также на основе индекса CFETS. В отличие от предыдущей корзины валют, использовавшейся НБК с 2005 г., ее состав известен. Индекс рассчитывается на основе курсов 13 валют и теоретически отражает их значимость во внешней торговле Китая. Наибольший удельный вес в ней имеют следующие валюты: доллар США — 26,4%, евро — 21,39% и иена — 14,68% (Washiyashi, 2016). В состав корзины пока не включены корейская вона и тайваньский доллар, объемы торговли с которыми у Китая значительны. Объясняется это тем, что пока на платформе CFETS не осуществляется их прямой торговли. Удельные веса валют в корзине должны периодически пере-

смаиваться. Что касается курса юаня к корзинам SDR и BIS, то считается, что он не является абсолютно корректным, так как в корзину SDR не включены азиатские валюты, а удельные веса ключевых валют, входящих в корзину BIS, имеют недостаточно большой в ней вес.

Целью введения нового индекса CFETS стала попытка ослабить тесную привязку юаня к доллару ввиду обещанного повышения учетной ставки ФРС. Привязка юаня не только к доллару, но и к валютной корзине CFETS RMB Index осложняет прогнозирование курса юаня по отношению к доллару, соответственно направлена на снижение спекулятивных операций с китайской валютой (Цыплаков, 2016; Yaoimi, 2016).

Для более точной числовой оценки динамики рассматриваемых индексов юаня рассмотрим далее эмпирические временные ряды этих индексов, построенные по данным об обменных курсах национальных валют, используемых при построении корзин, определяющих эти индексы.

## 2. Взвешенные мультипликативные индексы юаня

Хотя ЦБ КНР установил базовую точку отсчета величины индекса CFETS на 31 декабря 2014 г., более или менее прозрачные правила вычисления этого индекса были опубликованы только 11 декабря 2015 г (Lim, 2015). Поэтому мы будем изучать описываемую далее модификацию индекса CFETS, которую условно назовем индексом PBC.

Индекс PBC вычисляется относительно множества  $G = \{g_1, \dots, g_{13}\}$  13 национальных валют, единицы измерения которых составляют множество  $U = \{u_1, \dots, u_{13}\}$ , где  $u_1 = USD$ ,  $u_2 = EUR$ ,  $u_3 = JPY'$ ,  $u_4 = HKD$ ,  $u_5 = AUD$ ,  $u_6 = MYR$ ,  $u_7 = RUR'$ ,  $u_8 = GBP$ ,  $u_9 = SGD$ ,  $u_{10} = THB'$ ,  $u_{11} = CAD$ ,  $u_{12} = CHF$ ,  $u_{13} = NZD$  (см. ISO 4217);  $JPY' = 100 * JPY$ ,  $RUR' = 10 * RUR$ ,  $THB' = 10 * THB$ . Обозначим  $c(u_i, u_j; t)$  коэффициент обмена, указывающий, сколько единиц  $u_j$  валюты  $g_j$  можно обменять на единицу  $u_i$  валюты  $g_i$  в момент времени  $t$ . Значения PBC(t) индекса PBC вычисляются ежедневно с 01.01.2016 ( $t = 1$ ,  $PBC(1) = 1$ ) по 30.06.2016 ( $t = T = 182$ ) по формуле  $PBC(t) = \prod_{k=1}^{13} [c(CNY, u_k; t) / c(CNY, u_k; 1)]^{w(k; PBC)}$ , где  $c(CNY, u_k; t)$  есть коэффициент обмена, указывающий, сколько единиц  $u_k$  валюты  $g_k$  можно обменять на один юань в момент времени  $t = 1, \dots, 182$ . Весовой коэффициент  $w(k; PBC)$ ,  $k = 1, \dots, 13$ , указывает долю ценности валюты  $g_k$  от общей ценности всего множества  $g_1, \dots, g_{13}$  рассматриваемых валют:  $w(k; PBC) \geq 0$ ,  $w(1; PBC) + \dots + w(13; PBC) = 1$ . Аналогично определяется индекс BIS, задаваемый весовыми коэффициентами  $w(k; BIS)$ , а также индекс Джевонса (JWS — Jevons, William Stanley), у которо-



го все весовые коэффициенты одинаковы:  $w(k; JWS) = 1/13 \approx 0.076923$ . Значения указанных весовых коэффициентов  $w(k; PBC)$ ,  $w(k; BIS)$ ,  $w(k; JWS)$  приведены в табл. 1.

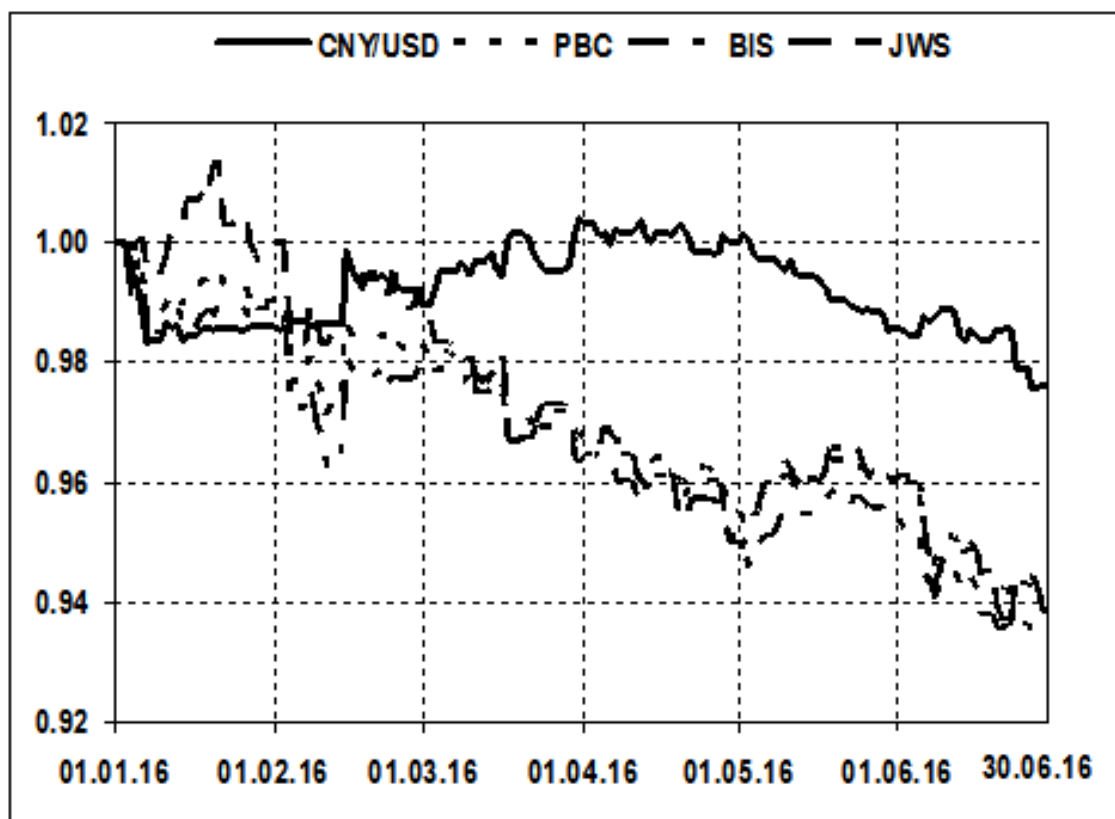
**Таблица 1. Весовые коэффициенты мультипликативных индексов PBC, BIS, JWS**

<i>k</i>	Currency	$w(k; PBC)$	$w(k; BIS)$	$w(k; GWS)$
1	USD	0.263947	0.260220	0.076923
2	EUR	0.213857	0.273553	0.076923
3	JPY	0.146771	0.207033	0.076923
4	HKD	0.065487	0.011868	0.076923
5	AUD	0.062687	0.021538	0.076923
6	MYR	0.046691	0.031502	0.076923
7	RUR	0.043591	0.025788	0.076923
8	GBP	0.038592	0.042637	0.076923
9	SGD	0.038192	0.040147	0.076923
10	THB	0.033293	0.031502	0.076923
11	CAD	0.025295	0.031062	0.076923
12	CHF	0.015097	0.020073	0.076923
13	NZD	0.006499	0.003077	0.076923

Помимо указанных трех индексов  $PBC(t)$ ,  $BIS(t)$ ,  $JWS(t)$ , измеряющих изменение обменного курса юаня относительно 13 валют, входящих в табл. 1, используется индекс  $CNY/USD(t)$ , определяемый формулой  $CNY/USD(t) = c(CNY, USD; t) / c(CNY, USD; l)$  и указывающий во сколько раз коэффициент обмена  $c(CNY, USD)$  юаня КНР на доллар США изменился за промежуток времени от 01.01.2016 ( $t = 1$ ) до  $t \in (1, \dots, 182)$ .

Многие исследователи считают, что финансовые власти КНР вводят мультипликативные индексы  $PBC(t)$ ,  $BIS(t)$ , весовые коэффициенты которых определяются объемами торговли, номинированными в единицах соответствующих 13 валют, с целью расширения учитываемых связей юаня не только с долларом США но и с другими валютами, используемыми в международной торговле (Lim, 2015, Durden, 2015). Более того, зачастую авторы считают, что целью введения взвешенных индексов является расширение возможностей более гибко регулировать динамику курса юаня, не связывая жестко этот курс исключительно с динамикой коэффициентов обмена  $c(CNY, USD; t)$  юаня на американский доллар.

На рис. 1 приведены графики индексов  $PBC(t)$ ,  $BIS(t)$ ,  $JWS(t)$ ,  $CNY/USD(t)$ , построенные по ежедневным обменным курсам соответствующих валют за период 01.01.2016–30.06.2016, опубликованным на сайте [www.fxtop.com](http://www.fxtop.com) (все дальнейшие графики и таблицы построены с использованием данных указанного сайта).



*Рис. 1.* Динамика мультипликативных индексов PBC, BIS, JWS и индекса CNY/USD

Из графиков, приведенных на рис. 1, видно, что, вопреки тенденциям предыдущих лет, в первой половине 2016 г. стоимость юаня в долларах США падает заметно меньше, чем значения индексов юаня, построенных на основе соотношения стоимости юаня к 13 различным национальным валютам. Индекс  $CNY/USD$  колеблется около среднего значения 0.992 в узком диапазоне от  $Min = 0.976$  до  $Max = 1.004$ . Можно сказать, что на протяжении первого полугодия 2016 г. для индекса  $CNY/USD$  имеет место тенденция к небольшим колебаниям вокруг постоянного значения, отличающегося от единицы менее, чем на 3%. В то же время индексы  $PBC$ ,  $BIS$  практически с одинаковой скоростью падают более чем на 5%. Наблюдаемая стабильность курса юаня относительно доллара и заметное падение индексов  $PBC$ ,  $BIS$  можно частично отнести к побочным результатам проводимой

Федеральной резервной системой США политики «количественного смягчения», которая привела к определенному падению обменного курса доллара по отношению к ряду национальных валют, входящих в множество  $G = \{g_1, \dots, g_{13}\}$ , на основании которых строятся индексы *PBC* и *BIS* (Loretan, 2015).

Теперь сравним с динамикой анализируемых индексов *PBC*, *BIS* динамику простейшего мультипликативного индекса Джевонса (*JWS*), график которого представлен на рис. 2 (Jevons, 1865).

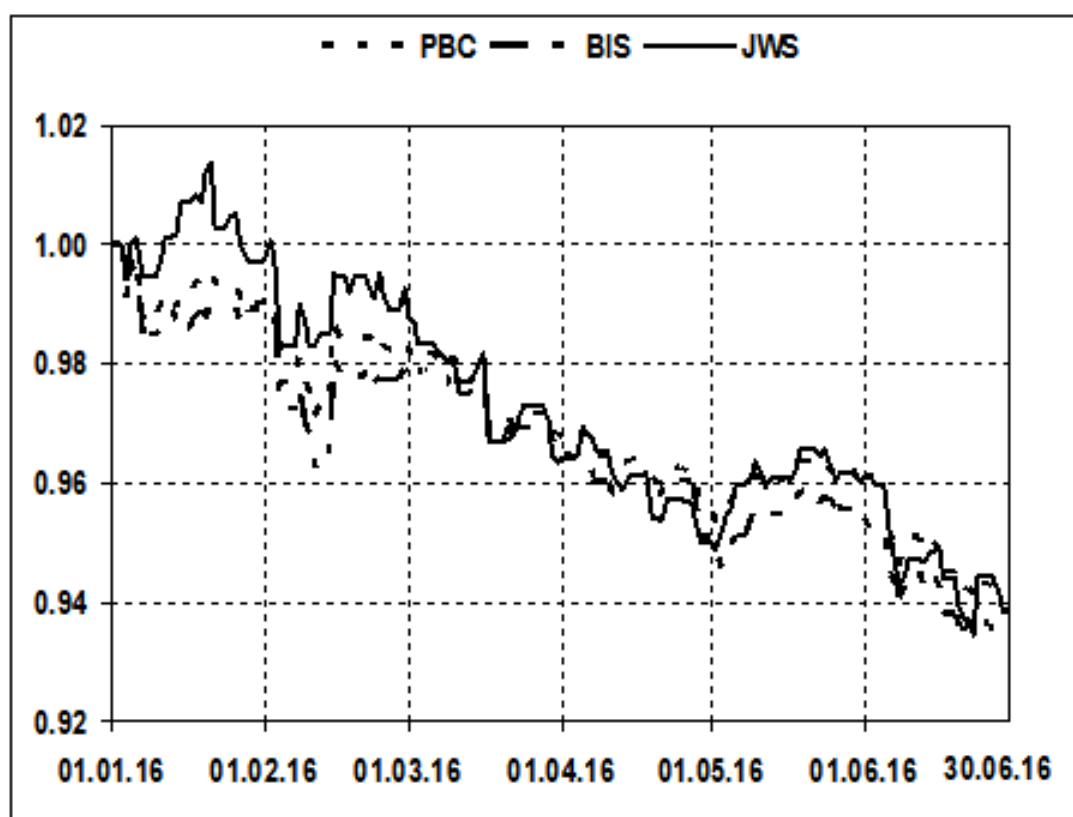


Рис. 2. Динамика индексов PBC, BIS, JWS

Очевидно визуальное сходство графиков динамики индексов *PBC*, *BIS*, *JWS*, представленных на рис. 2.

С использованием индекса какой-либо валюты относительно совокупности других валют возникает проблема содержательной финансово-экономической интерпретации получаемых значений этого индекса. Например, значение  $CNY/USD(t)$  индекса *CNY/USD* в момент времени  $t$  просто указывает во сколько раз изменилась цена одного юаня КНР, выраженная в долларах США, относительно его цены в фиксированный момент времени  $t = 1$ . Значения же индексов *PBC*, *BIS*, *JWS* не могут быть явно выражены только в терминах обменных курсов *CNY* и 13 фиксированных валют без ссылок на весовые коэффициенты и формулу взвешен-

ного среднего геометрического, задающую эти индексы. В следующем пункте мы кратко рассмотрим схему построения «стабильной валютной корзины», в единицах которой можно выразить обменный курс других валют и их композиций.

### 3. Стабильные композитные единицы меновой ценности

Рассмотрим валютный рынок, на котором обмениваются национальные валюты разных стран, образующие множество  $G = \{g_1, \dots, g_n\}$ . Единицы измерения этих валют составляют множество  $U = \{u_1, \dots, u_n\}$ . Обмен валют  $g_i, g_j$  описывается коэффициентом обмена  $c(i, j; t) > 0$ , указывающим, сколько единиц  $u_j$  валюты  $g_j$  обменивается на единицу  $u_i$  валюты  $g_i$  в момент времени  $t$ . Определим *агрегированную (составную, композитную, сложную, и т. д.) валюту* набором простых валют  $g_1, \dots, g_n$ , взятых в количествах  $q_1, \dots, q_n$  соответственно. Таким образом, составная валюта задается вектором  $\bar{q} = (q_1, \dots, q_n)$ ,  $q_i \geq 0$ ,  $q_1 + \dots + q_n > 0$ . *Базовая агрегированная валюта* определяется вектором  $\bar{v} = (v_1, \dots, v_n)$ ,  $v_i \geq 0$ ,  $v_1 + \dots + v_n = 1$ . Поэтому «естественной» единицей  $u_{\bar{v}}$  измерения количества (объема) агрегированной валюты  $\bar{q} = (q_1, \dots, q_n)$  может служить соответствующая базовая валюта  $\bar{v} = (v_1, \dots, v_n)$ . При таком выборе единицы измерения  $u_{\bar{v}}$  *объем (количество) составной валюты  $\bar{q} = (q_1, \dots, q_n)$  измеряется величиной  $q = q_1 + \dots + q_n$ .*

Коэффициент обмена  $c(\bar{v}, k; t)$  базовой агрегированной валюты  $\bar{v} = (v_1, \dots, v_n)$  и простой валюты  $g_k$  определяется формулой  $c(\bar{v}, k; t) = v_1 c(1, k; t) + \dots + v_n c(n, k; t)$ . Задаваемый этой формулой коэффициент обмена  $c(\bar{v}, k; t)$  показывает, сколько единиц  $u_k$  простой валюты  $g_k$  меняется на единицу  $u_{\bar{v}}$  агрегированной валюты. Коэффициент обмена  $c(k, \bar{v}; t)$ , указывающий, сколько единиц  $u_{\bar{v}}$  агрегированной валюты  $\bar{v} = (v_1, \dots, v_n)$  обменивается на единицу  $u_k$  простой валюты  $g_k$ , определяется формулой  $c(k, \bar{v}) = 1 / c(\bar{v}, k)$ .

Можно использовать любую валюту  $g_k$  в качестве *счетной единицы (unit of account)*, позволяющей определить «цену» (*price*)  $c(i, k; t)$  единицы  $u_i$  валюты  $u_i$  в единицах  $u_k$  валюты  $g_k$ . Аналогично можно определить «цену»  $c(\bar{v}, k; t)$  нормированного валютного агрегата, задаваемого вектором  $u_{\bar{v}} = \bar{v} = (v_1, \dots, v_n)$ , в единицах  $u_k$  простой валюты  $g_k$ . Указанная связь композитных и простых валют позволяет аппроксимировать динамику меновой ценности простой валюты при помощи агрегированной валюты при соответствующем подборе структуры этой валюты (Novanov et al., 2004). Значения *показателей (индексов, индикаторов)  $c(i, k; t)$ ,  $c(\bar{v}, k; t)$  меновой ценности (value in exchange)* простых и агрегатных валют зависят от выбора простой валюты  $g_k$ . Для преодоления указанной зависимости можно ввести *сводный показатель (сводный индекс) меновой ценности*, пред-

ставляющий собой геометрическое среднее  $I(i;t) = [c(i,1;t) \cdot \dots \cdot c(i,n;t)]^{1/n}$  величин  $c(i,1;t), \dots, c(i,n;t)$  (среднее геометрическое  $I(\bar{v};t) = [c(\bar{v},1;t) \cdot \dots \cdot c(\bar{v},n;t)]^{1/n}$  величин  $c(\bar{v},1;t), \dots, c(\bar{v},n;t)$  соответственно). Такой *сводный мультипликативный индекс меновой ценности единицы  $u_i$  ( $u_{\bar{v}}$ ) простой (составной) валюты* обладает рядом формальных и практических достоинств (Abdel-Magid, 1986; Brodsky, 1982).

Наблюдаемая изменчивость во времени коэффициентов обмена  $c(i,j;t)$  простых валют обуславливает изменчивость меновой ценности и простых, и агрегированных валют, измеряемой индексами меновой ценности  $I(i;t)$  ( $I(\bar{v};t)$ ),  $t = 1, \dots, T$ . Поэтому можно поставить задачу нахождения такого валютного агрегата, который обладает наименьшей изменчивостью в данный период времени  $[1, T] = \{1, \dots, T\}$ . Величину изменчивости меновой ценности валютного агрегата можно измерять, например, *среднеквадратичным отклонением от единицы (Mean Square Deviation from Unit — MQDU( $\bar{v}; T/1$ ))* значений показателя  $I(\bar{v};t/1) = I(\bar{v};t) / I(\bar{v},1)$  изменения сводного индекса меновой ценности  $I(\bar{v};t)$ .

Решение задачи минимизации среднеквадратичного отклонения  $MSDU(\bar{v}; T/1)$ , которое сводится к решению задачи квадратичного программирования с ограничениями в виде равенства  $v_1 + \dots + v_n = 1$  и неравенств,  $v_i \geq 0$ ,  $i = 1, \dots, n$ , позволяет получить составную валюту  $\bar{v} = (v_1, \dots, v_n)$ , обладающую минимальным среднеквадратичным отклонением  $MSDU(\bar{v}; T/1)$ . Поскольку среднеквадратичное отклонение  $MSDU(\bar{v}; T/1)$  служит мерой волатильности меновой ценности “корзинной” нормированной валюты  $\bar{v}$ , постольку оптимальный валютный агрегат  $\bar{v} = (v_1, \dots, v_n)$  можно, в духе известных работ Р. Шиллера (Shiller, 1998, 2009), — лауреата Нобелевской премии 2013 года по экономическим наукам, — назвать «стабильной агрегированной валютой» (*Stable Aggregated Currency — SAC*). Построенный таким образом устойчивый валютный агрегат  $\bar{v} = (v_1, \dots, v_n)$  является естественным претендентом на роль счетной единицы, используемой для измерения меновой ценности простых валют и валютных агрегатов (Novanov, 2015).

#### **4. Измерение меновой ценности юаня в «корзинных» валютах**

Применим изложенную выше теорию построения стабильных агрегированных валют для анализа динамики меновой ценности китайского юаня на протяжении первого полугодия 2016 г. В табл. 3 представлены значения оптимальных объемов 13 национальных валют, входящих в корзину, определяющую стабильную счетную единицу SAC.

**Таблица 2. Оптимальные объемы  $v(XYZ)$  национальных валют в корзине SAC XYZ=EUR, JPY', HKD, AUD, MYR, RUR', GBP, SGD, THB', CAD, CHF, NZD**

USD	EUR	JPY'	HKD	AUD	MYR	RUR'	GBP	SGD	THB'	CAD	CHF	NZD
0.008	0.025	0.029	0.360	0.036	0.106	0.184	0.018	0.042	0.092	0.039	0.025	0.036

Приведенные в табл. 2 оптимальные объемы национальных валют позволяют сосчитать среднеквадратичные отклонения от единицы (MSDU — Mean Square Deviation from Unit) значений индекса  $I(SAC;t/1)$  изменения меновой ценности стабильной валюты  $SAC$ , а также значений индексов изменения меновой ценности изучаемых 13 национальных валют и аналогичного индекса для CNY. Значения MSDU можно рассматривать как *меры изменчивости (волатильности — volatility)* соответствующих показателей изменения меновой ценности простых и композитных валют на выбранном промежутке времени. Например, для самой стабильной денежной единицы  $SAC$  значение этого показателя волатильности равно  $MSDU(SAC) = 0.00012$ .

Представление о том, во сколько раз мера изменчивости  $SAC$  меньше соответствующих мер для отдельных валют можно получить из табл. 3, где характеристики волатильности для  $SAC$  приняты в качестве единицы для измерения аналогичных характеристик простых валют.

**Таблица 3. Отношения мер волатильности национальных валют к волатильности SAC**

Volatility	USD	EUR	JPY	HKD	AUD	MYR	RUR	GBP	SGD	THB	CAD	CHF	NZD	CNY
MSDU	244	105	528	249	196	305	547	489	59	119	245	107	264	282

Мы видим, что мера MSDU разброса значений индекса  $SAC$  в десятки, а то и в сотни раз меньше мер разброса 14 национальных валют, указанных в табл. 3. Этот факт является аргументом в пользу выбора  $SAC$  в качестве стабильной счетной единицы для измерения коэффициентов обмена  $c(XYZ, SAC;t)$ .

Теперь ясно, что существенное преимущество измерения меновой ценности *денежной единицы CNY* китайской валюты *непосредственно в денежных единицах SAC* по простой формуле  $c(CNY, SAC;t) = 1/c(SAC, CNY;t)$ ,  $c(SAC, CNY;t) = v_1 c(1, CNY;t) + \dots + v_n c(n, CNY;t)$  перед измерением *ценности денежной единицы CNY* значением взвешенного среднего геометрического  $c(CNY, u_1;t)^{w(1;PBC)} \times \dots \times c(CNY, u_{13};t)^{w(13;PBC)}$  состоит в том, что это среднее геометрическое *не является денежной единицей*. Отмеченные ранее трудности опре-

деления самого взвешенного среднего геометрического (практическая невозможность точного определения весовых коэффициентов  $w(1; BIS), \dots, w(13; BIS)$ , длительность сбора и обработки необходимых статистических данных, произвольность выбора именно среднего геометрического среди бесконечного множества других видов средних и т. д.) являются дополнительными аргументами в пользу применения стабильных счетных единиц для измерения как величин меновой ценности валют, так и для оценки динамики этой меновой ценности.

## Заключение

1. Проведено исследование поведения двух взвешенных мультипликативных индексов (*PBC* и *BIS*), используемых Народным банком Китая для изучения динамики положения юаня (*CNY*) относительно 13 национальных валют стран, являющихся основными торговыми партнерами КНР. Оказалось, что общее направления движения указанных двух индексов совпадает — значения  $PBC(t)$  и  $BIS(t)$  практически монотонно снижаются на протяжении первого полугодия 2016 г., хотя в некоторые моменты времени довольно сильно отличаются друг от друга. При этом индексы *PBC* и *BIS* строятся по весьма разным наборам весовых коэффициентов, определяемых по объемам взаимной торговли упомянутых 13 стран с Китаем (см. табл. 1). Аналогично изменяется и мультипликативный индекс Джевонса (*JWS*), все весовые коэффициенты которого равны и *не имеют никакого отношения к объемам торговли КНР с 13 странами*. Отсюда можно сделать вывод, что на протяжении рассматриваемого полугодического периода все три индекса *PBC*, *BIS*, *JWS* более или менее согласованно указывают на монотонное падение юаня относительно всего множества рассматриваемых 13 национальных валют, но по их значениям  $PBC(t)$ ,  $BIS(t)$ ,  $JWS(t)$  *невозможно дать точную числовую оценку того, насколько велико это падение по отношению к начальному моменту  $t = 1$  (01.01.2016)*.
2. Апробирован подход к измерению меновой ценности юаня относительно меновой ценности «корзины» 13 национальных валют, определяемой оптимальными объемами  $v(1), \dots, v(13)$  этих валют (см. табл. 2). Выбор оптимальных объемов *однозначен* (Pontines, et al., 2008) и обеспечивает минимальную изменчивость индексу меновой ценности «корзины» на исследуемом промежутке времени (Novanov et al., 2004). Эта минимальная изменчивость построенной «корзины» позволяет интерпретировать ее как *стабильную агрегированную валюту* (Stable Aggregated Currency — SAC) и использовать как

стабильную монетарную счетную единицу для определения меновой ценности китайского юаня. Иными словами, меновая ценность юаня относительно множества 13 валют определяется коэффициентом обмена  $c(CNY, SAC; t)$ , а изменение этой меновой ценности — нормированным коэффициентом обмена  $c(CNY, SAC; t) / c(CNY, SAC; 1)$ .

3. Многочисленные претензии к финансовым властям Китая по поводу курса юаня переполняют Интернет: Китай привязывает юань то к курсу доллара, то к индексу CFETS (Lopez, 2016); действия РВос «непрозрачны», а курс китайской валюты определяется внерыночными «искусственными» методами, что заставляет инвесторов ориентироваться на падение курса  $CNY/USD$  (Vallée, 2016); Китай «манипулирует» своей валютой (Kimberly, 2016) и т. д. Нам кажется, что обвинения в «непрозрачности» выбора индексов  $PBC$ ,  $BIS$ , которые довольно «непрозрачно» связаны с «прозрачным» курсом  $CNY/USD$ , не совсем беспочвенны. Эти индексы не имеют прямого финансово-экономического смысла, выражаемого непосредственно только коэффициентами обмена между используемыми валютами. На наш взгляд, ситуацию можно сделать чуть «прозрачнее», используя предложенные в предыдущем пункте Заключения прямые коэффициенты обмена типа  $CNY/SAC$ ,  $HKD/SAC$ ,  $USD/SAC$ .

## Литература

1. Цыплаков С. С. 2016. Еще раз о девальвации юаня // Проблемы Дальнего Востока. № 2. С. 50–58.
2. Цуй Х., Ван Ч. 2016. Установление предела колебания курса юаня по отношению к доллару — подход с точки зрения валютных атак // Исследования по мировой экономике. № 4. С. 22–30 (на кит. яз.).
3. Чжоу Ю. 2016. О влиянии девальвации обменного курса юаня на процесс его интернационализации — на основе сравнительного анализа ключевых мировых валют // Исследования по мировой экономике. № 4. С. 3–12. (на кит. яз.)
4. Abdel-Magid M., Cheung J. 1986. Ratio scales, foreign exchange rates, and the problem of foreign currency translation // International Journal of Accounting. Vol. 22, No. 1. P. 33–49.
5. Batten D., Belongia M. 1987. Do the New Exchange Rate Indexes Offer Better Answers to Old Questions? // Federal Reserve Bank of St. Louis Review, May 1987. P. 5–17.



6. *Bayoumi T.* 2015. A Basket Case? The Future of the Renminbi Exchange Rate Regime. Available at: <https://piie.com/blogs/china-economic-watch/basket-case-future-renminbi-exchange-rate-regime-part-2> (accessed: 2 September 2016).
7. *Brodsky D.* 1982. Arithmetic versus geometric effective exchange rates // *Weltwirtschaftliches Archiv*. No 118. P. 546–562.
8. *Cheng S.* 2014. Financial Reforms and Developments in China. World Scientific Publishing Co., Singapore.
9. China Foreign Exchange Trade System. Available at: <http://www.chinamoney.com.cn/> (accessed: 2 September 2016).
10. *Chrystal A., MacDonnald R.* 1994. Empirical Evidence on the Recent Behaviour and Usefulness of Simple-Sum and Weighted Measures of the Money Stock // *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 1994, March/April. P. 73–109.
11. *Coughlin C., Pollard P.* 1996. A Question of Measurement: Is the Dollar Rising or Falling? // *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*. 1996, July/August. P. 3–109.
12. *Durden T.* 2015. Goldman Confirms China's New FX Index Signals Further Yuan Devaluation to Continue. Available at: <http://www.zerohedge.com/news/2015-12-13/goldman-confirms-chinas-new-fx-index-signals-further-yuan-devaluation-continue> (accessed: 15 July 2016).
13. *Jevons W.* 1865. Variations in prices and the value of currency since 1762 // *Journal of the Royal Statistical Society*. No 28. P. 294–325.
14. *Hovanov N.* 2015. Stable units of account for economic value correct measuring // *Advanced Mathematical and Computational Tools in Metrology and Testing, Series on Advances in Mathematics for Applied Sciences*. Eds. F. Paveze et al. Vol. 86. World Scientific Publishing Co., Singapore. P. 171–178.
15. *Hovanov N., Kolari J., Sokolov M.* 2004. Computing currency invariant indices with an application to minimum variance currency // *The Journal of Economic Dynamics and Control*. Vol. 28. P. 1481–1504.
16. *Kimberly A.* 2016. China's Currency: the Yuan or Renminbi? Does China Manipulate Its Currency? Available at: <http://useconomy.about.com/od/glossary/g/Yuan.htm> (accessed: 8 February 2016).
17. *Lardy N.* 2016. The Outlook for the Renminbi. Available at: <https://piie.com/blogs/china-economic-watch/renminbi-series-part-4-outlook-renminbi> (accessed: 20 July 2016).
18. *Lim F.* 2015. CNY: China Refreshes Currency Basket. Available at: <http://info.maybank2u.com.sg/pdf/investment-insurance/fn/FX-Flash-Note-14-12-5.pdf> (accessed: 15 July 2016).

19. *Lopez L.* 2016. A perfect example of how China confuses Wall Street to no end. Available at: <http://www.businessinsider.com/chinese-yuan-peg-to-dollar-and-basket-of-currencies-2016-2> (accessed: 15 July 2016).
20. *Loretan M.* 2015. Trade Weighted CNY Index. Available at: <http://www.the-silkriver.com/blogs/1/show> (accessed: 15 July 2016).
21. *Pontines V., Rajan R.* 2008. The Asian Currency Unit (ACU): exploring alternative currency weights // *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*. Vol. 1. P. 269–278.
22. *Posen A.* 2015. China's Mixed Motives in Devaluing Its Currency. Available at: <https://piie.com/blogs/china-economic-watch/chinas-mixed-motives-devaluing-its-currency> (accessed: 29 August 2016).
23. *Shiller R.* 1998. Indexed Units of Account: Theory and Assessment of Historical Experience // National Bureau of Economic Research Working Paper. No. 6356, Cambridge (Massachusetts): NBER.
24. *Shiller R.* 2009. The Case for a Basket: A New Way of Showing the True Value of Money, The Policy Exchange, London.
25. *Vallée L.* 2016. For stability's sake, let's hope the yuan can slide, not lurch // *The Globe and Mail*, 25 January. Available at: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/rob-commentary/for-stabilitys-sake-lets-hope-the-yuan-can-slide-not-lurch/article28377094/> (accessed: 15 July 2016).
26. *Washiyashi T.* 2016. Review of the CFETS Index // Mizuho bank. Available at: <http://www.mizuhobank.com/service/global/cndb/economics/monthly/pdf/R512-0081-XF-0106.pdf> (accessed: 9 July 2016).

## References

1. Cyplakov S.C. 2016. Eshche raz o deval'vacii yuanya. *Problemy Dal'nego Vostoka*, no. 2, pp. 50–58. (In Russian)
2. Cuj H., Van Ch. 2016. Ustanovlenie predela kolebaniya kursa yuanya po otnosheniyu k dollaru — podhod s tochki zreniya valyutnyh atak. *Issledovaniya po mirovoj ekonomike*, no. 4, pp. 22–30. (In Chinese).
3. Czhou Y. 2016. O vliyaniy deval'vacii obmennogo kursa yuanya na process ego internacionalizacii — na osnove sravnitel'nogo analiza klyuchevykh mirovykh valyut. *Issledovaniya po mirovoj ehkonomike*, no. 4, pp. 3–12. (In Chinese).
4. Abdel-Magid M., Cheung J. 1986. Ratio scales, foreign exchange rates, and the problem of foreign currency translation. *International Journal of Accounting*, vol. 22, no. 1, pp. 33–49.

5. Batten D., Belongia M. 1987. Do the New Exchange Rate Indexes Offer Better Answers to Old Questions? *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, May 1987, pp. 5–17.
6. Bayoumi T. 2015. A Basket Case? The Future of the Renminbi Exchange Rate Regime. Available at: <https://piie.com/blogs/china-economic-watch/basket-case-future-renminbi-exchange-rate-regime-part-2> (accessed: 2 September 2016).
7. Brodsky D. 1982. Arithmetic versus geometric effective exchange rates. *Weltwirtschaftliches Archiv*, no. 118, pp. 546–562.
8. Cheng S. 2014. *Financial Reforms and Developments in China*. World Scientific Publishing Co., Singapore.
9. *China Foreign Exchange Trade System*. Available at: <http://www.chinamoney.com.cn/> (accessed: 2 September 2016).
10. Chrystal A., MacDonnald R. 1994. Empirical Evidence on the Recent Behaviour and Usefulness of Simple-Sum and Weighted Measures of the Money Stock. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 1994, March/April, pp. 73–109.
11. Coughlin C., Pollard P. 1996. A Question of Measurement: Is the Dollar Rising or Falling? *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 1996, July/August, pp. 3–109.
12. Durden T. 2015. Goldman Confirms China's New FX Index Signals Further Yuan Devaluation to Continue. Available at: <http://www.zerohedge.com/news/2015-12-13/goldman-confirms-chinas-new-fx-index-signals-further-yuan-devaluation-continue> (accessed: 15 July 2016).
13. Jevons W. 1865. Variations in prices and the value of currency since 1762. *Journal of the Royal Statistical Society*, no. 28, pp. 294–325.
14. Hovanov N. 2015. Stable units of account for economic value correct measuring. *Advanced Mathematical and Computational Tools in Metrology and Testing*, Series on Advances in Mathematics for Applied Sciences. Eds. F. Paveze et al. Vol. 86. World Scientific Publishing Co., Singapore, pp. 171–178.
15. Hovanov N., Kolari J., Sokolov M. 2004. Computing currency invariant indices with an application to minimum variance currency. *The Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 28, pp. 1481–1504.
16. Kimberly A. 2016. China's Currency: the Yuan or Renminbi? Does China Manipulate Its Currency? Available at: <http://useconomy.about.com/od/glossary/g/Yuan.htm> (accessed: 8 February 2016).
17. Lardy N. 2016. The Outlook for the Renminbi. Available at: <https://piie.com/blogs/china-economic-watch/renminbi-series-part-4-outlook-renminbi> (accessed: 20 July 2016).

18. Lim F. 2015. CNY: China Refreshes Currency Basket. Available at: <http://info.maybank2u.com.sg/pdf/investment-insurance/fn/FX-Flash-Note-14-12-5.pdf> (accessed: 15 July 2016).
19. Lopez L. 2016. A perfect example of how China confuses Wall Street to no end. Available at: <http://www.businessinsider.com/chinese-yuan-peg-to-dollar-and-basket-of-currencies-2016-2> (accessed: 15 July 2016).
20. Loretan M. 2015. Trade Weighted CNY Index. Available at: <http://www.the-silkriver.com/blogs/1/show> (accessed: 15 July 2016).
21. Pontines V., Rajan R. 2008. The Asian Currency Unit (ACU): exploring alternative currency weights. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, vol. 1, pp. 269–278.
22. Posen A. 2015. China's Mixed Motives in Devaluing Its Currency. Available at: <https://piie.com/blogs/china-economic-watch/chinas-mixed-motives-devaluing-its-currency> (accessed: 29 August 2016).
23. Shiller R. 1998. Indexed Units of Account: Theory and Assessment of Historical Experience. *National Bureau of Economic Research Working Paper*, no. 6356, Cambridge (Massachusetts), NBER.
24. Shiller R. 2009. *The Case for a Basket: A New Way of Showing the True Value of Money*, The Policy Exchange, London.
25. Vallée L. 2016. For stability's sake, let's hope the yuan can slide, not lurch. *The Globe and Mail*, 25 January. Available at: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/rob-commentary/for-stabilitys-sake-lets-hope-the-yuan-can-slide-not-lurch/article28377094/> (accessed: 15 July 2016).
26. Washiyashi T. 2016. Review of the CFETS Index. *Mizuho bank*. Available at: <http://www.mizuhobank.com/service/global/cndb/economics/monthly/pdf/R512-0081-XF-0106.pdf> (accessed: 9 July 2016).

*Кузнецова Н. П.,  
Писаренко Ж. В.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,  
Россия*

## **The Theory and Methodology of Global Financial Convergence Measurement**

### **Abstract:**

Theoretical studies of convergence in economic-historical context were reflected in the theories of civilizations, mixed economies concepts and different models of “welfare state” Contemporary stage of convergence studies in different countries and regions of the world economy is founded on the position of industrial organization research. One of the most advanced and curious markets from the industrial organization point of view is financial market, which nowadays reflects the contradictory landscape of the world economy. Preconditions of the international financial convergence appeared in the second part of the XX-th century as a mechanism of different segments of financial market diffusion and intervention into those parts of the market that are supposed to be strange beforehand. This process was caused by globalization, system of regulation and control harmonization, different countries and regions macroeconomic policy coordination as well as skyrocketing ICT development.

### **Keywords:**

industrial organizations, financial convergence,  $\beta$ - and  $\sigma$ -convergence.

## **Теория и методология измерения международной финансовой конвергенции**

### **Аннотация:**

В историко-экономическом контексте теоретические исследования конвергенции нашли отражение в работах, исследующих теории цивилизации, концепции «смешанной экономики» и различные модели «государства благосостояния». Современный этап развития теории конвергенции основан на изучении конвергенции с позиции отраслевых рынков в разных странах и регионах мирового хозяйства. Одним из наиболее привлекательных для исследователей в контексте конвергенции является финансовый рынок, отражающий все противоречия, свойственные современной мировой экономике. Предпосылки для развития международной финансовой конвергенции как механизма взаи-

мопроникновения субъектов разных сегментов финансового рынка на несвойственные им рынки появились еще во второй половине XX в. под влиянием глобализации, гармонизации систем регулирования и надзора, механизмов координации макроэкономической политики различных государств и регионов мирового хозяйства, а также стремительно формирующейся информационной экономики.

### **Ключевые слова:**

отраслевые рынки, финансовая конвергенция,  $\beta$  (бета)- и  $\sigma$  (сигма)-конвергенция.

### **Введение**

Цель данной статьи — разработка идеи финансовой конвергенции и методов ее измерения при помощи экономико-статистических и эконометрических инструментов анализа. Задачами исследования являются: понимание диалектической пары конвергенция — дивергенция на макро- и микроуровнях в свете обобщения современной отечественной и зарубежной литературы, классификация методов измерения финансовой конвергенции, представление методологии и имплементация наиболее эффективных инструментов измерения международной финансовой конвергенции:  $\beta$ - и  $\sigma$ -конвергенции, основанных на структурных данных и дающих новую основу теории конвергенции как метода исследования отраслевых рынков.

В конце XX — начале XXI в. с крахом экономической системы социализма идеи конвергенции преобразовались и распространились на исследование конвергенции в регулировании правовых систем разных стран и регионов, институтов и бизнес-практики в странах в международном контексте, которые ранее имели системные различия по всем этим позициям и показателям, демонстрируемым разными экономическими моделями. Это и есть современное понимание глобальной международной конвергенции, характерное для последних лет в свете гармонизации систем регулирования и надзора, а также механизмов координации макроэкономической политики различных государств и регионов мирового хозяйства. В таком понимании конвергенция — это сближение уровней экономического и социально-экономического развития стран, регионов, отраслей, отдельных предприятий и т. д. В рамках этого подхода понятия конвергенции — дивергенции используются для изучения пространственного неравенства по доходам (регионов, стран и т. д.), в поисках ответа на вопрос, становится ли более равномерным

распределение по доходам в изучаемых экономиках. Данный подход основан на неоклассической модели экономического роста Р. Солоу. Наиболее известными в указанном контексте являются концепции  $\beta$  (бета)- и  $\sigma$  (сигма)- конвергенции, предложенные Р. Барро и Х. Сала-и-Мартиним (1998). Эти концепции основаны на лог-линейной аппроксимации модели экономического роста Солоу с производственной функцией Кобба—Дугласа и дают новую основу теории конвергенции как метода исследования отраслевых рынков.

Прикладные исследования феномена конвергенции распространились также и на финансовые рынки в связи с интеграционными процессами на европейском пространстве и были сосредоточены в основном именно на анализе интеграции. В западной экономической науке пристальное внимание уделяется изучению финансовой конвергенции между странами Европейского союза, который проводит целенаправленную политику нивелирования различий уровней социально-экономического различия стран-участниц. При этом существуют специально разработанные регулирующие документы как на уровне Евросоюза, так и на уровне отдельных стран Европы, определяющие вектора развития данных процессов. Для этого имелись следующие основные предпосылки.

1. Изменение конкуренции на финансовых рынках, сдвиг от конкуренции, основанной на принадлежности какого-либо института к определенной индустрии, к конкуренции, основанной на продуктах (продуктовая конкуренция).
2. Увеличение эффективности предоставления финансовых услуг, что было связано прежде всего с быстрым развитием информационно-коммуникационных технологий и использованием интернета в качестве так называемого рыночного пространства для предоставления услуг (режим работы учреждений 24 часа в сутки, перенос расчетов в виртуальное пространство, дистанционное предоставление услуг и т. д.). На первых этапах внедрения информационных технологий их стоимость была очень высока, но сегодня очевидно не только снижение стоимости и цены ИКТ, а вследствие этого повсеместное предоставление качественного интернет-сайта для всех финансовых услуг.
3. Повышение эффективности работы финансовых рынков благодаря мобильности международного капитала.

Термин «финансовая конвергенция» был введен в оборот в начале 1990-х годов в работах голландских ученых Л. Ван ден Берге, К. Фервайера (2000), исследовавших конвергенцию в международном контексте на финансовых рынках стран Евросоюза. Действительно, на практике с начала 1990-х годов наблюдается ин-

тенсивное смешение функций между различными секторами финансовых рынков разных стран. Отметим лишь некоторые из фактов, демонстрирующих проявление указанной тенденции:

- 1) *Накопительное страхование жизни (с наследуемой суммой) и динамические гибридные страховые продукты* занимают рыночные позиции банковских депозитов и создают конкурентное давление и для низкорисковых инструментов биржевой торговли, если потребитель выбирает так называемую страховую накопительную программу unit-linked с участием в прибыли страховщика. Низкая инфляция и конкурентная процентная ставка по долгосрочным накопительным страховым программам и пенсионным схемам по сравнению с банковскими депозитами стимулировала клиентов к инвестициям в долгосрочные схемы сбережений. Продукты и услуги страхования жизни оказались для потребителей более привлекательным инструментом сбережений, так как средний процент, предлагаемый страховщиками (актуарный процент), в долгосрочной перспективе был более конкурентоспособен, чем банковский процент. Услуги и продукты страхования жизни становились во многих странах важнейшим инструментом финансовых сбережений и послужили основой того, что страховые компании вошли в пул тех услуг по сбережению, которые были монополией банков.
- 2) *Пенсионные депозитные сертификаты сочетают черты банковского, страхового и пенсионного продуктов.* Например, в США особенности регулирования финансового рынка позволяют отдельным штатам самостоятельно разрабатывать законодательство в отношении страховых, пенсионных и банковских продуктов. Даже если финансовый продукт является страховым и попадает под регулирование страхового рынка, то одновременно он может быть признан банковским и инвестиционным (securities) и регулироваться банковским законодательством или законодательством рынка ценных бумаг. Суть этого продукта в том, что клиент открывает счет минимум 5000 долл. и одновременно депозит на 1000 долл. Клиент выбирает дату окончания действия программы и одновременно систему выплаты с учетом того, что до двух третей суммы могут быть выплачены сразу после начала выплат, а остальная часть равными частями пожизненно клиенту или его правопреемнику. Регулятор классифицирует этот конвергированный продукт как «застрахованный» сертификат, и поэтому он являлся застрахованным на сумму до 100 000 долл., однако данная страховка не распространяется на обязательства банка по пожизненным выплатам клиенту.



- 3) *Пенсионные переменные аннуитеты* являются инновацией последнего десятилетия и по показателям продаж в развитых странах (Япония и США) одним из наиболее привлекательных сложных финансовых продуктов. Ключевой особенностью этих продуктов является то, что (1) инвестирование происходит в долевые инструменты с защитой от падения их стоимости, (2) осуществляется хеджирование риска долгой жизни клиента, (3) возможно частично возратить уплаченные страховые премии. Пенсионные аннуитеты — это конвергированный страховой продукт с элементами инвестиционного и процентного дохода. Во время периода накопления, страхователь вносит страховые премии страховщику по страхованию жизни, которые (за вычетом издержек) инвестируются в паевые инвестиционные фонды. Одновременно риски перестраховываются на финансовых рынках других стран. С началом периода аннуитетных выплат (при выходе на пенсию) клиент имеет возможность конвертации накопленных активов в пожизненные выплаты. Вторым вариантом распоряжения пенсионным аннуитетом является схема «деньги назад», при котором возвращается только вся внесенная страхователем премия без полученного инвестиционного дохода, но более крупными платежами и в определенный клиентом период. В любой момент до исчерпания средств на счете второй вариант может быть конвертирован в пожизненный аннуитет.
- 4) *«Банкострахование»*. Такой продукт, как страхование на дожитие, дает возможность страхователю пользоваться накопленным резервом в качестве кредитного ресурса, что позволяет говорить о проникновении страховщиков и на банковский сектор рынка. Происходит существенная интеграция банковского и страхового капиталов. Для страховщика это метод расширения клиенткой базы страховой компании за счет клиентов банка, а также спектра предлагаемых страховых услуг за счет традиционно широкого спектра банковских услуг, каждая из которых может быть потенциально застрахована. Методика развития инфраструктуры продаж, основанная на использовании мощностей иного финансового посредника, не несет значительного набора рисков, сопутствующего более инновационным путям расширения. Особенно ярко данное преимущество проявляется при сравнении использования финансового супермаркета с Интернет-каналами продаж, недостаточная контролируемость, обезличенность и отсутствие развитой системы законодательного регулирования которых может отпугивать потенциальных клиентов страховой компании.

Использование технологии “one stop finance” (в российской литературе чаще встречается термин «финансовый супермаркет») также может быть целесообразным, если владелец сети обслуживания клиентов является обладателем известной на рынке торговой марки — брэнда, ассоциация с которым может существенно упрочить позиции страховой компании.

### **Основные результаты**

Таким образом, все большее число финансовых институтов обращается к финансовой конвергенции как методу решения стоящих перед ними задач. Правда, полная унификация посредников представляется невозможной, прежде всего в связи с законодательно наложенными ограничениями. Так, с 1929 по 1999 г. в США даже деятельность банков была жестко специализирована. Строгое разделение функций финансовых институтов заставляет собственников и заинтересованных лиц искать пути преодоления подобных ограничений, что в результате приводит к объединению разнородных экономических агентов, как отмечает Фрайфакс (2010), и появлению таких глобальных финансовых институтов, как финансовые конгломераты, объединяющие множество отдельных разнородных юридических лиц. Фактически на данном этапе создается новая технология производства финансового продукта — конвергированная, когда единый набор услуг предоставляется различными юридическими лицами.

Дальнейшее исследование феномена финансовой конвергенции акцентировалось на анализе международной финансовой интеграции на разных сегментах финансового рынка Европейского союза. Например, Баеле (2004) определяет финансовую интеграцию как рынок для определенного финансового инструмента, когда экономические агенты с одинаковыми релевантными характеристиками действуют в одинаковой административной среде по равным правилам. Розенов и Христов (2009) измеряют эволюцию интеграции рынка капиталов в Европейском союзе по финансовым индикаторам, базирующимся на ценах (расхождение цен на активы на различных европейских рынках) и новостных индикаторах (влияние той или иной информации на движение цен на активы). Они выяснили, что хотя интеграция различается по отдельным финансовым продуктам в разные периоды времени, она достигла значительного уровня между рынками долговых ценных бумаг и денежным рынком.

Наряду с анализом  $\beta$ - и  $\sigma$ -конвергенции, основанном на структурных данных (то есть статистических данных, относящихся к различным отраслям экономики и дающих «картину в разрезе»), есть целый ряд исследований, в которых исполь-

зается тестирование на существование конвергенции с помощью временных рядов. Например, Ква (1996) определил понятие стохастической конвергенции. Гипотеза стохастической конвергенции выполняется, если для двух стран изменение различий в уровне доходов на душу населения представляет собой стационарный процесс с нулевым средним значением. В этом случае можно говорить о том, что экономики достигли положения устойчивого равновесия и воздействующие на экономики шоки носят краткосрочный характер. Аффинито и Фарабуллини (2006) для определения наличия интеграции в банковском секторе Евросоюза применили закон единой цены, согласно которому при отсутствии торговых барьеров и транспортных затрат один и тот же товар должен иметь в разных странах одинаковую цену. Соренсен и Гутиерез (2006) для определения возможных направлений конвергенции в банковском секторе Еврзоны использовали кластерный анализ степени однородности стран. Фрацшер (2002) предложил измерять степень финансовой интеграции на основе непокрытого паритета процентных ставок, т. е. на основе равенства доходности идентичных финансовых активов, деноминированных в разных валютах, при условии отсутствия какой-либо защиты от валютного риска<sup>1</sup>. Все вышеперечисленные работы выявили определенную степень интеграции в банковском розничном секторе, которая увеличивается со временем, определили кластеры внутри экономического и валютного союза в Европе. Тем не менее в вышеперечисленных исследованиях имеются определенные недостатки: тестирование на наличие бета- и сигма-конвергенции было неинформативно относительно отдельных экономик (отраслей, секторов) внутри всей совокупности. Эти недостатки были преодолены Филипсом и Зулом (2007), предложившими использовать нелинейное представление изменяющегося во времени фактора. Это сняло ограничения методики анализа временных рядов для проверки на стационарность с помощью тестов на единичные корни. Их формулировка позволила определить долгосрочное равновесие внутри гетерогенной совокупности панельных данных, показать широкое разнообразие возможных путей конвергенции, относящихся к одной панели. Российские исследования процессов финансовой конвергенции пока немногочисленны (Толмачев, 2012; Белозеров и др., 2014; Кузнецова и др., 2016) и преимущественно касаются тестирования региональных различий мето-

<sup>1</sup> Uncovered interest rate parity — непокрытый процентный паритет, непокрытый паритет процентных ставок (в приближенном виде условие непокрытого процентного паритета требует, чтобы ставка процента на внутреннем рынке равнялась сумме ставки процента на иностранном рынке и ожидаемого изменения курса иностранной валюты, представленного в виде годовой процентной ставки). URL: [http://www.economy\\_en\\_ru.academic.ru/65358/uncovered\\_interest\\_rate\\_parity](http://www.economy_en_ru.academic.ru/65358/uncovered_interest_rate_parity) (дата обращения: 10.03.2014).

дами эконометрического анализа на основе сопоставления полярных результатов развития российских регионов или анализа конвергенции в определенных отраслях.

В дальнейшем процессы финансовой конвергенции нашли отражение в работах многих исследователей — как зарубежных, так и российских. Некоторые ученые рассматривали конвергенцию с позиций общих изменений финансовых институтов на основе количественных методов, фокусируясь на последствиях процессов конвергенции, а не причин, как, например, при анализе причин создания Европейского единого экономического пространства или зоны евро. Группа европейских исследователей Муринде, Агунг и Мулине (2004) на основе анализа рынков семи европейских стран за 1972–1996 гг. выявила конвергенцию на фондовом рынке (только в сегменте акций). Гиачинто и Эспозито (2006), используя данные 1995–2003 гг., сделали вывод о наличии конвергенции показателей финансового развития в 13 европейских странах, за исключением банковских продуктов. При изучении международной конвергенции финансовых активов стран еврозоны Хартманн, Мадалони и Манганели (2003) показали, что дисперсия валюты и депозитов увеличилась в 1995–2001 гг. Облигационные инвестиции, наоборот, стали более однородными. Изучая 12 европейских стран в период 1995–2000 гг., Бартилоро и Де Бонис (2005) обнаружили  $\beta$ -сходимость, но не  $\sigma$ -сходимость для отношения финансовых активов резидентов к ВВП. Анализируя более длительный период 1980–2000 гг., Бирн и Дэвис (2002) обнаружили некоторые доказательства наличия  $\sigma$ -конвергенции, т. е. приближения модели регулирования финансовой системы Великобритании, Франции, Германии и Италии к рыночно ориентированной. Такая форма анализа позволяет доказать наличие регуляторной конвергенции — конвергенции систем государственного регулирования.

## **Заключение**

В историко-экономическом контексте теоретические исследования конвергенции нашли отражение в работах, исследующих теории цивилизации, концепции «смешанной экономики» и различных моделях «государства благосостояния».

1. Современный этап развития теории конвергенции основан на изучении конвергенции с позиции отраслевых рынков в разных странах и регионах мирового хозяйства, а также в региональных интеграционных группировках. Одним из наиболее привлекательных для исследователей в контексте конвергенции является финансовый рынок, отражающий все противоречия, свойственные современной мировой экономике.

2. Все большее число финансовых институтов обращается к финансовой конвергенции как методу решения стоящих перед этими институтами задач. Наиболее часто применяемые инструменты измерения финансовой конвергенции являются:  $\beta$ - и  $\sigma$ -конвергенция, метод стохастической конвергенции как метод теории временных рядов, предложенный для эконометрической проверки гипотезы конвергенции.

## Литература

1. Толмачев М. Н. 2012. Теоретические и эмпирические подходы к конвергенции сельскохозяйственного производства // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3: Экономика, Экология. № 1 (20). С. 193–199.
2. Affinito M., Farabullini F. 2006. Does the Law of One Price Hold in Retail Banking? An Analysis of National Interest Rate Differentials in the Euro Area // Research Paper. Bank of Italy. Economic Research Department. URL: <http://www.ijcb.org/journal/ijcb09q1a1.pdf> (дата обращения: 29.09.2016).
3. Baele L., Ferrando A., Hoerdahl P. et al., 2004. Measuring Financial Integration in the Euro Area // European Central Bank. Occasional Paper Series. N 14. P. 98. URL: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp14.pdf> (дата обращения: 15.09.2016).
4. Barro R., Sala-i-Martin X. 1998. Economic Growth. London, The MIT Press. P. 336.
5. Bartiloro L., De Bonis R. 2005. The Financial Systems of European Countries: Theoretical Issues and Empirical Evidence // Irving Fisher Committee Bulletin. N 21. P. 1–19.
6. Belosjorov S. A., Pisarenko Zh. V. 2014. Empirical analyses for financial convergence of Russian insurance market // Economy of Region. Issue 3. P. 198–208. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/testirovanie-rossiyskogo-strahovogo-rynka-na-nalichie-konvergensii> (дата обращения: 29.09.2016).
7. Berghe L. Van den, Verweire K. 2000. Convergence in the financial services industry // The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice, Palgrave Macmillan. Vol. 25, N 2. P. 262–272.
8. Byrne J. P., Davis E. P. 2002. A Comparison of Balance Sheet Structures in Major EU Countries // National Institute Economic Review. N 180. P. 83–95.
9. Di Giacinto V., Esposito L. 2006. Convergence of Financial Structures in Europe: an Application of Factorial Matrix Analysis // Financial Accounts: History, Methods, the Case of Italy and International Comparisons. Bank of Italy. URL: <http://www.bancaditalia.it> (дата обращения: 29.09.2016).

10. *Fratzscher M.* 2002. Financial Market Integration in Europe: On the Effects of EMU on Stock Markets // *International Journal of Finance and Economics*. N 7. P. 165–93. URL: <http://www.dx.doi.org/10.1002/ijfe.187> (дата обращения: 29.08.2016).
11. *Freixas X.* 2010. Post-Crisis Challenges to Bank Regulation // *Economic Policy*. Vol. 25, N 62. P. 375–399. URL: <http://www.ssrn.com/abstract=1583155> or <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0327.2010.00241.x> (дата обращения: 15.06.2016).
12. *Hartmann Ph., Maddaloni A., Manganelli S.* 2003. The Euro Area Financial System: Structure, Integration and Policy Initiatives // *ECB Working Paper*. N 230. P. 55. URL: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp230.pdf> (дата обращения: 29.03.2014).
13. *Hristov K., Rozenov R.* 2009. Financial Convergence in the New EU Member States // *Working Paper / FINESS 1.2*, DIW Berlin.
14. *Kuznetsova N. P., Pisarenko Zh. V.* 2016. Financial convergence analysis: implication for insurance and pension markets. *Verslas: Teorija ir praktika // Business: Theory and Practice*. N 17(2). P. 89–100. URL: <http://www.btp.vgtu.lt> (дата обращения: 29.09.2016).
15. *Murinde V., Agung J., Mullineux A.* 2004. Patterns of Corporate Financing and Financial System Convergence in Europe // *Review of International Economics*. N 12(4). P. 693–705.
16. *Phillips P. C., Sul D.* 2007. Transition Modeling and Econometric Convergence Tests // *Econometrica*. N 75. P. 1771–1855. URL: <http://www.dx.doi.org/10.1111/j.1468-0262.2007.00811> (дата обращения: 29.03.2016).
17. *Quah D.* 1996. Empirics for Economic Growth and Convergence // *European Economic Review*. N 40. P. 1353–1376. URL: [http://www.dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(95\)00051-8](http://www.dx.doi.org/10.1016/0014-2921(95)00051-8) (дата обращения: 29.03.2016).
18. *Sorensen C. K., Guitierrez J. M. P.* 2006. Euro Area Banking Sector Integration — Using Hierarchical Cluster Analysis Techniques // *ECB Working Paper*. N 2. P. 627.

## References

1. *Affinito M., Farabullini F.* 2006. Does the Law of One Price Hold in Retail Banking? An Analysis of National Interest Rate Differentials in the Euro Area. *Research Paper*. Bank of Italy. Economic Research Department. Available at: <http://www.ijcb.org/journal/ijcb09q1a1.pdf> (accessed: 29.09.2016).

2. Baele L., Ferrando A., Hoerdahl P. et al. 2004. Measuring Financial Integration in the Euro Area. *European Central Bank. Occasional Paper Series*, no. 14, p. 98. Available at: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp14.pdf> (accessed: 15.09.2016).
3. Barro R., Sala-i-Martin X. 1998. *Economic Growth*. London, The MIT Press, p. 336.
4. Bartiloro L., R. De Bonis. 2005. The Financial Systems of European Countries: Theoretical Issues and Empirical Evidence. *Irving Fisher Committee Bulletin*, no. 21, pp. 1–19.
5. Belosjorov S. A., Pisarenko Zh. V. 2014. Empirical analyses for financial convergence of Russian insurance market. *Economy of Region*, issue 3, pp. 198–208. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/testirovanie-rossiyskogo-strahovogo-rynka-na-nalichie-konvergensii> (accessed: 29.09.2016).
6. Berghe L. Van den, Verweire K. 2000. Convergence in the financial services industry. *The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice*, Palgrave Macmillan, vol. 25, no. 2, pp. 262–272.
7. Byrne J. P., Davis E. P. 2002. A Comparison of Balance Sheet Structures in Major EU Countries. *National Institute Economic Review*, no. 180, pp. 83–95.
8. Di Giacinto V., Esposito L. 2006. Convergence of Financial Structures in Europe: an Application of Factorial Matrix Analysis. *Financial Accounts: History, Methods, the Case of Italy and International Comparisons*. Bank of Italy. Available at: <http://www.bancaditalia.it> (accessed: 29.09.2016).
9. Fratzscher M. 2002. Financial Market Integration in Europe: On the Effects of EMU on Stock Markets. *International Journal of Finance and Economics*, no. 7, pp. 165–93. Available at: <http://www.dx.doi.org/10.1002/ijfe.187> (accessed: 29.08.2016).
10. Freixas X. 2010. Post-Crisis Challenges to Bank Regulation. *Economic Policy*, vol. 25, no. 62, pp. 375–399. Available at: <http://www.ssrn.com/abstract=1583155> or <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0327.2010.00241.x> (accessed: 15.06.2016).
11. Hartmann Ph., Maddaloni A., Manganelli S. 2003. The Euro Area Financial System: Structure, Integration and Policy Initiatives. *ECB Working Paper*, no. 230, p. 55. Available at: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp230.pdf> (accessed: 29.03.2014).
12. Hristov K., Rozenov R. 2009. Financial Convergence in the New EU Member States. *Working Paper / FINESS 1.2*, DIW Berlin.

13. Kuznetsova N. P., Pisarenko Zh. V. 2016. Financial convergence analysis: implication for insurance and pension markets. *Verslas: Teorija ir praktika. Business: Theory and Practice*, no. 17(2), pp. 89–100. Available at: <http://www.btp.vgtu.lt> (accessed: 29.09.2016).
14. Murinde V., Agung J., Mullineux A. 2004. Patterns of Corporate Financing and Financial System Convergence in Europe. *Review of International Economics*, no. 12(4), pp. 693–705.
15. Phillips P. C., Sul D. 2007. Transition Modeling and Econometric Convergence Tests. *Econometrica*, no. 75, pp. 1771–1855. Available at: <http://www.dx.doi.org/10.1111/j.1468-0262.2007.00811> (accessed: 29.03.2016).
16. Quah D. 1996. Empirics for Economic Growth and Convergence. *European Economic Review*, no. 40, pp. 1353–1376. Available at: [http://www.dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(95\)00051-8](http://www.dx.doi.org/10.1016/0014-2921(95)00051-8) (accessed: 29.03.2016).
17. Sorensen C. K., Guitierrez J. M. P. 2006. Euro Area Banking Sector Integration — Using Hierarchical Cluster Analysis Techniques. *ECB Working Paper*, no. 2, p. 627.
18. Tolmachev M. N. 2012. Teoreticheskie i jempiricheskie podhody k konvergencii sel'skoho zjajstvennogo proizvodstva [Theoretical and empirical approaches to the agricultural production convergence]. *Vestn. Volgogr. gos. un-ta. Ser. 3: Jekonomika, Jekologija* [*Vestnik of Volgograd State University. Ser 3: Economics and Ecology*], no 1 (20), pp. 193–199. (In Russian)



*Лубская Е. В.  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
Россия*

## **How to Increase National Value Added: The Case of Russia**

### **Abstract:**

The article analyzes positions of Russia in the global production process, as well as challenges that Russian companies face while participating in global value chains. The author provides recommendations on policy measures that might increase value added produced in the country.

### **Keywords:**

Global value added chains, Globalization, International trade, Value added.

## **Пути увеличения национальной добавленной стоимости (на примере России)**

### **Аннотация:**

В статье проанализированы позиции России в процессе глобального производства, рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются российские компании, при производстве продукции в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости, а также предложены меры по увеличению добавленной стоимости, производимой в стране.

### **Ключевые слова:**

глобализация, глобальные цепочки добавленной стоимости, добавленная стоимость, международная торговля.

В настоящее время вопросы функционирования и распространения глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС) приобретают все большую актуальность. Ключевыми игроками в ГЦДС выступают не страны, а транснациональные корпорации, которые не связаны географически с какой-либо страной и чье производство глобально.

Несмотря на то что Россия занимает достаточно высокие позиции в индексе участия в ГЦДС, большая часть добавленной стоимости формируется в добыча-

ющей отрасли. Так, индекс участия страны в ГЦДС в 2011 году составил 51,8%, что выше среднего значения как для развивающихся (48,6%), так и для развитых стран (48,0%) (OECD/WTO TiVA database 2016). Однако, как отмечалось выше, большую часть экспорта страны составляет экспорт сырьевых товаров и товаров без глубокой переработки, и соответственно большая часть связей, в которые вовлечена страна в процессе создания глобальной добавленной стоимости, носит восходящий характер за счет экспорта сырья, без участия при этом в основных процессах создания стоимости. Такой характер участия не создает высокую добавленную стоимость, и сырье, которое было экспортировано российскими компаниями, вновь возвращается в страну в виде переработанных товаров, но уже с соответствующей наценкой.

Целью данной статьи является выявить проблемы и конкурентные преимущества экономики страны, а также представить возможные пути продвижения по глобальной цепочке добавленной стоимости для российских предприятий.

Обращая внимание на важность исследования ГЦДС, Генеральный секретарь ОЭСР Анхель Гурриа (2015) подчеркнул, что исследование данного феномена позволило ОЭСР «декодировать торговый геном» и такая работа должна продолжаться, а ее результаты должны быть применены в реальных торговых переговорах.

Концепция цепочек добавленной стоимости впервые была предложена в 1960-е — 1970-е годы и подробно была рассмотрена Майклом Портером (Портер 2016). В настоящее время существуют два основных направления исследования данной концепции (Моррисон и др., 2008): интернациональный подход и индустриальный.

Первый подход представлен исследователями из США, и в первую очередь Джерри Джереффи (Джереффи 1999, Джереффи и Каплински 2001, Каплински 2004), профессором социологии и директором Центра по проблемам глобализации, управления и конкурентоспособности при Университете Дьюка, а также некоторыми европейскими учеными, такими как Рафаэлем Каплински (Каплински 2002, 2004), профессором Департамента по вопросам политики и практики Открытого университета (Эссекс, Великобритания), и Питером Гиббона (Гиббон 2001, 2003), научным сотрудником Датского института международных исследований.

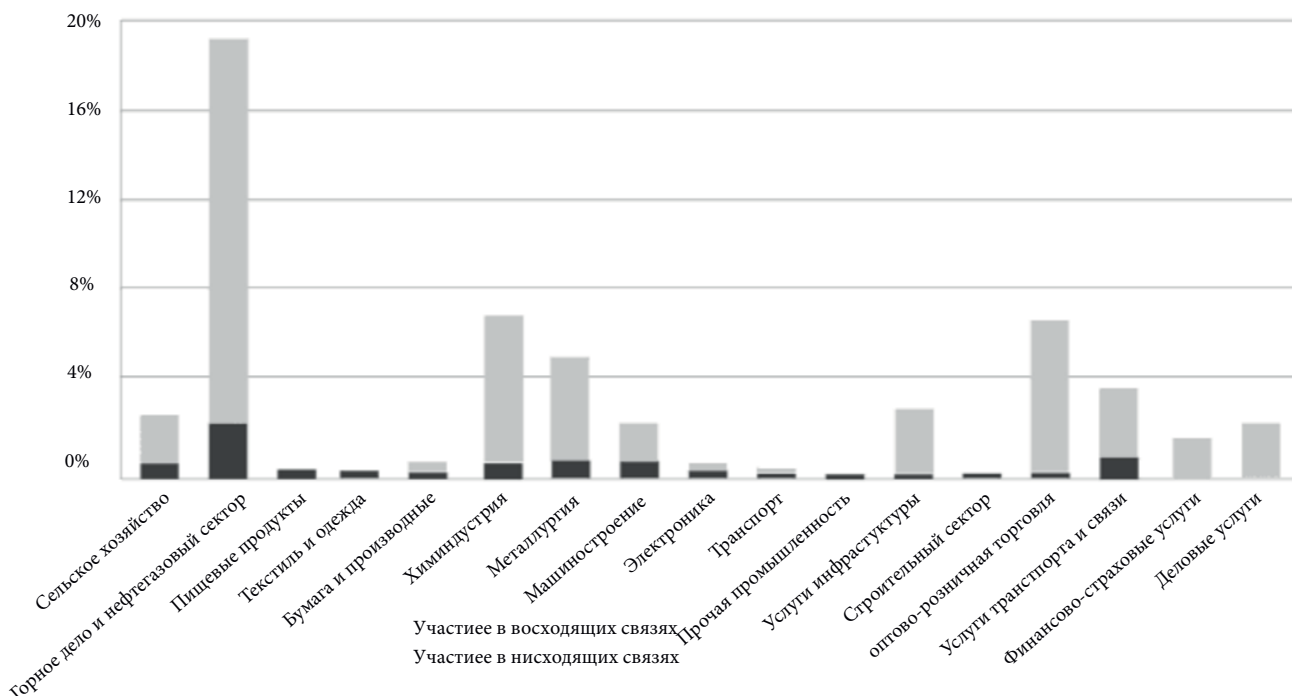
Индустриальный подход представлен исследователями из Института исследований в области развития Университета Сассекса: Джоном Хамфри и Хубертом Шмитцем (Хамфри и др 2000, Хамфри и Шмитц 2002).

Интернационалисты проводят анализ в основном на макроуровне, в то время как представители индустриального направления рассматривают проблему на микроуровне, анализируя более локальный опыт конкретных отраслей и кластеров. Тем не менее это разделение весьма условно, поскольку представленные подходы дополняют друг друга, что подтверждается рядом совместных работ.

Российское направление исследования ГЦДС представляет Центр по взаимодействию с Организацией экономического сотрудничества и развития Высшей школы экономики, работы исследователей которого больше соответствуют индустриальному подходу.

Рассматривая положение России в процессе глобального производства, стоит отметить, что в последние годы развитие экономики и рост ВВП происходил за счет повышения цен на энергоносители. Однако ценовая конкуренция на рынке сырьевых товаров больше не является ключевым фактором развития, необходимо переходить к обработке и созданию продукции с высокой добавленной стоимостью, выходить на рынки, где идет конкуренция по качеству товаров и скорости доставки.

Ключевыми для российской экономики по-прежнему остаются отрасли горного дела, металлургии и нефтегазовый сектор как в денежном выражении, так и в выражении добавленной стоимости (рисунок).



### Участие в ГЦДС российских секторов промышленности, 2011 г.

Источник: OECD descriptive note Global Value Chains: Russian Federation, 2013.

В данных отраслях спрос на традиционную продукцию на внутреннем и внешнем рынках стабилен, хотя в перспективе имеется тенденция к его сокращению (например, в металлургической отрасли, где на мировом рынке наблюдается большой избыток мощностей, а также идут ценовые и таможенно-тарифные войны за глобальные рынки). В данном контексте выход из этой ситуации видится в разработке новых видов продукции, продукции с высокой степенью передела и расширении ее применения в различных отраслях, прежде всего в сфере потребления. Лидирующие позиции в этом вопросе занимает ПАО «Северсталь», которое активно развивает производство с высокой степенью передела. Также стоит упомянуть одну из самых высокотехнологичных российских компаний — ПАО «СИБУР Холдинг». Рядом с Тобольском компания построила новейший производственный комплекс по выпуску 70 видов полипропилен на основе глубокой переработки углеводородного сырья. Завод позволит прекратить импорт в страну данной продукции — одного из самых популярных в мире видов пластика (Sibur, 2014).

Из таблицы можно видеть, что большая часть добавленной стоимости в упомянутых отраслях создается отечественными производителями.

#### **Доля национальной и иностранной добавленной стоимости (ДС) в объеме экспорта в отраслях с наибольшим объемом экспорта**

	Доля в % в объеме экспорта в отрасли			Доля в % в общем объеме экспорта	
	Национальная ДС	Иностранная ДС	Сумма	Национальная ДС	Иностранная ДС
Горное дело	93,5	6,5	100,0	27,5	1,9
Металлургия	77,2	22,8	100,0	12,7	3,8
Нефтегазовые продукты	87,9	12,1	100,0	12,9	1,8

Источник: OECD/WTO.TiVA database.

Сложнее всего, на наш взгляд, конкурировать в высокотехнологичных сферах. Во-первых, спрос на продукцию данных отраслей сократился в последние годы. Во-вторых, в производстве продукции наблюдается высокий уровень импортозависимости. ИКТ-сектор, имея одну из самых протяженных ГЦДС и абсорбируя возможности глобализации по сокращению издержек, активно использует импортные материалы. Сегодня в России наблюдается девальвация рубля, которая, с одной стороны, способствовала развитию отдельных отраслей экономики, а с другой — сильно увеличила цену на поставки сырья, материалов и комплектующих.

Говоря о проблемах, которые препятствуют дальнейшему развитию отраслей экономики, стоит отметить следующие ключевые положения:

1. Нормативное регулирование: необходимо совершенствование нормативно-го регулирования, а также стандартов и технических регламентов, по которым производится продукция (стандарты, действующие с советских времен, не соответствуют новым производственным процессам, применяемым на предприятиях); упрощение таможенных процедур; гармонизация российских сертификатов соответствия в соответствии с международной практикой. Данная проблема отображается и в международном рейтинге Doing Business: несмотря на общее улучшение позиций (54-е место в 2015 г., 51-е — в 2016 г.), по таким показателям, как «Регистрация предприятий» и «Получение разрешений на строительство», наблюдается снижение рейтинга (минус 7 и 2 позиций соответственно) (Doing business in Russia, 2016).
2. Доступность кредитов: нынешний уровень процентной ставки по кредитам в 12–16% не позволяет производителям найти достаточно средств для модернизации и развития производства.
3. Рабочие кадры: Россия имеет высокий уровень образования населения. Но в связи с демографической «ямой» начала 1990-х годов в настоящее время на рынок труда приходит недостаточно молодых квалифицированных кадров, и большая часть из них выбирают энергетические отрасли и сферу телекоммуникаций, в то время как в стране наблюдается недостаток инженеров.

Одним из путей развития является модернизация инфраструктуры. Это позволит снизить издержки, создать внутренний спрос и улучшить деловой климат. Кроме того, отдельное внимание стоит уделить нецифровой инфраструктуре — такая инфраструктура по своей природе непосильна для бизнеса в силу некупаемости затрат. В первую очередь нужно модернизировать ЖКХ, автодороги и электроэнергетику.

Также перспективными являются отрасли нефтехимии и синтетических материалов: сегодня синтетические материалы используются во всех отраслях — от легкой промышленности до отраслей строительства, медицины и транспорта.

Отдельно стоит рассмотреть возможности создания региональных ЦДС на территории Евразийского экономического союза (ЕАЭС) как одну из возможных точек роста. Все страны ЕАЭС имеют потенциал несырьевого развития экономики, в том числе привнесение ЦДС на свою территорию и постепенное формирование более сбалансированной структуры национального хозяйства с выстраиванием

региональных цепочек добавленной стоимости в рамках объединения. Развитию региональных ЦДС также будет способствовать те взаимосвязи, которые предприятия стран объединения имели в советское время.

Наиболее перспективной отраслью для развития представляется отрасль цветной металлургии, где стоит выделить следующие возможные направления развития:

- стимулирование внутреннего спроса на продукцию отрасли, в том числе создание проектов по выпуску инновационной продукции с использованием цветных металлов (например, уже создано производство инновационных алюминиевых вагонов).
- создание совместных предприятий стран ЕАЭС. Например, действующее предприятие «РусАл Арменал» по производству алюминиевой фольги, «NovaЦинк» — по разработке свинцово-цинкового месторождения в Казахстане, совместное предприятие по переработке золотосурьмяных концентратов России в Киргизии.
- развитие взаимных поставок горно-шахтного и металлургического оборудования.

Таким образом, в настоящее время, по мнению автора, существует несколько потенциальных «точек роста» для национальной экономики для последующего продвижения по глобальной цепочке добавленной стоимости: отрасли металлургии и нефтехимии, в которых Россия обладает не только значительными запасами природных ресурсов, но также накопленным опытом и современными технологиями; кооперация с предприятиями стран ЕАЭС для выстраивания региональных цепочек добавленной стоимости.

Существенным условием для ускорения развития и своевременной корректировки рыночных стратегий является создание действующей инфраструктуры, что будет способствовать общему росту экономики и созданию внутреннего спроса, а также совершенствование нормативного регулирования и повышение доступности кредитов.

В этом аспекте также важную роль играют развитие национальных ТНК в рамках ЕАЭС и их экспансия на внешние рынки, оптимизация таможенно-тарифного и нетарифного законодательства, а также снижение различного вида издержек функционирования цепочек добавленной стоимости на территории объединения (таможенно-тарифная политика, упрощение регулирования, ограничения требований использования местных компонентов и др.).

## References

1. Draper P. *Look at the world through the value chain*. Available at: <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tseepochki-dobavlennoj-stoimosti.html> (accessed: 01.11.2015).
2. Gereffi G. 1999. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 37–70.
3. Gereffi G., Kaplinsky R. 2001. *The value of value chains: spreading the gains from globalisation*. Institute of Development Studies.
4. Gibbon P. 2001. Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach. *World Development*, vol. 29, pp. 345–363.
5. Gibbon P. 2003. The African Growth and Opportunity Act and the Global Commodity Chain for Clothing. *World Development*, vol. 31, pp. 1809–1827. Part special issue: Links between poverty and environment degradation in Latin America.
6. *Doing business in Russia*, 2016. Available at: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/russia/> (accessed: 27.07.2016).
7. Gurría A. 2015. “21 for 21”: *A Proposal for Consolidation and Further Transformation of the OECD*. Available at: <http://www.oecd.org/about/secretary-general/21-for-21-A-Proposal-for-Consolidation-and-Further-Transformation-of-the-OECD.pdf> (accessed: 8.09.15).
8. Humphrey J., Lecler Y., Salerno M. S. 2000. *Global strategies and local realities: the auto industry in emerging markets*. New York, Macmillan Press; St. Martin’s Press, Houndmills, Basingstoke, Hampshire.
9. Humphrey J., Schmitz H. 2002. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, vol. 36, pp. 1017–1027.
10. Kaplinski R. 2002. *Rasprostranenie polozhitel’nogo vlijanija globalizacii. Kakie vyvody mozžno sdelat’ na osnovanii analiza cepochki nakoplenija stoimosti*. MGU VShJe.
11. Kaplinsky R. 2004. Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value-Chain Analysis? *Problems of Economic Transition*, vol. 47, pp. 74–115.
12. *Measuring Trade in Value-Added: an OECD-WTO Joint Initiative*. Available at: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecdwtointiative.htm>

13. Morrison A., Pietrobelli C., Rabellotti R. 2008. Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Learning and Innovation in Developing Countries. *Oxford Development Studies*, vol. 36, pp. 39–58.
14. OECD descriptive note Global Value Chains: Russian Federation (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*.
15. *OECD/WTO TiVA database* 2016. Available at: <http://oe.cd/tiva> (accessed: 11.06.2016).
16. Porter M. 2016. *Konkurentnoe preimushhestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost'*. Per. s angl. 4-e izd. Moscow, Al'pina Publ., 2016. 716 p. (In Russian)
17. *Sibur*. 2014. Available at: [https://www.sibur.ru/press-center/publications/novyy\\_propilenovyy\\_igrok/](https://www.sibur.ru/press-center/publications/novyy_propilenovyy_igrok/) (accessed: 01.09.2016).
18. *WIOD Data*. Available at: [http://www.wiod.org/new\\_site/data.htm](http://www.wiod.org/new_site/data.htm) (accessed: 11.06.2016).



*Максакова М. А.  
МГИМО МИД России,  
Россия*

## **Cooperation Between Russia and the Western Balkans in Context of Their Participation in European Integration Processes**

### **Abstract:**

The author analyses the current stage of economic cooperation between Russia and the Western Balkans with particular emphasis on trade and investment aspects, highlighting the main trends, problems and risks for the Russian investors in the region as well as the important role of the Western Balkan countries' participation in the European integration processes and their impact both on the economies of the countries themselves, and relations with Russia in future.

### **Keywords:**

European Union, economic cooperation, integration, investment, Russia, Western Balkans.

## **Сотрудничество России и стран Западных Балкан в условиях их участия в процессах евроинтеграции**

### **Аннотация:**

В статье рассматривается современный этап экономического сотрудничества России и стран Западных Балкан, выделяются особенности торгово-инвестиционного взаимодействия со странами региона, основные тенденции, проблемы и риски для российских инвесторов в регионе. Особое внимание уделяется участию стран Западных Балкан в европейских интеграционных процессах и их влиянию как на экономики самих стран, так и на отношения с Россией в перспективе.

### **Ключевые слова:**

Европейский союз, Россия, Западные Балканы, инвестиции, интеграция, экономическое сотрудничество.

## **Введение**

В условиях сложных геополитических реалий и усиления кризисных явлений в мировой экономике России необходимо сделать акцент на диверсификации экономического сотрудничества и формировании устойчивых экономических связей с различными регионами мира. Одним из перспективных направлений для установления прочных партнерских отношений автор рассматривает регион Западных Балкан<sup>1</sup>.

Данный регион выбран не случайно, поскольку включает в себя государства, не являющиеся членами Европейского союза и представляющие значительный интерес с точки зрения поиска новых партнеров и возможностей для России. Основной целью данной публикации является анализ современного этапа экономического сотрудничества России и стран Западных Балкан в рамках их возможного членства в ЕС. Для реализации поставленной цели последовательно решаются следующие задачи: определяются ключевые тенденции и особенности торгово-инвестиционного взаимодействия, выделяются проблемы и риски для российских инвесторов в регионе, оценивается степень участия стран Западных Балкан в европейских интеграционных процессах и их влияние как на экономики самих стран региона, так и на отношения с Россией.

## **Основные результаты**

Проводя периодизацию сотрудничества России со странами региона в соответствии с критериями результативности взаимных связей, стоит отметить, что на каждом из этапов взаимодействия наблюдается разное соотношение политических, политико-экономических и экономических факторов. Первые этапы в большей степени подвержены влиянию политических событий, которые сдерживают развитие экономического сотрудничества. Последующие этапы характеризуются преобладанием политико-экономических мотивов и стимулов для развития двусторонних связей. Современный этап (с начала 2000-х гг.) отличается от предыдущих периодов прежде всего тем, что в его основе лежат экономические факторы, способствующие активизации торгово-инвестиционного взаимодействия России со странами региона.

Оценивая экономическую составляющую сотрудничества России и стран Западных Балкан на современном этапе, можно выделить ряд особенностей:

---

<sup>1</sup> Регион Западных Балкан включает в себя следующие страны: Албанию, Боснию и Герцеговину (БиГ), Бывшую Югославскую Республику Македонию (далее — Македония), Сербию, Черногорию.

1. Внешняя торговля товарами характеризуется положительной динамикой (рост товарооборота в 5 раз), превышением российского импорта над экспортом, низкой степенью диверсификации импорта из России и преобладанием в нем топливно-энергетического сырья, в то время как экспорт стран региона более диверсифицирован (продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, продукция химической промышленности, машины и оборудование, изделия из текстиля и др.), неравномерностью развития — рост торговли с Сербией, Боснией и Герцеговиной, незначительные показатели и нестабильное развитие торговли с Албанией, Македонией и Черногорией.
2. Из всех стран региона для России наиболее динамично складываются торговые отношения с Сербией. Сотрудничество характеризуется ростом товарооборота, постепенным углублением комплементарности торговли и некоторой качественной трансформацией товарной структуры торговли: в российском экспорте — сокращение доли энергоносителей и рост доли других товарных групп, в сербском экспорте — рост доли промышленных товаров, продукции с высокой добавленной стоимостью.
3. Торговля услугами характеризуется положительной динамикой, наблюдается рост как экспорта услуг в страны региона, так и импорта. Основной объем экспорта услуг из России приходится на Боснию и Герцеговину и Сербию, импорт услуг осуществляется в основном из Сербии и Черногории. Сальдо торговли услугами России и стран региона остается отрицательным и имеет тенденцию роста.
4. Показатели инвестиционного взаимодействия России и Западных Балкан дифференцированы в зависимости от страны, основными реципиентами российских инвестиций являются Сербия, Черногория и БиГ, инвестиции преимущественно направляются в энергетический сектор, инфраструктурные проекты, в банковскую сферу и туризм. В то же время доля стран региона в общем объеме прямых инвестиций из России не превышает 1%. Показатели инвестиций из стран Западных Балкан в Россию крайне малы, в качестве наиболее крупного инвестора в российскую экономику можно выделить только Сербию, при этом динамика сербских инвестиций в Россию отличается отрицательным трендом, а российские инвестиции в Сербию, напротив, растут высокими темпами.
5. Основу российских инвестиций в странах региона составляют прямые инвестиции. Общей характеристикой инвестиционных стратегий большинства российских ТНК в странах региона являются вложения в уже существующие

щие предприятия в рамках программ приватизации, так называемых brown-field investments, в то же время доля инвестиций «в чистом поле», greenfield investments, невелика (Глинкина, Лобанов, 2015).

6. Масштаб присутствия России в регионе с каждым годом возрастает, что проявляется в деятельности таких компаний, как: «Газпром», «Газпромнефть», «Лукойл», «Зарубежнефть», «РЖД», «Сбербанк», «ВТБ» и др. Среди основных отличительных черт присутствия российского капитала в странах региона можно выделить следующие: инвестиции в отрасли стратегического и общенационального значения; восстановление разрушенных производств, их реконструкция, модернизация и повышение конкурентоспособности; инвесторы — в основном крупные компании с государственным участием или контролем; наличие инвестиций общерегионального характера в банковской сфере; оказание со стороны России кредитно-финансового содействия на выгодных для стран региона условиях: низкие процентные ставки, отсрочка погашения кредитов, длительные сроки кредитования.
7. Разная степень привлекательности для российских инвесторов того или иного рынка в рамках региона. Российские компании успешно функционируют и реализуют крупные проекты в Сербии и Боснии и Герцеговине в таких сферах, как энергетика, инфраструктура, банковский сектор, определенные перспективы также существуют на рынке Македонии, участие российского капитала в Черногории и Албании сопряжено с трудностями, некоторые из которых достаточно сложно преодолеть.

Российские экономические операторы с учетом действующих в странах Западных Балкан инвестиционных стимулов и формирующегося благоприятного инвестиционного климата (Максакова, 2013) стремятся закрепить свое присутствие на местных рынках, при этом им необходимо тщательно оценивать возможные проблемы и риски в странах региона, связанные со следующими факторами:

- время от времени возникающая политическая нестабильность, достаточно высокий уровень конфликтогенности региона, наличие межэтнических конфликтов в латентной стадии;
- тесные контакты с Европейским союзом, активное участие некоторых государств региона в евроатлантических процессах, приводящих к конфликту интересов и ухудшению отношений, что уже наглядно проявилось в рамках антироссийской санкционной политики западных стран (Князев, 2015), которую поддержали Албания и Черногория;

- достаточно неустойчивая экономическая ситуация в странах региона: спад производства, дефицит бюджета, рост внешней задолженности, высокий уровень безработицы, отрицательный торговый баланс;
- адаптация к нормам и правилам ЕС, в том числе имплементация норм Третьего энергопакета в национальные законодательства стран региона, который несет в себе риски для российских энергетических проектов.

Таким образом, вопрос эффективности российского экономического присутствия в регионе находится под влиянием разного рода факторов и рисков. С одной стороны, это экономические риски, которые могут быть преодолены изменением структуры товарооборота, включением в торговлю более высокотехнологичной продукции и услуг, а также за счет привлечения инвестиций, с другой стороны, это менее предсказуемые и управляемые внутри- и внешнеполитические риски, которые практически не могут быть нивелированы российскими инвесторами, но которые необходимо учитывать, принимая решение о выходе на важные с точки зрения геоэкономики рынки стран Западных Балкан (Максакова, Тяпко, 2016).

Проблематика вступления стран региона в Европейский союз является ключевой при рассмотрении вопросов дальнейшего развития внешнеэкономических связей России со странами Западных Балкан. Будущее участие Западных Балкан в интеграционных процессах в Европе может привести изменения в отношении стран региона с Россией. В отношении торговых связей интеграция стран региона в ЕС не будет иметь существенных негативных последствий для России в силу того, что основные статьи российского экспорта (энергоресурсы) подпадают под нулевую, либо пониженную ставку таможенных тарифов ЕС по отношению к третьим странам, а остальные статьи торговли России и стран Западных Балкан составляют незначительную долю. В то же время вступление в ЕС для стран региона ограничит экспортные возможности выхода на важный с точки зрения сбыта продукции российский рынок, а в условиях высокой конкуренции евроинтеграция стран Западных Балкан может негативным образом сказаться на развитии инвестиционного сотрудничества, создании совместных предприятий и производственной кооперации, размещении российскими компаниями производства товаров и услуг на территориях стран региона.

Экономическое сближение с ЕС в рамках проводимого в странах региона курса на евроинтеграцию предполагает либерализацию торговых отношений, постепенное снятие торговых барьеров, создание зоны свободной торговли между

странами региона за счет вступления в ЦЕФТА<sup>2</sup>, а также выполнение многочисленных обязательств, в том числе формирование конкурентоспособной рыночной экономики, реформирование институтов, приведение национального законодательства в соответствие с правовыми нормами ЕС. Включение стран в торговый и инвестиционный обмен в рамках ЕС подразумевает не только экономические выгоды, но и издержки. Наиболее существенные из них связаны с модернизацией экономики, высокой конкуренцией со стороны продукции из других стран ЕС, неконтролируемой миграцией рабочей силы, закрытием предприятий, неспособных выдержать конкуренцию и соблюдать необходимые экологические нормы. Согласно отчетам Еврокомиссии за 2014–2015 гг. о процессе подготовки к интеграции в Европейский союз стран Западных Балкан, можно отметить, что прогресс на пути в ЕС практически во всех странах региона неоднороден и незначителен в силу наличия неурегулированных политических и экономических проблем.

### **Заключение**

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить, что перспективы евроинтеграции стран Западных Балкан различны и зависят не только от готовности (пока еще недостаточной) стран региона к вступлению в Евросоюз, но и от готовности ЕС принять их. В краткосрочной и среднесрочной перспективе существенных изменений в отношениях стран региона с Россией в связи с евроинтеграцией ожидать не стоит, в силу того что вступление стран Западных Балкан в ЕС отложено на неопределенный срок, учитывая сложное экономическое положение стран региона, трудности переговорного процесса и проблемы внутри самого ЕС. В долгосрочной перспективе вступление в ЕС стран Западных Балкан Россия сможет использовать для укрепления своих экономических позиций и продвижения интересов не только в регионе, но и на общеевропейском пространстве. Для этого необходимо продолжать развивать и реализовывать взаимовыгодные проекты с участием стран Западных Балкан до их вступления в ЕС, а тем странам, для которых с точки зрения экономики значимо сотрудничество с Россией, проводить всеохватывающий анализ эффектов от членства в том или ином интеграционном объединении.

<sup>2</sup> ЦЕФТА — Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (CEFTA — Central European Free Trade Agreement) подписано в 1992 г. На текущий момент членами ЦЕФТА являются: Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Молдавия, Сербия, Черногория и частично признанное государство Республика Косово.

## Литература

1. Глинкина С.П., Лобанов М.М. 2015. Проблемы внешнеэкономического сотрудничества России и республик бывшей Югославии в XXI в. // Российский внешнеэкономический вестник. № 12. С.55–75.
2. Князев Ю.К. 2015. Страны ЦВЕ в «санкционной войне» Запада против России // Мир перемен. № 2. С.22–35.
3. Максакова М.А. 2013. Инвестиционная привлекательность и перспективы расширения внешнеэкономического сотрудничества стран Западных Балкан (на примере Сербии) // Инвестиционные факторы экономического роста и конкурентоспособности России в мировой экономике (научно-практическая конференция) (Москва, 25 апреля 2011 г.) / под ред. И.Н. Платоновой. М.: МГИМО-Университет. С. 141–147.
4. Maksakova M., Tjapko G. 2016. Saradnja Rusije i zemalja zapadnog Balkana u savremenoj etapi: mogućnosti, rizici i perspective // Argumenti. 27. P. 71–89.

## References

1. Glinkina S.P., Lobanov M.M. 2015. Problemy vneshneekonomicheskogo sotrudnichestva Rossii i respublik byvshej Jugoslavii v XXI v. [The problems of foreign economic cooperation between Russia and the republics of the former Yugoslavia in the 21st century]. *Rossijskij vneshneekonomicheskij vestnik [Russian foreign trade bulletin]*, no. 12, pp. 55–75. (In Russian)
2. Knyazev Yu.K. 2015. Strany CVE v «sankcionnoj vojne» Zapada protiv Rossii [CEE countries in the West “war of sanctions” against Russia]. *Mir peremen [World of changes]*, no. 2, pp. 22–35. (In Russian)
3. Maksakova M.A. 2013. Investitsionnaia privlekatel’nost’ i perspektivy rasshireniiia vneshneekonomicheskogo sotrudnichestva stran Zapadnykh Balkan (na primere Serbii) [Investment attractiveness and prospects of the foreign economic cooperation expansion in the Western Balkans (case of Serbia)]. *Investitsionnye faktory ekonomicheskogo rosta i konkurentosposobnosti Rossii v mirovoi ekonomike (nauchno-prakticheskaia konferentsiia) [Investment factors of economic growth and competitiveness of Russia in the world economy (scientific conference)]* (Moskva, 25 apreliia 2011 g.). Ed. by I.N. Platonova. Moscow, MGIMO-University, pp. 141–147. (In Russian)
4. Maksakova M., Tjapko G. 2016. Saradnja Rusije i zemalja zapadnog Balkana u savremenoj etapi: mogućnosti, rizici i perspective [Current stage of cooperation between Russia and the Western Balkans: opportunities, risks and prospects]. *Argumenti [Arguments]*, 27, pp. 71–89. (In Serbian)

*Максимова А. С.  
Институт социально-политических исследований  
Российской Академии Наук,  
Россия*

## **The Population Genesis Structure as an Indicator of the Migration Attractiveness of the Region**

### **Abstract:**

The author tests the population structure indicator as a tool to assess the migration attractiveness of Russian regions. Considered the technique of the empirical evaluation of genesis population structure for duration stay groups. According to the 2010 population census the genesis population structure analyzed by federal districts of Russia.

### **Keywords:**

Genesis structure, migration attractiveness of regions, migration.

## **Генезисная структура населения как индикатор миграционной привлекательности регионов**

### **Аннотация:**

Основное внимание уделено генезисной структуре населения с точки зрения возможности ее использования в качестве индикатора миграционной привлекательности регионов. Рассматривается методика эмпирической оценки генезисной структуры населения по группам населения по продолжительности проживания. По данным ВПН-2010 проанализирована генезисная структура населения России по федеральным округам.

### **Ключевые слова:**

генезисная структура, миграционная привлекательность регионов, миграция.

### **Введение**

Несмотря на взятый миграционной политикой курс ослабления административных барьеров, предположительно способствующий активизации миграционных намерений населения внутри страны, в условиях отсутствия необходимого объема собственных трудовых ресурсов, наблюдаемого в большинстве регионов, данный курс противоречит потребностям тех локальных рынков труда, которые



не нуждаются в оттоке рабочей силы. На наш взгляд, необходим дифференцированный подход в решении проблем как миграционного перемещения населения внутри страны, так и миграционного притока иностранной рабочей силы в конкретные регионы. Для реализации подобного подхода требуется научная проработка дифференциации миграционной привлекательности регионов и миграционной подвижности населения.

Целью работы является характеристика миграционной привлекательности регионов России на основе анализа генезисной структуры населения. Для этого необходимо разработать методику оценки генезисной структуры населения по продолжительности проживания и рассмотреть генезисную структуру населения регионов России с точки зрения разработанной методики.

В качестве информационного источника в статье использовалась база микроданных ВПН-2010, доступная на официальном сайте Росстата в агрегированном виде по задаваемым пользователем параметрам.

### **Методология**

Генезисная структура населения территории — это его структура по происхождению (рождению) и (или) по продолжительности проживания (Архангельский и др., 2005). В научной литературе используется также понятие «генетическая структура населения». Комбинация характеристик места выхода мигранта и продолжительности его проживания позволяет выделить когорты мигрантов по данным признакам и анализировать результативность миграционных связей между двумя территориями. Однако в данной работе рассматривается только один аспект генезисной структуры — продолжительность проживания населения в месте постоянного жительства.

Генезисная структура населения в первую очередь является индикатором миграционной подвижности населения (Моисеенко, 2004), однако следует рассмотреть ее и как индикатор миграционной привлекательности регионов (Воробьева, Топилин, 2014).

Особенно информативен подобный анализ с точки зрения оценки результативной миграции, то есть миграции с завершившимся до конца процессом приживаемости. Поскольку потоки мигрантов направлены из регионов с более благоприятными условиями проживания в регионы с менее благоприятными, выделение когорты мигрантов, вселившихся в регион в определенный период времени и проживающих до настоящего момента, позволяет говорить о результативном процессе приживаемости. Таким образом, характеристика структуры населения по

продолжительности проживания является индикатором результативных миграционных связей регионов на основе данных о миграции, имевшей место в прошлом.

В генезисной структуре населения выделяют группы населения: коренное и пришлое. Коренное население в данном случае представляет собой местных уроженцев, пришлое — неместных уроженцев, то есть мигрантов, проживающих в месте прохождения переписи не с рождения, состоящих из групп старожилов (проживающие более 10 лет) и новоселов ( проживающие менее 10 лет).

Сравнительный анализ генезисной структуры населения, с учетом различных категорий мигрантов, разрабатываемых в программах переписей, можно проводить по компонентам: коренное и пришлое для переписей 1979, 1989, 2002 и 2010 гг.; по длительности проживания для переписей 1979, 1989, 2010 и двум укрупненным группам 2002 гг.

В опубликованных данных по итогам последней проведенной в России переписи 2010 г. (ВПН-2010) не представлена структура мигрантов по продолжительности проживания по группам менее 2 лет, 2–5 лет, 5–10 лет, 10 лет и более, поэтому необходим пересчет всех мигрантов по данным группам. Расчет численности мигрантов по когортам в соответствии с периодом переселения произведен на основе микроданных переписи населения 2010 г., доступных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики России в агрегированном виде по конкретным параметрам, указанным в запросе пользователя.

Доступные микроданные переписи 2010 года позволяют выделить пришлое население, проживающее постоянно в месте прохождения переписи по когортам года переселения в разрезе регионов. Поэтому для оценки миграционной подвижности населения, с помощью инструментария построения таблиц из микроданных ВПН-2010, были отобраны данные по году вселения лиц, проживающих не с рождения в каждом из регионов. Затем полученные числа просуммированы и найдена численность новоселов по каждой из групп по продолжительности проживания: менее 2 лет, от 2 до 5 лет, от 5 до 10 лет, соответственно.

### **Основные результаты**

По данным ВПН-2010, регионы Центрального федерального округа имеют в своем составе наибольшую численность пришлового населения, составляющую в совокупности 18,8 млн чел. Немногим меньше — 15,6 млн чел., пришлового населения проживало в Приволжском федеральном округе (таблица). Наименьшая численность переселенцев характерна для Дальневосточного — 3,4 млн чел., и Северо-Кавказского — 3,7 млн чел. федеральных округов. Подобное распреде-

ление свидетельствует о том, что регионы Центрального и Приволжского ФО обладают наибольшей привлекательностью для мигрантов. Это касается не только внутрироссийских мигрантов, но и иммигрантов, поскольку программа переписи не позволяет выделить место происхождения для категории неместных уроженцев. Таким образом, неместные уроженцы также оказывают наибольшее влияние на демографическую и социальную структуру именно указанных округов.

Однако доля мигрантов в общей численности населения по федеральным округам различается незначительно: от 49% в ЦФО до 54,7% в СФО. Исключение составляет только Северо-Кавказский федеральный округ, население которого лишь на 40,2% состоит из мигрантов. Регионы Северного Кавказа традиционного отличаются высоким естественным приростом населения (в 2010 г. составил 8,7 чел на 1000), высоким показателем продолжительности жизни и наибольшей миграционной убылью в абсолютном значении показателя. Таким образом, данный округ больше других способен сохранить свою генезисную аутентичность.

**Население, проживающее в месте прохождения переписи  
не с рождения по длительности проживания по федеральным округам,  
2010 г., тыс. чел.**

	Всего проживающие не с рождения		в том числе новоселы, проживающие:		
	тыс. чел.	% в общей численности населения	не более 2 лет	не более 5 лет	не более 10 лет
Центральный ФО	18824,1	52,1	1044,33	3015,21	5313,87
Северо-Западный ФО	6825,1	56,0	430,85	1061,56	1807,61
Южный ФО	7318,9	54,8	435,93	1147,87	1981,49
Северо-Кавказский ФО	3702,8	40,2	222,35	650,11	1137,67
Приволжский ФО	15619,7	54,3	955,74	2369,41	4044,49
Уральский ФО	6532,8	57,1	415,66	1017,89	1771,76
Сибирский ФО	10542,2	57,3	640,15	1517,22	2550,99
Дальневосточный ФО	3375,6	57,7	458,25	1004,74	1642,47
<b>Итого:</b>	<b>72741,0</b>	<b>53,8</b>	<b>4603,26</b>	<b>11784,00</b>	<b>20250,34</b>

Источник: Рассчитано по данным Всероссийской переписи населения 2010 г.

Распределение федеральных округов по численности неместных уроженцев полностью отражает распределение по группам по продолжительности проживания.

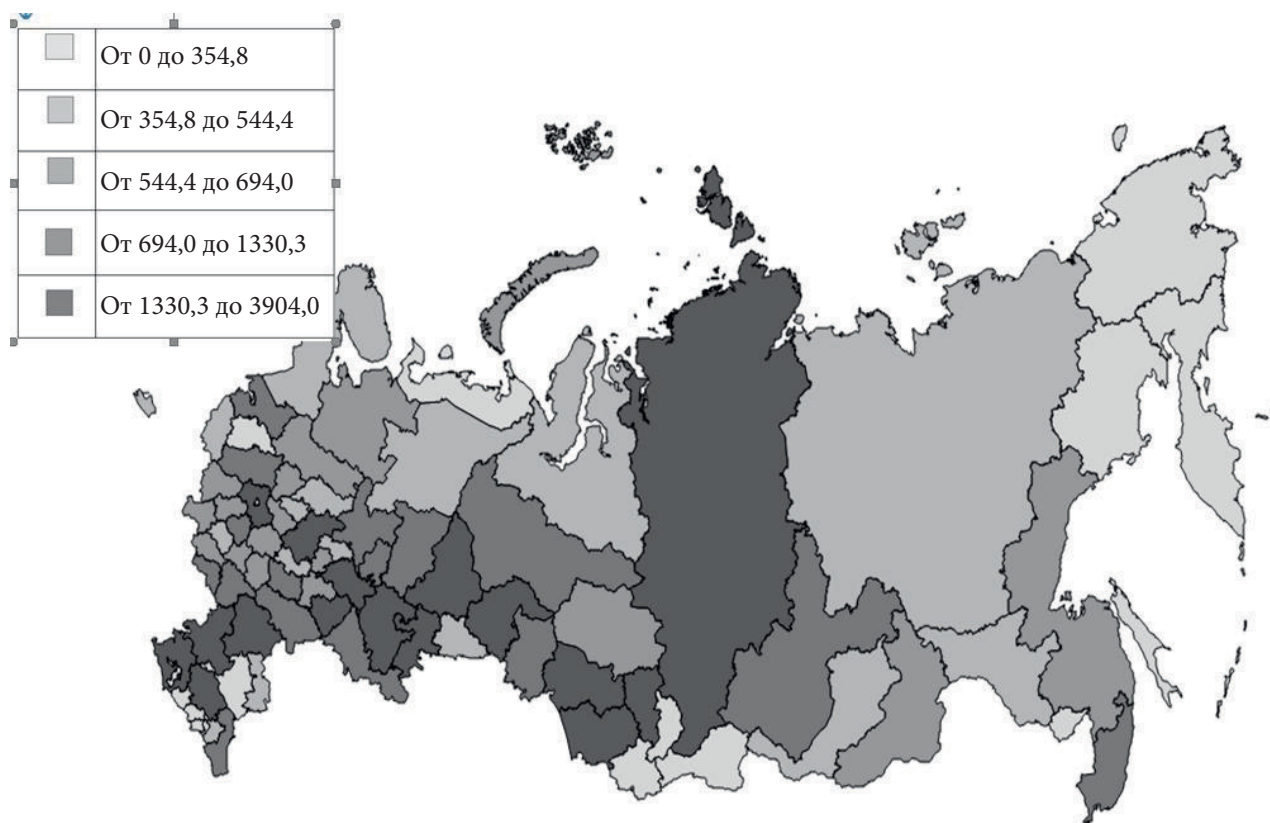
Согласно абсолютным данным о численности новоселов, наиболее привлекательными для постоянных мигрантов в настоящее время продолжает оставаться Центральный ФО. Вторую позицию занимает Приволжский ФО, далее — Сибирский. При этом результативность миграционных связей не оказывает существенного воздействия на подобное распределение, поскольку округа в ряду, ранжированном по численности новоселов, проживающих в месте прохождения переписи не более 10 лет, повторяют позиции ряда, ранжированного по численности новоселов, проживающих не более 2 лет.

Структура новоселов по продолжительности проживания значительно отличается от структуры в других федеральных округах только в ДВФО. Здесь наибольшая доля новоселов в составе пришлого населения — как в целом, так и по каждой из групп по продолжительности проживания и соответственно по подвижности. Однако достигается такое соотношение за счет малочисленности неместных уроженцев, которых здесь 3,37 млн. Поэтому, несмотря на высокую долю новоселов, нельзя говорить о привлекательности регионов, входящих в ДВФО для мигрантов. Это наименьший показатель абсолютной численности неместных уроженцев среди всех федеральных округов. Среди прочих округов не наблюдается сильной колеблемости структуры новоселов по продолжительности проживания. При этом доля крайне подвижного населения одинакова.

Однако, если анализировать численность пришлого населения в разрезе регионов, отчетливо выделяется пояс регионов с наибольшей численностью неместных уроженцев, сосредоточенный в основном на юге Европейской части России и Южном Урале (рис.).

Наибольшая кумулятивная численность постоянных мигрантов характерна для регионов Южного Урала, Западной Сибири, Юга и основных центров притяжения в Центральной России. Регионы Урала и Сибири вышли в лидеры только благодаря сохранившемуся эффекту бурного освоения этих районов в советское время. Регионы Центральной России получили пришлое население за счет переселений в основном в постсоветское время, когда изменился вектор направления внутрироссийских миграций.

Общие итоги межрегионального миграционного обмена за период 2001–2010 гг. позволили регионам Центрального Федерального округа прирастить население на 765,7 тыс. чел. Следует заметить, что это не означает, что сам округ приобрел это население, а лишь его регионы, в том числе в результате взаимного миграционного обмена. Эти данные получены на основе информации о постановке и снятии с регистрационного учета по месту проживания и пребывания.



**Население, проживающее в месте прохождения переписи  
не с рождения по субъектам РФ, тыс.чел. 2010 г.**

Источник: Росстат. Данные ВПН-2010.

Наибольшая абсолютная численность новоселов, проживающих в месте прохождения переписи не более 10 лет (наиболее миграционно активной части населения), характерна для Московского столичного региона: Москвы (1,36 млн чел.) и Московской области (1,29 млн чел.). Значительно меньше новоселов было зафиксировано переписью в Краснодарском крае (0,77 млн чел.). Данные регионы можно рассматривать как наиболее миграционно привлекательные и обладающие наилучшей приживаемостью. Здесь необходимо отметить Санкт-Петербург. Ежегодные данные текущей статистики фиксируют высокие показатели данного региона по сальдированной численности мигрантов: в 2015 г. прирост за счет внутрироссийской миграции составил +51 тыс. чел. (для сравнения: в Московский области +66 тыс. чел., а в Краснодарском крае +41). Однако за счет высоких показателей международной миграции в регионе не наблюдается высоких значений численности новоселов, а следовательно, имеет место, низкая закрепляемость мигрантов. Они не проходят до конца процесс приживаемости, многие уезжают. Таким образом, Санкт-Петербург становится каналом международной миграции для граждан России.

Наименьшей привлекательностью обладает Чукотский АО: численность новоселов здесь наименьшая среди всех регионов (13 тыс. чел.). Однако их доля в общей численности населения — наибольшая (26%).

### **Заключение**

Подводя итог, необходимо отметить, что в настоящее время существуют различия в миграционной привлекательности отдельных регионов России. Наиболее миграционно привлекательными регионами с лучшими показателями закрепляемости остаются Московский столичный регион (Москва и Московская область) и Краснодарский край. Наименее привлекательными — регионы Северо-Кавказского ФО и отдельные регионы Дальнего Востока.

Санкт-Петербург становится транзитным пунктом для внутрироссийских мигрантов. Таким образом, для данного региона необходимо оценивать условия закрепления привлеченного населения и уделять внимание мерам закрепляемости вновь привлеченных переселенцев.

### **Литература**

1. *Архангельский В. Н., Иванова А. Е., Рыбаковский Л. Л.* и др. 2005. Демография для практических работников. М.: ЦПС.
2. *Воробьева О. Д., Топилин А. В.* Миграция населения в советских переписях 1970, 1979, 1980 гг. // *Вопросы статистики*. 2014. № 12. С. 62–79.
3. *Моисеенко В. М.* 2004. Внутренняя миграция населения. М.: ТЕИС.

### **References**

1. Arhangel'skij V. N., Ivanova A. E., Rybakovskij L. L. i dr. 2005. *Demografiya dlya prakticheskikh rabotnikov*. Moscow, CPS. (In Russian)
2. Vorob'eva O. D., Topilin A. V. Migraciya naseleniya v sovetskih perepisyah 1970, 1979, 1980 gg. *Voprosy statistiki*, 2014, no. 12, pp. 62–79. (In Russian)
3. Moiseenko V. M. 2004. *Vnutrennyaya migraciya naseleniya*. Moscow, TEIS. (In Russian)

*Мальцева Вера Андреевна*  
*Уральский государственный экономический университет,*  
*Россия*

## **Agricultural Trade in Trans-Pacific Partnership: Prospects of Trade Liberalization**

### **Abstract:**

The Trans-Pacific Partnership (TPP Agreement) is studied in the context of intraregional agricultural trade commitments. The specifics of these commitments are revealed including the record in eliminating tariffs for agricultural products and incorporation of WTO-plus and WTO-beyond obligations.

### **Keywords:**

Agricultural trade, liberalization, non-tariff barriers, Trans-Pacific Partnership, tariffs.

## **Регулирование торговли сельскохозяйственной продукцией в транстихоокеанском партнерстве: перспективы либерализации\***

### **Аннотация:**

В статье исследуется Соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (ТТП) в разрезе разделов, регулирующих внутрирегиональную торговлю сельхозпродукцией. Выделены ключевые особенности регулирования внутрирегиональной торговли сельхозпродукцией ТТП, в том числе рекордное снижение тарифной защиты, включение обязательств «ВТО-плюс» и «сверх-ВТО».

### **Ключевые слова:**

либерализация, нетарифные меры, тарифная защита, торговля сельхозпродукцией, Транстихоокеанское партнерство.

*\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-36-00243 мол\_а.*

Общеизвестно, что сельское хозяйство является самой зарегулированной отраслью как на национальном, так и на международном уровне. Вопрос либерализации сельскохозяйственной торговли всегда был «камнем преткновения»

в переговорном процессе как в рамках региональных торговых соглашений, так и при достижении договоренностей о присоединении к ВТО. В данной статье мегарегиональное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (ТТП) (USTR, 2015) исследуется в разрезе основных разделов, посвященных регулированию внутрирегиональной торговли сельскохозяйственной продукцией, и перспектив сближения обязательств по снижению тарифных и нетарифных барьеров в сфере сельского хозяйства на региональном (ТТП) и глобальном (ВТО) уровнях<sup>1</sup>.

Рассмотрим главные особенности агропродовольственного регулирования в ТТП подробнее. Начнем с тарифной защиты продовольственных рынков.

### **1. Снижение тарифной защиты рынка сельскохозяйственной продукции стран — участниц ТТП**

Невзирая на относительно невысокий фактический средневзвешенный тариф в отношении сельскохозяйственного сырья и продовольствия в странах ТТП (минимальное значение в Брунее — 0,1%, максимальное — 17,6% в Мексике), у каждой страны есть набор чувствительных позиций, ставки по которым чрезвычайно высоки и нередко превышают допустимые соглашениями ВТО лимиты (табл.). Так, заградительными пошлинами защищены рынки молочной продукции в Канаде (фактическая средневзвешенная ставка для стран — партнеров с РНБ — 248,9% при связанной соглашением с ВТО ставке на уровне 218,5%) и Японии (76,3% против 102,7%), напитки, табак — в Малайзии (103,0% против 280,6%) и Вьетнаме (43,0% против 50,2%). В целом соглашение о ТТП затрагивает практически 100% тарифных линий на агропродовольственную продукцию Австралии, 99% — Новой Зеландии, 92% — Малайзии, 32% — Японии, 31% — Вьетнама, предполагая полное устранение либо сокращение ставок в течение 15–20 лет (РПЕ, 2016, р. 41).

Подобный размах либерализации доступа на рынок сельхозпродукции является рекордным в истории региональных торговых соглашений. Однако данный, безусловно, позитивный результат омрачает несколько важных обстоятельств. Во-первых, облегчение доступа на рынок сельскохозяйственной продукции будет проходить с большой отсрочкой во времени (этапами от 3 до 16 лет). Во-вторых, результирующей станет значительная дифференциация итоговых ставок по товарным позициям и странам. В-третьих, заявленная либерализация в основном планируется к реализации через снижение тарифной защиты при минимальных

<sup>1</sup> Расширенная версия данного исследования будет опубликована в Вестнике международных организаций в № 1 за 2017 год (см. Мальцева В. А., Чупина Д. А. Региональные и мегарегиональные торговые соглашения: торговля сельскохозяйственной продукцией в Транстихоокеанском партнерстве).



изменениях в порядке применения нетарифных барьеров в торговле сельскохозяйственными товарами.

**Средневзвешенные ставки ввозных таможенных пошлин\***  
**на основную продовольственную продукцию в странах — участницах**  
**соглашения о ТТП, %**

Страна — член ТТП	Мясная продукция		Молочная продукция		Зерновая продукция		Масличные культуры, растительные масла		Фрукты, овощи		Напитки, табак		Средневзвешенная ставка по всем тарифным линиям	
	РНБ	ВТО	РНБ	ВТО	РНБ	ВТО	РНБ	ВТО	РНБ	ВТО	РНБ	ВТО	РНБ	ВТО
Австралия	0,4	1,5	3,4	4,1	1,1	2,7	1,5	3,3	1,4	3,7	3,5	10,4	1,2	3,5
Бруней	0,0	25,8	0,0	21,0	0,1	21,8	0,0	20,0	0,0	26,4	0,0	206,5	0,1	32,0
Вьетнам	14,2	15,0	9,6	16,6	17,3	20,9	8,4	11,6	20,1	21,2	43,0	50,2	16,3	19,1
Канада	24,6	28,1	248,9	218,5	21,4	18,8	4,0	5,6	3,3	3,8	3,9	6,7	15,9	15,8
Малайзия	3,1	30,9	3,5	24,0	5,5	14,7	1,9	31,5	3,0	109,5	103,0	280,6	9,3	61,8
Мексика	29,8	61,7	27,0	63,0	13,1	46,3	11,4	44,1	16,6	37,4	27,2	42,6	17,6	44,5
Новая Зеландия	1,5	7,0	1,3	10,1	2,4	10,7	0,6	2,1	1,1	5,8	3,1	13,2	1,4	6,1
Перу	5,0	30,0	0,0	36,7	2,7	34,6	2,4	30,0	5,0	30,0	6,1	30,0	4,1	30,9
Сингапур	0,0	8,9	0,0	7,0	0,0	11,1	0,0	10,0	0,0	9,6	17,6	205,3	1,1	23,5
США	2,2	2,3	17,2	16,6	3,0	3,5	7,3	4,4	4,7	4,9	18,6	14,8	5,1	4,8
Чили	6,0	25,0	6,0	29,2	6,0	25,2	6,0	29,2	6,0	25,0	6,0	25,0	6,0	26,1
Япония	11,3	14,2	76,3	102,7	34,7	61,0	8,0	7,5	10,1	9,3	14,5	16,1	14,3	18,2

\* РНБ — средневзвешенные ставки фактически применяемых ввозных таможенных пошлин в торговле с партнерами, которым предоставлен режим наибольшего благоприятствования (РНБ), в 2014 г.; ВТО — средневзвешенные связанные ставки ввозных таможенных пошлин в соответствии с принятыми странами обязательствами при присоединении к ВТО.

Источник: составлено по: WTO, 2015.

Наибольшего продвижения удалось добиться в части снижения тарифной защиты рынка мясной продукции. Япония, Вьетнам и Малайзия пошли на существенное снижение или обнуление ввозных пошлин на практически всю номенклатуру мясной продукции, в особенности говядину и свинину. Впрочем, для Японии, имеющей наряду с Канадой один из самых высоких уровней агропротекционизма среди развитых стран, либерализация получилась наиболее растянутой во време-

ни и с частичным сохранением пошлин на самые чувствительные позиции. Так, 74% тарифных линий Японии на продукцию из говядины и 80% на продукцию из свинины обнуляются в течение 16 лет, оставшиеся тарифы будут значительно сокращены, в том числе на свежую, охлажденную и замороженную говядину — с 38,5% (связанная ставка ВТО равняется 50%) до 9% (USDA, 2015a; Ibid, 2015b), тогда как, например, Вьетнам и Малайзия согласились полностью обнулить пошлины на говядину, свинину и продукцию из них в течение 3–10 лет. Очевидно, что в наибольшем выигрыше от этих договоренностей окажется четверка крупнейших экспортеров говядины (Австралия, США, Новая Зеландия и Канада), получивших доступ на рынки стран, аккумулирующих 30% населения ТТП.

Самыми «трудными» в согласовании оказались наиболее чувствительные и защищаемые продовольственные позиции: рис в Японии, молочная продукция в Канаде, сахар в Малайзии. Так, в результате переговоров Япония пошла только на небольшие уступки в открытии стратегически важного для страны рынка риса через расширение тарифных квот при сохранении внеквотной ставки на уровне 2,84 долл./кг. США и Австралия получили наибольшие из всех заинтересованных стран уступки в доступе на рынок риса в Японии: одновременное увеличение тарифной квоты на 50 тыс. т и 6 тыс. т соответственно, а также последующее расширение квоты до 70 тыс. т и 8,4 тыс. т по истечении 13 лет (РПЕ, 2016, р. 50). Таким образом, при более внимательном изучении отдельных тарифных линий и других условий доступа на рынок чувствительных сельскохозяйственных товаров стран, практикующих высокий уровень защиты аграрного рынка, становится очевидно, что ТТП невозможно в полной мере считать очередной «победой» свободы торговли.

## **2. Повышение транспарентности применения нетарифных мер во внутрирегиональной сельскохозяйственной торговле ТТП**

Особое внимание в Соглашении о ТТП уделяется либерализации нетарифных барьеров в торговле агропродовольственной продукцией. Не вызывает сомнений, что сфера продуктов питания и сельскохозяйственного сырья лидирует среди всех прочих отраслей по количеству и размеру пошлин и тарифных квот (WTO, 2012; Anderson, 2011; Anderson et al., 2013, р. 423–477). Однако применение именно нетарифных барьеров, зачастую трудно идентифицируемых и обсчитываемых, является гораздо более актуальной проблемой современной международной торговой политики (WTO, 2012). По расчетам Р.А. Petri и М. G. Plummer, средневзвешенная ставка тарифа на продукты питания, табак и напитки из США упадет с 8,9%

в 2015 г. до 0,8% к 2030 г., тогда как адвалорный эквивалент нетарифных мер регулирования сократится гораздо менее значительно — с 15,5% до 11,1%. В итоге экспорт зерновых из США в рамках ТТП вырастет лишь на 0,4% к 2030 г., прочей сельскохозяйственной продукции — на 1,9%, продуктов питания, табака и напитков — на 13,9% (РПЕ, 2016, pp. 12,42; Petri, Plummer, 2016, p. 19). В целом уровень снижения нетарифных барьеров в агропродовольственной торговле значительно отстает от сокращения тарифной защиты в рамках Соглашения о ТТП. Тем не менее потенциальное расширение экспансии ведущих экспортеров продовольствия из числа стран ТТП в соответствии с достигнутыми договоренностями будет существенно ограничено.

Прочие разделы Соглашения о ТТП в основном закрепили общие подходы стран-участниц к определению страны происхождения товаров для доступа к преференциальному режиму в рамках ТТП (глава 3), разработке единых технических стандартов (маркировки, сертификации) продовольственной продукции (глава 8), в раздел о применении санитарных и фитосанитарных мер (глава 7), в котором еще раз подчеркнута необходимость соответствия вводимых СФМ международным требованиям.

### **3. Активизация выполнения многосторонних обязательств в сфере сельского хозяйства: меры «ВТО-плюс» / «сверх-ВТО» в Соглашении о ТТП**

В первую очередь необходимо отметить, что ТТП базируется на ключевых соглашениях ВТО. В его базовом документе закреплена общая линия по стимулированию реализации принятых многосторонних обязательств при одновременной выработке новых («ВТО-плюс» и «сверх-ВТО») в рамках мегарегионального РТС. Особого внимания заслуживают договоренности ТТП по решению самых сложных и пока не решенных в рамках ВТО вопросов применения экспортных субсидий и запретов.

В главе 26 Соглашения о ТТП, посвященной вопросам транспарентности торговой политики стран, особое внимание уделено вопросу экспортных запретов. Исследователями доказано, что экспортные запреты внесли весомый вклад в разгон мировых цен на продовольственные товары в середине 2000-х гг. (Mittal, 2009; Headey, Fan, 2010). Например, этот тип вмешательства «ответственен» за 35%-ное повышение мировых цен на рис и 25%-ное — на пшеницу в 2007–2008 гг., при этом особую роль сыграл запрет экспорта риса со стороны Вьетнама в сентябре 2007 г. (Martin, Anderson, 2012). В этом плане принципиально важно, что Соглашение до-

пускает введение запретов на экспорт сельскохозяйственной продукции только для предотвращения нехватки продовольствия на внутреннем рынке страны ТТП и при условии обязательного уведомления стран-импортеров из числа участников ТТП, а в случае действия запрета более 12 месяцев — только при обязательном согласовании с импортерами. Еще одной важной отличительной чертой ТТП стало закрепление в статье 2.23 Соглашения запрета на применение экспортных субсидий (одного из самых искажающих инструментов регулирования) в рамках ТТП.

Изучение Соглашения о ТТП, ставшего новым мегарегиональным торговым соглашением с беспрецедентным для РТС масштабом либерализации, в том числе рынка продовольствия, подтвердило, что сфера сельского хозяйства все-таки остается одним из последних оплотов протекционизма (хоть и в значительно более «усеченном» варианте). ТТП предполагает далеко не единичные исключения, «послабления» и чрезвычайно растянутую во времени реализацию обязательств по дерегулированию торговли чувствительными продовольственными позициями. Эти отступления, очевидно, не позволят получить искомое значительное увеличение международного оборота продовольствием между странами ТТП и лишней раз демонстрируют императив интересов производителей над потребителями в аграрной политике.

### Список литературы

1. Anderson K. 2011. *Trade Barriers Costing Global Trade Barriers, 1900 to 2050*. Assessment Paper. Copenhagen Consensus on Human Challenges. 45 p.
2. Anderson K., Rausser G., Swinnen J. 2013. Political Economy of Public Policies: Insights from Distortions to Agricultural and Food Markets. *Journal of Economic Literature*, vol. 2, no. 51, pp. 423–477.
3. Headey D., Fan S. 2010. *Reflections on the Global Food Crisis. How Did It Happen? How Has It Hurt? And How Can We Prevent the Next One?* Research Monograph 165. IFPRI. Available at: <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/rr165.pdf> (accessed: 15 February 2016).
4. Martin W., Anderson K. 2012. Export Restrictions and Price Insulation During Commodity Price Booms. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 2, no. 94, pp. 422–427.
5. Mittal A. 2009. *The 2008 Food Price Crisis: Rethinking Food Security Policies*. G-24 Discussion Paper Series, no. 56, June 2009. UNCTAD. Available at: [http://unctad.org/en/Docs/gdsmdp2420093\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/gdsmdp2420093_en.pdf) (accessed: 23 February 2016).

6. Petri P.A., Plummer M. G. 2016. *The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates*. Working Paper 16-2. Peterson Institute for International Economics, p. 19.
7. PIIE, 2016. *Assessing the Trans-Pacific Partnership. Volume 1: Market Access and Sectoral Issues*. PIIE Briefing 16-1. Peterson Institute for International Economics.
8. USTR, 2015. *Trans-Pacific Partnership: Full Text*. Office of the U.S. Trade Representative. Available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> (accessed: 20 February 2016).
9. USDA, 2015a. *Trans-Pacific Partnership: Benefits to U.S. Agriculture: Beef and Beef Products*. Washington, DC: USDA. Available at: [http://www.fas.usda.gov/sites/default/files/2015-10/tpp\\_details\\_beef\\_10-28-15.pdf](http://www.fas.usda.gov/sites/default/files/2015-10/tpp_details_beef_10-28-15.pdf) (accessed: 20 February 2016).
10. USDA, 2015b. *Trans-Pacific Partnership: Benefits to U.S. Agriculture. Pork and Pork Products*. Washington, DC: USDA. Available at: [http://www.fas.usda.gov/sites/default/files/2015-11/tpp\\_details\\_pork\\_11-30-15.pdf](http://www.fas.usda.gov/sites/default/files/2015-11/tpp_details_pork_11-30-15.pdf) (accessed: 20 February 2016).
11. WTO, 2015. *World Tariff Profiles 2015*. Geneva: WTO ITC UNCTAD. Available at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles15\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles15_e.pdf) (accessed: 15 February 2016).
12. WTO, 2012. *World Trade Report 2012. Trade and Public Policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*. Geneva, WTO. 247 p.

*Мачехин В. А.  
Московский государственный юридический  
университет им. О. Е. Кутафина,  
Россия*

## **Impact of the Current International BEPS Initiatives on Russian Tax Treaties**

### **Abstract:**

The article deals with the proposals prepared by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) on preventing the granting of double tax treaty benefits in inappropriate circumstances (BEPS Action plan, Action 6). The OECD's recommendations for implementation of additional anti-avoidance rules (e.g. limitation of benefits, principal purpose test) are analyzed.

### **Keywords:**

international taxation, OECD, BEPS, tax treaty, tax benefit, principal purpose test, treaty shopping.

## **Влияние современных международных инициатив по борьбе с размыванием налоговой базы и переносом прибыли на российские соглашения об избежании двойного налогообложения**

### **Аннотация:**

В статье исследуется содержание Доклада Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по борьбе с неправомерным использованием льгот, предоставляемых соглашениями об избежании двойного налогообложения. Данный Доклад явился итогом работы по шестому направлению Плана BEPS и содержит в себе рекомендации по внедрению государствами дополнительных антиуклонительных правил (ограничение льгот, тест основной цели).

### **Ключевые слова:**

международное налогообложение, ОЭСР, План BEPS, соглашение об избежании двойного налогообложения, налоговая льгота, тест основной цели, налоговый шоппинг.

## Введение

5 октября 2015 г. ОЭСР выпустила итоговый доклад по 6-му направлению Плана BEPS<sup>1</sup>, касающийся неправомерного использования льгот, предоставляемых договорами об избежании двойного налогообложения (Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6 — 2015 Final Report, далее — Доклад). Этот доклад является одним из 15 докладов, подготовленных в процессе реализации Плана BEPS. В настоящей статье предпринята попытка анализа данного Доклада с целью выявления наиболее важных и интересных его положений с точки зрения отечественной налогово-правовой действительности, в том числе применительно к практике международных бизнес-операций.

## Цель Доклада

Согласно положениям Доклада, 6-е направление Плана BEPS идентифицирует злоупотребления налоговыми соглашениями, в частности явление, известное как “treaty shopping”<sup>2</sup>, как один из наиболее важных источников беспокойства в проекте BEPS. Доклад не дает определения “treaty shopping”, но указывает на негативные последствия данного явления, когда преимущества соглашений об избежании двойного налогообложения (далее — международные налоговые договоры, МНД) предоставляются без намерения их предоставить, нанося вред налоговым доходам стран — участников договоров. Страны в проекте BEPS договорились включать в свои налоговые соглашения положения против злоупотребления их правилами. В настоящей статье “treaty shopping” называется манипулированием соглашениями (далее — МС).

## Структура Доклада

Доклад состоит из введения и трех секций. Секция А включает в себя конкретные антиуклонительные положения национального законодательства и налоговых соглашений, которые направлены на предотвращение неправомерного использования положений налоговых соглашений. Секция В посвящена разъяснению того,

<sup>1</sup> План по борьбе с размыванием налогооблагаемой прибыли и переводом прибыли между странами по налоговым соображениям, реализуемый под эгидой Группы 20 (G20) и ОЭСР как часть комплекса мер антиофшорной направленности.

<sup>2</sup> Ситуация, известная как “treaty shopping” предполагает наличие международных финансовых транзитных операций, в результате которых три стороны, представляющие три разные налоговые юрисдикции, участвуют в двух взаимосвязанных трансграничных сделках с целью получения преимуществ от наличия между двумя странами соглашения об избежании двойного налогообложения, преимуществами которого в данном случае неправомерно пользуется третья сторона операции, для которой изначально налоговое соглашение не предусматривалось.

что налоговые соглашения направлены на исключение двойного налогообложения и не должны способствовать двойному неналогообложению и размыванию налоговой базы. Секция С устанавливает особенности налоговой политики, которые должны учитываться государствами перед заключением налоговых соглашений. Далее в статье вышеуказанные введение и секции будут рассмотрены более подробно.

### **Введение к Докладу**

Во введении кратко описывается структура Доклада и поясняется, что его выводы зафиксированы в предложенных изменениях к Модельной конвенции ОЭСР об избежании двойного налогообложения. При этом отмечается, что данные положения модельного документа должны быть адаптированы к специфике отдельных государств при заключении конкретных соглашений с учетом того, что:

- некоторые страны должны учитывать ограничения законодательства Европейского Союза (ЕС);
- ряд стран имеет национальные правила по борьбе с уклонением от уплаты налогов, и в той части, в которой такие правила согласуются с принципами и обеспечивают минимальные стандарты (ниже раскрыто более подробно) в соответствии с Докладом, данные страны могут не нуждаться в некоторых из предложенных в нем мер;
- аналогично суды некоторых стран в своей практике деятельности развили различные инструменты, которые могут эффективно применяться в случае злоупотреблений, и данные страны могут не нуждаться в общих правилах по борьбе со злоупотреблениями предложенных Докладом мер или могут предпочесть более строгие правила;
- некоторые страны могут быть ограничены в применении детальных правил применения налоговых соглашений и должны использовать более общие антиуклонительные правила.

Во введении сказано, что по ряду вопросов, связанных с Докладом, необходима дополнительная работа для разработки налоговой политики относительно доходов, получаемых инвестиционными фондами (в том числе фондами недвижимости) и пенсионными фондами. В 2016 г. в рамках Плана BEPS ОЭСР опубликовало проекты соответствующих докладов по фондам, содержание которых не рассматривается в данной статье.



## Секция А

Доклад отмечает, что с борьбой с МС связана концепция фактического права на доход, которой ОЭСР занималась продолжительное время еще до появления Плана BEPS. Текущая позиция ОЭСР по данному вопросу была сформулирована при обновлении текста Модельной конвенции ОЭСР и Комментария к ней в редакции 2014 г. Доклад не изменяет и не дополняет эту позицию.

Доклад признает, что и страны — члены ОЭСР, и страны — не члены ОЭСР используют различные подходы для того, чтобы справиться со случаями МС, против которых не направлены правила сегодняшней версии Модельной конвенции ОЭСР. Основываясь на преимуществах и ограничениях таких подходов, в секции А ОЭСР представлен «минимальный стандарт» (minimum standart) действий, направленных на противодействие уклонения от налогообложения, следовать которому государствам необходимо для обеспечения минимально уровня защиты от МС. Сант-Аманс и Руссо отмечают, что минимальные стандарты должны гарантировать, чтобы налоговые льготы, предусмотренные налоговыми соглашениями, предоставлялись только лицам, которые имеют на них право. Когда соответствующий стандарт будет введен в налоговые соглашения путем внедрения многостороннего инструмента, эра «компаний-пустышек», претендующих на применение налоговых соглашений, определенно останется в прошлом (Saint-Amans, Russo, 2016). К такому минимальному стандарту относятся: включение в налоговую политику государства или концепции «теста основной цели» (PPT rule), или концепции «ограничения льгот» (LOB rule), или обеих этих концепций одновременно. ОЭСР предлагает дифференцированные, достаточно гибкие подходы, степень внедрения которых вправе для себя определять каждое из государств, заключающих налоговое соглашение. Для поддержания минимального стандарта государствам предлагается выбрать, какую из перечисленных концепций внедрить в свою налоговую политику, а в случае, когда избирается комбинированный вариант, финальный Доклад предлагает упрощенную версию правил LOB, детали которой изложены в предложениях по дополнению Модельной конвенции ОЭСР и в Комментарии к этой Конвенции.

Данный минимальный уровень налоговой защиты направлен на борьбу с двумя группами нарушений порядка использования льгот по налоговым соглашениям:

- 1) попытки обойти ограничения, установленные непосредственно МНД;
- 2) попытки обойти правила внутреннего законодательства с помощью МНД.

С учетом соответствующей двусторонней сущности проблемы борьбы с неправильным применением льгот по налоговым соглашениям отмечена необходимость

определения порядка взаимодействия между национальным законодательством и договорами об избежании двойного налогообложения по ее устранению. Сказано, что в первом случае попытка устранить возможность подобного нарушения с помощью лишь национального законодательства, скорее всего, будет являться несостоятельной. Во втором же, напротив, особенно важным является внедрение антиуклонительных положений в систему национальных норм.

Рассмотрим первую группу нарушений налогового законодательства и изложенные в докладе методы борьбы с ними. Одним из самых распространенных деяний в этой группе является МС, когда лицо с помощью кондуитной компании претендует на обладание льготами по соглашению, не являясь при этом резидентом одного из Договаривающихся государств. В целях борьбы с данным нарушением предлагается принять за основу трехступенчатый подход:

1. Государства, заключающие МНД, должны действительно противостоять избежанию налогообложения и быть готовыми включать антиуклонительные нормы в заключаемое соглашение.
2. Включение концепции «Ограничение льгот» (LOB rule), предусмотренной соглашениями США и некоторых других стран, в Модельную конвенцию ОЭСР.
3. Включение в Модельную конвенцию ОЭСР более широкого антиуклонительного правила — «тест основной цели», которое предусматривает непредоставление льгот по соглашению в случае, если основной целью сделки является обладание такими льготами.

Рассматривая данные концепции, ОЭСР отмечает, что положения об ограничении льгот направлены в основном на противодействие МС, но и в этой сфере существуют деяния, которыми они не охватываются, такие как, например, «кондуитные финансовые соглашения» (conduit financial agreements), которые позволяют использовать транзитные компании для перевода доходов между странами. Также эти положения основаны на общих объективных критериях, в то время как определение основных целей сделки требует анализа каждой такой сделки и выявления ее уникальных особенностей, что не может быть выполнено в рамках концепции «ограничение льгот». Однако еще в предварительной версии Доклада было отмечено, что при одновременном применении концепций теста основной цели и ограничения льгот могут возникнуть сложности и не все страны смогут внедрить их параллельно друг с другом, для чего, возможно, потребуется некоторая адаптация данных концепций, в первую очередь для стран ЕС.

## **Концепция ограничения льгот (LOB)**

Концепция ограничения льгот, активно используемая в налоговых соглашениях США, Японии и Индии, предусматривает наличие такой категории как «уполномоченное лицо» (qualified person). Именно такое лицо признается имеющим право на получение преференций по налоговым соглашениям. Докладом предусмотрено пять категорий уполномоченных лиц. Физические лица признаются таковыми априори. Вероятно, это связано с презумпцией того, что физическое лицо не будет становиться резидентом одного из государств исключительно с целью налоговой выгоды, а если подобная ситуация и произойдет, то связь с новым местом резидентства станет достаточно крепкой, чтобы можно было считать его «уполномоченным лицом». Под вторую категорию попадают правительства, Центральный Банк, иные лица, которыми прямо или косвенно владеют Договаривающиеся государства и иные государственные образования. Затем перечислены публично торгуемые компании, пенсионные фонды и благотворительные организации.

Если лицо не входит ни в одну из вышеперечисленных групп, оно все же может быть признано «уполномоченным» на основании теста 50/50. В таком случае более 50% участия, дающего фактическое право на доход, или же более 50% акций должны принадлежать лицам, имеющим право на получение льгот. И вторым условием данного теста, которое должно быть выполнено одновременно с первым, — не более 50% валового дохода такого лица должно использоваться для выполнения обязательств перед лицами, не имеющими право на льготы по тем же критериям.

Претендовать на обладание льготами вправе и лицо, не являющееся формально «уполномоченным» ни по одному из приведенных критериев. Так льготы будут предоставлены налогоплательщику, ведущему активный бизнес в стране собственного резидентства и получающему доход из Договаривающегося государства, непосредственно связанный с таким бизнесом, и при условии существенности («substantial») деятельности, которая ведется в стране — источнике дохода. В Докладе также перечислены и некоторые другие случаи, когда лицо может правомерно стать обладателем налоговых льгот.

Нужно отметить, что данная концепция еще будет дорабатываться в рамках Плана BEPS с учетом опыта США, которые на данный момент обновляют свою национальную Модельную конвенцию об избежании двойного налогообложения.

## **Тест основной цели**

В случае же, если государство наравне с концепцией ограничения льгот использует концепцию «тест основной цели», то компетентные органы одного

из договаривающихся государств по запросу налогоплательщика могут признать его имеющим право на льготы по соглашению, если будет установлено, что получение подобных льгот не являлось одной из основных целей данной сделки. При получении такого запроса от налогоплательщика компетентные органы должны провести консультацию с компетентными органами другого Договаривающегося государства, изучить фактические обстоятельства дела и принять решение либо о предоставлении лицу всех льгот, предусмотренных МНД, либо лишь некоторых из них, например в отношении только одного вида дохода, либо вовсе отказать в заявленных требованиях.

Также был разработан ряд мер «точечной» борьбы с отдельными налоговыми злоупотреблениями (отделение дивидендов от прочих видов доходов, двойное резидентство, гибридные финансовые инструменты) (Saint-Amans, Russo, 2016). Эти меры содержатся в других докладах Плана BEPS.

### **Секция В**

Секция В называется «Разъяснение того, что налоговые соглашения не предназначены для использования в целях создания двойного неналогообложения». Еще в Комментариях ОЭСР к первой статье Модельной конвенции 1977 г. содержались положения, гласящие, что МНД заключаются с целью поддержки международного обмена товарами и услугами, но они не должны способствовать уклонению от налогообложения и размыванию налоговой базы. В 2003 г. данное положение Комментариев было дополнено прямым указанием на то, что предотвращение уклонения от налогообложения является непосредственно целью налоговых соглашений. В секции В Доклада предусматривается включение этого положения во Введение Модельной конвенции ОЭСР, в ее Преамбулу, а также предлагаются соответствующие формулировки.

### **Секция С**

В секции С, именуемой «Соображения налоговой политики, которые должны учитываться государствами перед заключением налогового соглашения с другими государствами», перечислены некоторые конкретные цели и задачи, которые чаще всего преследуются (или должны преследоваться) государствами при заключении соглашений. Отмечается, что сама специфика налоговых соглашений ведет к тому, что в первую очередь должны учитываться именно налоговые цели и лишь потом остальные, неналоговые. Также сказано, что подобное закрепление основных целей и задач заключения налоговых соглашений поможет государствам обо-

сновывать свое решение, не заключать налоговых соглашений с низконалоговыми или безналоговыми юрисдикциями.

Очевидно, что первой обозначенной целью является исключение двойного налогообложения. Затем перечисляются иные преимущества налоговых соглашений, такие как: предотвращение налоговой дискриминации иностранных инвесторов, большая прозрачность порядка налогообложения резидентов государств — участников соглашений, а также определенность порядка разрешения споров. Обращается особое внимание на то, что в целях борьбы с уклонением от налогообложения и размыванием налоговой базы, государствам необходимо убедиться в том, что их потенциальный партнер по соглашению имеет намерение и в состоянии обеспечить необходимый уровень защиты от подобных нарушений путем применения различных административных процедур, а также, что особенно важно, обмена налоговой информацией.

### **Выводы**

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что одной из основных угроз, вызывающих опасения в рамках Плана BEPS, признается манипулирование налоговыми соглашениями. В целях борьбы с данным явлением, а также с иными способами неправомерного использования налоговых соглашений Докладом предложен набор антиуклонительных правил, которыми каждая из стран, в зависимости от ситуации, должна дополнить свое национальное законодательство и международные соглашения с учетом национальных особенностей. Также сделана попытка прояснить основные цели и задачи налоговых соглашений, определить их приоритетность, зафиксировать данные позиции в Модельной конвенции ОЭСР. Предложенные меры окажут влияние на формулировки, используемые в тексте налоговых соглашений России.

### **Литература**

1. Saint-Amans P., Russo R. 2016. The BEPS Package: Promise Kept, 70 Bull. Intl. Taxn. 4, *Journals IBFD*, p.238.

*Навроцкая Н. А.*  
*Университет таможенного дела и финансов,*  
*Украина*

## **Development of Investment Process in Global Competition**

### **Abstract:**

The author analyses key trends of world investment processes provoked by global competition. The paper determines that so called market control strategy is a core driver of modern investment processes. Competitive advantages within the framework of the such strategy should be supported by the capital concentration monopoly creation.

### **Keywords:**

globalization, investment strategy, investment process, international investment, transnational corporations, TNCs.

## **Развитие инвестиционных процессов в условиях глобальной конкуренции**

### **Аннотация:**

В статье проанализированы основные тенденции развития мировых инвестиционных процессов в условиях глобальной конкуренции. Определено, что основу современных инвестиционных процессов составляет стратегия контроля рынка. Обеспечение конкурентных преимуществ в рамках стратегии контроля рынка осуществляется посредством концентрации капитала и обеспечением ресурсной и продуктовой монополии.

### **Ключевые слова:**

глобализация, инвестиционная стратегия, инвестиционный процесс, международная инвестиционная деятельность, транснациональные корпорации, ТНК.

### **Введение**

Современный этап развития мировой экономики характеризуется беспрецедентными изменениями в мировой бизнесе-среде, которые приводят к диверсификации форм международной конкуренции, методов борьбы за владение и контроль над технологическими, интеллектуальными, природными и инвестицион-

ными ресурсами. Развитие глобальной конкуренции вызывает соответствующие трансформации инвестиционных процессов, направленность которых определяется возможностями обеспечения глобальной монопольной власти. В этой связи целью исследования является обобщение новых явлений и тенденций в развитии инвестиционных процессов и их трансформаций под влиянием глобальной конкуренции.

### **Основные результаты**

Трансформации мировой экономики в последние десятилетия привели к существенному изменению конкурентной среды и усилению глобальной конкуренции, основанной на доминировании транснациональных монополий на глобальных рынках. Монополизация охватила практически все сферы рынка и стала значительно сильнее, чем раньше, поскольку практически не осталось полностью стандартизированных, недифференцированных продуктов и услуг. В то же время, конкуренция между частичными монополистами, несмотря на расширение рынков, усилилась. Данные тенденции существенным образом повлияли на инвестиционные стратегии основных субъектов мирового хозяйства — ТНК, а их согласованная политика фактически определяет направления и характер развития мировых инвестиционных процессов. Стратегии максимизации прибыли и ценовые стратегии, которые были характерны для ТНК прошлого столетия, уступают место стратегиям контроля рынка в форме транснациональных олигополий или монополий. Именно такие стратегии обеспечивают стойкое поступление прибылей и стабильное развитие корпораций, а инвестиционные решения, которые основываются на стратегиях контроля рынка, формируют мотивы и направленность инвестиций в активы, способные увеличить уровень монопольной власти.

Основным способом увеличения концентрации капитала в глобальной экономике выступают слияния и поглощения, приобретающие транснациональные масштабы и выступающие основной формой осуществления зарубежного инвестирования. Они позволяют ТНК увеличить масштабы операций; монополизировать рынки и получить стратегические активы других фирм; диверсифицировать рынки сбыта и риски; использовать новые финансовые возможности; перевести производство на более высокий технологический уровень; ускорить экспансию на заграничные рынки и пр. Все это позволяет в итоге повысить эффективность корпорации за счет синергии указанных эффектов.

Важным средством обеспечения конкурентных преимуществ корпораций выступают иностранные инвестиции, а зарубежные филиалы и дочерние компании играют существенную роль в обеспечении доступа к зарубежным рынкам. В 2008 г. во всем мире насчитывалось около 103 тыс. ТНК и 892 тыс. зарубежных филиала (UNCTAD, 2011), за последние 20 лет количество ТНК возросло почти в 3 раза, а количество филиалов за тот же время — более чем 5 раз.

На фоне роста международной активности ТНК все больше усложняется проблема поддержки конкурентоспособности национальных компаний. В последнее время наблюдается тенденция значительной концентрации капитала в национальных государственных корпорациях, со временем превращающихся в государственные ТНК, которые становятся крупными участниками мировых инвестиционных процессов. Так, в 2010 г. в списке 100 самых больших ТНК мира оказались 19 государственных ТНК. В настоящее время насчитывается около 550 государственных ТНК, которые имеют 15000 филиалов по всему миру, а их ПИИ достигли 11% глобальных инвестиционных потоков (UNCTAD, 2014). Государственные ТНК выступают действенным инструментом обеспечения конкуренции национальных компаний в развивающихся странах, где функционирует больше половины всех государственных ТНК мира (56%), в странах восточной Европы и СНГ — 3%. (UNCTAD, 2011).

Формирование глобальных конкурентных преимуществ обеспечивается также сосредоточением инвестиционных ресурсов в сферах, которые создают ресурсную или продуктовую монополию. Этим объясняется устойчивая тенденция инвестирования в первичный сектор. Вследствие этого под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака и железной руды, 85% рынка меди и бокситов, 80% рынка чая и олова, 75% сырой нефти, натурального каучука и бананов (UNCTAD, 2007, 2008, 2010, 2011).

Одной из основных форм установления контроля, увлечения или расширения доли рынка выступает научно-техническая и технологическая монополия, которая позволяет закрепить права на принципиально новые технологии и продукты в качестве основного инструмента обеспечения собственного интеллектуального лидерства на мировых рынках. Именно ТНК обеспечивают широкое продуктивное использование инноваций и структурные сдвиги в экономике на их основе. По некоторым данным, они владеют более 80 % мирового объема патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. По оценкам специалистов, около 75–80% общемирового объема НИОКР в частном секторе осуществляется именно в рамках ТНК, а на 700 самых больших промышленных фирм мира



приходится приблизительно половина всего объема коммерческого использования изобретений в мире (UNCTAD, 2007; OECD, 2012).

Инвестиции в НИОКР имеют стойкие тенденции роста. Даже в кризис компании стараются сохранить собственные инновационные программы, поскольку рассматривают инновации как самый важный фактор будущего долгосрочного развития. Так, снижение инвестирования инноваций в период кризиса 2008 г. составило 2%. В то же время это сокращение было значительно меньше, чем по другим показателям деятельности компаний: объемы продаж компаний (–10%), капитальных вложений (–17,5%), прибылей (–21%) (The Global Innovation 1000, 2010).

Важной составляющей инновационно-инвестиционной стратегии ТНК выступает лицензионная политика, направленная на создание собственных патентных фондов, которые используются как средства конкурентной борьбы, методы проникновения на национальные рынки других государств, каналы получения высоких прибылей. Лицензирование обеспечивает получение доходов и позволяет избежать рисков, связанных с производством и освоением новых рынков, потому что предполагает получение прибыли за счет интеллектуальной собственности. Кроме того, лицензионные соглашения позволяют обеспечить эффективный контроль над производством и сбытом новой продукции, расширить влияние на рынке данной продукции.

Важнейшей составляющей нематериальных активов, которая обеспечивает конкурентные преимущества ТНК, выступают бренды. Значение данного актива повышается с увеличением технологической сложности продукта, когда бренд начинает играть роль «гарантии» определенного качества товара и выступает в современных условиях как специфическая форма продуктовой монополии. Экономическая отдача от вложений в бренды является более продолжительной по сравнению с другими, как материальными, так и нематериальными активами (например, патентами), что привлекает интерес инвесторов. Именно поэтому большая часть слияний и поглощений за последние 20 лет так или иначе была связана с приобретением брендов. Можно говорить о новой тенденции в брендинге — интернационализации брендов, которые делает их самым важным ресурсом в глобальной конкуренции.

Рост зарубежного производственно-коммерческого сегмента корпораций формирует специфические стратегии инвестирования — реинвестирование и дезинвестирование. Реинвестированный доход выступает одной из составляющих ПИИ и может быть использован ТНК на приобретение или строительство новых иностранных филиалов, или увеличение капитальных расходов в существующих филиалах,

или для сохранности в качестве имеющихся авуаров. Рост объемов реинвестированных доходов стал устойчивой тенденцией. Так, доля реинвестированных доходов в общем объеме ПИИ развитых стран увеличилась с 2007 г. в два раза и достигла 65 % в 2014 г. (43% в 2015 г.). Доля реинвестированных доходов развивающихся стран увеличилась более чем в 1,5 раза и достигла 49% в 2015 г. (UNCTAD, 2016). Инвестиционные программы ТНК содержат в себе как инвестиционные меры, так и дезинвестиционные, то есть мероприятия по продаже филиалов и пакетов акций дочерних компаний, например при снижении их прибыльности и др. Процесс деинвестирования может быть следствием макроэкономических изменений в мире или принимающей экономике, перестройки организационной структуры компании. По ориентировочным данным, в 2012 г. 500 млрд долл., которые были получены как доход от ПИИ, были реинвестированы в принимающих странах, но 1 трлн долл. был репатрирован в страну — реципиента инвестиций или в другие страны.

Особым инструментом обеспечения конкурентоспособности ТНК выступает внутрифирменный трансферт инвестиционных и финансовых ресурсов. Системы управления финансовыми средствами ТНК используют такие каналы их перемещения внутри корпорации, как прямой перевод капитала; перевод дивидендов; платежи за управленческие, консультационные, маркетинговые и другие услуги; внутрифирменные трансфертные цены, кредиты и страхование. Значительная часть из перечисленных каналов используется для проведения налоговой оптимизации, маскируя межстрановые внутрифирменные перемещения активов под обычные внешнеторговые и инвестиционные операции. Широкие возможности налоговой оптимизации для международных корпораций создало образование международной системы офшоров. Привлекательность офшорного бизнеса заключается в том, что компании получают значительные налоговые льготы или даже полное освобождение от налогов, упрощенные отчетность и валютное регулирование. По разным оценкам, до 100 государств и территорий в той или другой степени предоставляют «услуги», близкие по своему содержанию к офшорным. При этом количество предприятий, которые зарегистрированы в офшорах, исчисляется сотнями тысяч. Так, например, к 2005 г. количество фирм, которые были зарегистрированы на Британских Виргинских островах, составляло 635 тыс., на Багамах — 47 тыс., на Каймановых островах — 30 тыс. (Mccann, 2006)

До последнего времени офшорная индустрия развивалась чрезвычайно быстрыми темпами и превратилась в глобальный бизнес, через который проходит до 30 % международных инвестиций (UNCTAD, 2016). С одной стороны, офшорное инвестирование прибавляет гибкости финансовой и инвестиционной поли-

тике фирмы, выступает важной составляющей налоговой оптимизации, которая позволяет выигрывать в глобальной конкуренции. С другой стороны, налоговая оптимизация, вывоз капитала, использование трансфертных цен для внутрикорпоративных расчетов беспокоят правительства стран мира, о чем свидетельствуют попытки усиления международного контроля движения капитала через офшорные зоны. По приблизительным оценкам, ежегодные потери только развивающихся стран вследствие использования ТНК схем ухода от налогов через офшорные центры составляет более 100 млрд дол. (UNCTAD, 2016).

### **Заключение**

В условиях глобальной конкуренции начинают доминировать стратегии контроля рынка, реализуемые в виде транснациональных олигополий или монополий. Инвестиционные решения, основанные на стратегиях контроля рынка, формируют мотивы и направленность инвестиций в активы, способные увеличить уровень монопольной власти, что достигается двумя основными способами: увеличением концентрации капитала и вложением капитала в сферы, которые обеспечивают ресурсную или продуктовую монополию (монополию новизны). Основными методами реализации данных стратегий выступают международные слияния и поглощения, лицензионная политика, брендинг, управление зарубежными активами (реинвестирование, дезинвестирование, внутрифирменный трансферт активов), а также целевое инвестирование в отрасли ресурсообеспечения и высоких технологий.

### **Литература**

1. Mccann H. 2006. *Offshore finance*. Cambridge, Cambridge University Press, The Edinburgh Building.
2. OECD, 2012. Science, Technology and Industry Outlook. Available at: <http://www.oecd.org/publications/factbook/> (accessed: 1 September 2016).
3. *The Global Innovation 1000*, 2010. Issue 61. Available at: <http://www.booz.com/global/home/press/article/49852237> (accessed: 1 September 2016).
4. UNCTAD, 2005. *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and Internationalization of R&D*. New York and Geneva.
5. UNCTAD, 2007. *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. New York and Geneva.
6. UNCTAD, 2008. *World Investment Report 2008: Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge*. New York and Geneva.

7. UNCTAD, 2010. *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy*. New York and Geneva.
8. UNCTAD, 2011. *World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development*. New York and Geneva.
9. UNCTAD, 2014. *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan*. New York and Geneva.
10. UNCTAD, 2016. *World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges*. New York and Geneva.

*Назарова М. В.,*

*Мухачева А. В.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,*

*Россия*

## **Integration of National Electric Power Systems in the CIS: Benefits and Obstacles**

### **Abstract:**

The current stage of post-Soviet integration is characterized, among other things, by attempts undertaken to regenerate the electric-power interconnection of former Soviet republics, the CIS member states nowadays, through creation of the CIS common electric power market (CIS CEPМ) based on parallel work of national power systems. The first power cooperation initiatives considered after the breakup of the Soviet Union were implemented in the 90s when the CIS members agreed to ensure parallel operation of its national power systems. The idea of the CIS common electricity market formation sets the new stage in the integration process. Currently the CIS CEPМ creation is remaining at its initial origin, and the authorities of participating in the regional power sector integration project countries are taking the appropriate measures for its further deepening. The paper concentrates on the benefits of electric power integration in the CIS as well as existing barriers that interfere with its deepening.

### **Keywords:**

CIS, common electric power market, regional power sector integration.

## **Преимущества и барьеры интеграции электроэнергетических систем стран СНГ**

### **Аннотация:**

Одной из характерных черт современного этапа развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве является попытка возрождения энергообъединения в прошлом союзных республик, ныне государств Содружества, т. е. формирование общего электроэнергетического рынка (ОЭР) СНГ на базе параллельно работающих электроэнергетических систем. При этом первые после распада СССР шаги взаимодействия в электроэнергетике были предприняты еще в 90-х гг. XX в., когда государства Содружества договорились обеспечить включение национальных энергосистем в параллельный

режим работы. Начало новому этапу дальнейшего течения интеграционных процессов положила идея организации ОЭР СНГ. На сегодняшний день процесс создания ОЭР СНГ находится на своем начальном этапе, а руководством стран — участниц проекта региональной электроэнергетической интеграции предпринимаются соответствующие меры для ее последующего углубления. Статья посвящена рассмотрению преимуществ электроэнергетической интеграции государств Содружества и выявлению существующих барьеров, препятствующих ее углублению.

### **Ключевые слова:**

общий электроэнергетический рынок, региональная интеграция электроэнергетических систем, СНГ.

### **Введение**

Являясь в прошлом элементами одного энергообъединения, к настоящему моменту восемь из одиннадцати электроэнергетических систем Содружества независимых государств (СНГ) функционируют в параллельном режиме. Электроэнергетические комплексы СНГ отличаются друг от друга с точки зрения мощностного потенциала, характерных особенностей выработки и электропотребления, способности той или иной системы к самообеспечению и т. д. Тем не менее энергосистемам рассматриваемых стран присущи такие общие проблемы, как высокая степень морального и физического износа оборудования и инфраструктуры, порождающие низкую эффективность работы, недейственное рыночное реформирование национальных электроэнергетических отраслей и некоторые другие. Сократившиеся в сравнении с советским периодом объемы трансграничной торговли электроэнергией, низкие показатели взаимных инвестиций в отрасль и их осуществление преимущественно российской стороной не могут свидетельствовать об интенсивной интеграции стран Содружества. Сложившаяся ситуация, безусловно, не отражает те возможности взаимодействия в электроэнергетике, которыми объективно обладают страны СНГ. Настоящее исследование ставит своей целью оценку потенциала интеграции электроэнергетических систем стран СНГ путем выявления ее преимуществ и барьеров.

### **Основные результаты исследования**

Создание ОЭР позволит государствам точнее рассчитывать спрос на электроэнергию сопредельных стран — участников СНГ, в соответствии с этим планиро-

вать технологические режимы эксплуатации генерирующего оборудования и сетевой инфраструктуры, оптимизировать приграничные и межгосударственные перетоки электроэнергии.

В силу разницы часовых поясов страны СНГ имеют возможность обеспечивать максимум электропотребления, привлекая генерирующие мощности и сетевую инфраструктуру партнеров по Содружеству. Эта возможность играет важную роль, так как стоимость производства электроэнергии меняется в течение суток, а это, при должной организации, отлаженной и оперативной работе системы приграничных и межгосударственных перетоков энергии, может позволить извлекать участникам создаваемого объединения существенную экономическую выгоду (Исполнительный комитет Содружества..., 2015). Традиционно между сибирской и уральской энергосистемами обмен мощностями происходит через казахстанские электрические сети. Для покрытия вечернего пика потребления осуществляется выдача мощности из энергосистемы Сибири в энергосистему Урала, а оттуда в европейскую часть России. В часы ночного минимума наблюдается обратный процесс. Это позволяет реализовывать режимный эффект регулирования суточного графика нагрузки в европейской части России, привлекая электрические сети северной части Казахстана для обмена перетоками между двумя регионами России. Казахстан при этом извлекает выгоду от транзита, а также повышает надежность работы своей энергосистемы, имея своеобразную «подушку безопасности» на случай аварий.

Экономия ресурсов может быть достигнута при осуществлении перетоков не только для покрытия пиков суточного потребления. Нередко развитие собственной выработки обходится дороже покупки электроэнергии, произведенной в соседних странах. Ярким примером этого является Беларусь, которая снижает расходы на импорт топлива, используемого для генерации электроэнергии, посредством увеличения ее поставок из России и других соседних стран постсоветского пространства. В результате этого появляется возможность снижения тарифов на электроэнергию для белорусских потребителей. По некоторым оценкам (Волкова, Подковальников, Чудинова, 2013), рассчитанный как разность затрат на собственную выработку и импорт электроэнергии эффект, полученный Беларусью за счет перетоков электроэнергии из России, Украины, Литвы и Латвии, составил в 2009 г. более 5 млрд руб. Этот эффект, согласно расчетам, сделал возможным снижение стоимости электроэнергии для белорусских потребителей примерно на 5,5%. Россия выигрывает от экспорта электроэнергии в Беларусь, который в 2009 г. превысил 1,6 млрд руб. Аналогичное действие эффектов более глубокой интеграции

в электроэнергетике может, очевидно, наблюдаться в экспортно-импортных отношениях России и Молдовы.

Реализовать экспортный потенциал сможет не только Россия. Кыргызстан и Таджикистан, обладая сезонным избытком электроэнергии в силу значительной доли ГЭС в энергобалансе, в рамках сформированного рынка смогут получить дополнительные возможности по экспорту электроэнергии (Исполнительный комитет Электроэнергетического Совета СНГ, 2015).

Обсуждение преимуществ электроэнергетической интеграции стран СНГ не может обойтись без упоминания возможности реализации ими своего экспортного потенциала за пределами Содружества. Перспективными направлениями экспорта электроэнергии в этой связи являются поставки из Азербайджана и Армении в Иран, из Туркменистана и Узбекистана опять-таки в Иран, Афганистан и другие страны Центрально-Азиатского региона. Кыргызстан и Таджикистан заинтересованы в сотрудничестве с Китаем, Ираном и Индией в освоении гидроэнергетических ресурсов и экспорте электроэнергии в Пакистан, Индию, Иран, Китай, Афганистан. Россия привлекательными для себя направлениями экспорта электроэнергии рассматривает страны АТР: Южную Корею, Японию и Китай. В более долгосрочной перспективе значимым представляется проект объединения энергосистем СНГ и Балтии с европейскими энергосистемами Союза по координации передачи электроэнергии (UCTE) (Системный оператор Единой энергетической системы России, 2016).

Важнейшее преимущество объединения электроэнергетических систем стран СНГ и организации на этой почве ОЭР заключается в возможности гарантировать надежность и непрерывность поставок электроэнергии потребителям, в том числе в случае необходимости оперативного покрытия энергодефицита, т. е., иными словами, в повышении национальной энергетической безопасности каждого отдельного государства энергообъединения.

Плюсы углубления электроэнергетической интеграции государств Содружества, безусловно, не могут быть ограничены вышесказанным. Преимуществом формирования общего рынка, предполагающего действие неких общих «правил игры», а также основательную проработку механизмов защиты инвестиций, представляется снижение коммерческих и политических рисков для будущих инвесторов, а потребность в инвестициях в модернизацию и обновление основных фондов, как известно, испытывают энергосистемы всех стран — участниц Содружества.

Вместе с тем существуют обстоятельства, препятствующие углублению электроэнергетической интеграции государств Содружества. Исследователи регио-



нальной электроэнергетической интеграции (Bocking S., 1998; RECI, 2000 и др.) условно разделяют барьеры на ее пути на три группы: политические и институциональные, технические и естественного характера, а также экологические. Отметим, что действие барьеров второй группы не в той же степени характерно для объединения стран Содружества, нежели для иных проектов региональной интеграции энергосистем в мире, благодаря наличию соединяющей страны СНГ материально-технической инфраструктуры и общих методов работы энергосистем, некогда являвшихся единым целым. Однако тот факт, что прогресс электроэнергетической интеграции идет весьма медленно, а логический результат ее углубления в виде образования ОЭР до сих пор не наблюдается, очевидно, свидетельствует о наличии иных обстоятельств, которые тормозят интеграцию.

Одной из основных причин, препятствующих эффективному взаимодействию стран СНГ в электроэнергетике, является различие моделей внутренних рынков электроэнергии, характерных для рассматриваемых стран, имеющих различную степень либерализации. При этом на одном полюсе находится, например, Казахстан, который встал на путь либерализации отрасли еще в 1995 г. и фактически на сегодняшний день осуществил поэтапный переход к рыночным отношениям. На другом конце — Белоруссия, которая еще даже не приступила к проведению рыночных реформ в электроэнергетике и на данный момент лишь разрабатывает соответствующий закон, который бы заложил основы этого процесса. В случае с электроэнергетическими отраслями многих стран Содружества существующая система экономических взаимоотношений ориентирована на интересы преимущественно крупных компаний. В этой связи энергетические компании слабо поддерживают идею создания ОЭР, работа которого не только увеличит технологические возможности, но и обострит конкурентную борьбу между ними, что, в свою очередь, тормозит развитие интеграционных связей в отрасли (Винокуров, 2008).

В определенной степени замедляют электроэнергетическую интеграцию проблемы и противоречия, существующие в Центральной Азии (ЦА). Достигший критического уровня физический и моральный износ оборудования и инфраструктуры в этой стратегической отрасли<sup>1</sup> не только угрожает конкурентоспособности национальных экономик, но и препятствует надежному и безаварийному взаимодействию электроэнергетических систем государств. Эта проблема усугубляется отсутствием отработанного механизма гарантий возврата и защиты инвестиций.

<sup>1</sup> Так, согласно данным Статкомитета СНГ, в 2014 г. износ основных фондов в электроэнергетике Украины составил 62%, Таджикистана — около 55%. В России этот показатель достигал 48%.

## **Заключение**

Рассмотренные в данной статье проблемы, а также отсутствие единой методологии расчета тарифов на транзит электроэнергии, правовой основы для равного доступа энергопроизводителей одной страны на внутренний рынок другой, несовершенство существующего порядка таможенного контроля межгосударственных перетоков электроэнергии, несоответствие ряда норм национальных налоговых законодательств принятым двусторонним и многосторонним соглашениям по развитию интеграционного сотрудничества государств в области электроэнергетики — всё это препятствует течению интеграционных процессов на пространстве СНГ.

Возможность оптимальной организации межгосударственных перетоков электроэнергии в рамках объединения позволяет экономить ресурсы и финансовые средства, гарантировать национальную энергобезопасность, реализовывать имеющийся у ряда стран транзитный потенциал и потенциал экспортера электроэнергии, причем как во взаимной торговле, так и в торговле с третьими странами. Формирование на базе параллельно работающих энергосистем общего рынка с гармонизированными принципами и правилами функционирования, а также детально проработанным механизмом привлечения и защиты инвестиций сделает реальностью приток инвестиций для электроэнергетики СНГ.

Вместе с тем, чтобы пожинать плоды электроэнергетической интеграции, государствам Содружества необходимо устранить барьеры, существующие на ее пути. Во-первых, организация ОЭР возможна только после завершения рыночного реформирования и либерализации электроэнергетических отраслей стран Содружества, в первую очередь крупнейшего, системообразующего российского рынка. Представляется целесообразным комплексный подход к формированию интеграционных инициатив, которые должны охватывать не только собственно национальные электроэнергетические отрасли и системы, но также смежные отрасли, включая добычу энергетических ресурсов, энергомашиностроение, электротехническую и электронную промышленность, образовательную сферу. Необходимо урегулирование ирригационно-энергетического противостояния в ЦА, все более приобретающего национально-политический контекст, и восстановление параллельной работы энергообъединения региона. Крайней необходимостью является скорейшее проведение мероприятий по модернизации и обновлению национальных электроэнергетических комплексов и межгосударственной электросетевой инфраструктуры для повышения надежности электроснабжения потребителей и взаимобмена электроэнергией, что создаст твердую основу для углубления электроэнергетической интеграции между государствами СНГ. Безусловно,

важную роль в устранении барьеров интеграции сыграет проработка вопросов таможенного контроля и тарифообразования при транзите электроэнергии, а также приведение ряда национальных правовых норм в соответствие с международными договоренностями.

## Литература

1. *Винокуров Е.* 2008. Общий электроэнергетический рынок СНГ // Аналитический обзор ЕАБР. Алматы: ЕАБР. № 3.
2. *Волкова Е. Д., Подковальников С. В., Чудинова Л. Ю.* 2013. Системные эффекты интеграции электроэнергетических комплексов стран постсоветского пространства // ЕЭИ. № 1 (18) февраль.
3. Исполнительный комитет Электроэнергетического Совета СНГ, 2015. Обзор электроэнергетики Содружества Независимых Государств 2003–2013. Москва.
4. Исполнительный комитет Содружества Независимых Государств, 2015. Развитие и деятельность Содружества Независимых Государств в 2014 г. Сборник информационно-аналитических материалов. Вып. № 3. Минск.
5. Системный оператор Единой энергетической системы России. URL: <http://so-ups.ru> (дата обращения: 08.04.2016).
6. *Bocking S.* 1998. Environmental, Social and Economic Impacts of Dams: Environmental Impacts // Development Studies Network.
7. RECI, 2000. Regional Electricity Cooperation and Integration: e7 Guidelines for the Pooling of Resources and Interconnection of Electric Power Systems. Montreal.

## References

1. Vinokurov E. 2008. Obshchij ehlektroehnergeticheskij rynek SNG. *Analiticheskij Obzor EABR*. Almaty, EABR, no. 3. (In Russian)
2. Volkova E. D., Podkoyal'nikov S. V., CHudinova L. Yu. 2013. Sistemnye ehffekty integracii ehlektroehnergeticheskikh kompleksov stran postsovetskogo prostanstva. *EEHI*, no. 1 (18) fevral'. (In Russian)
3. Ispolnitel'nyj komitet EHlektroehnergeticheskogo Soveta SNG, 2015. *Obzor ehlektroehnergetiki Sodruzhestva Nezavisimyh Gosudarstv 2003–2013*. Moscow. (In Russian)
4. Ispolnitel'nyj komitet Sodruzhestva Nezavisimyh Gosudarstv, 2015. *Razvitie i deyatel'nost' Sodruzhestva Nezavisimyh Gosudarstv v 2014 g.* Sbornik informacii i analiticheskikh materialov, issue 3. Minsk. (In Russian)

5. *Sistemnyj operator Edinoj ehnergeticheskoy sistemy Rossii*. Available at: <http://so-ups.ru> (accessed: 8 April 2016). (In Russian)
6. Bocking S. 1998. Environmental, Social and Economic Impacts of Dams: Environmental Impacts. *Development Studies Network*.
7. RECI, 2000. *Regional Electricity Cooperation and Integration: e7 Guidelines for the Pooling of Resources and Interconnection of Electric Power Systems*. Montreal.

*Пецольдт Керстин*  
*Технический университет Ильменау,*  
*Германия*

## **The Middle Class in Africa: Driver of Economic Growth or Fata Morgana?**

### **Abstract:**

Africa is the continent of the future. In the past, Africa was thought of in the context of hunger, war and crises. Due to the rapid and constant economic boom, Africa today is a market with bright prospects. At the same time, the African middle class is growing, a valid indicator and driver of the social and economic progress. In particular, international companies take the growth of the African middle class as indicator of growing consumption, elevated turnover and profit. The paper aims at study if middle class really exists in Africa, which part of the population belongs to it and whether this really yields the expected progress. All these questions have hardly been considered in recent economic research. Thus, this contribution discussed the following questions: How to define the middle class? What are the responsibilities the African middle-class? In which direction does the African middle class influence the economic and social change?

### **Keywords:**

Africa, economic growth, international economic cooperation, middle class.

## **Средний класс в Африке: движущая сила экономического роста или мираж?**

### **Аннотация:**

Африка считается одним из континентов будущего. Если раньше с Африкой связывали в основном голод, войны и кризисы, то сегодня, исходя из оценок экономического роста, многие международные компании рассматривают этот регион как рынок будущего. Средний класс в развитых странах является одним из индикаторов и движущих сил общественного и экономического прогресса. Появление и увеличение среднего класса в Африке может привести к повышению потребления в странах этого региона, в том числе росту сбыта и прибыли международных компаний. Целью статьи является определение особенностей формирования среднего класса в Африке и его роли в экономическом развитии африканских стран. В данной статье автор

рассматривает следующие вопросы: как определить средний класс, какие задачи стоят перед средним классом в обществе, каким образом влияет средний класс на экономическую и общественную перестройку в Африке?

### **Ключевые слова:**

Африка, международное экономическое сотрудничество, средний класс, экономический рост.

## **1. Введение**

Сегодня в мире уже больше 1 млрд людей относятся к среднему классу, и в экономической литературе этот феномен называется «рост глобального среднего класса» (Kharas, Gertz, 2010). По оценкам Мирового банка, в мире происходит глубокое изменение экономического положения огромного числа людей, которое можно сравнить с промышленной революцией (Milanovic, 2012). В последние десять лет наблюдается усиленный рост среднего класса на трансформационных рынках. Это означает, что людям в этих регионах удастся зарабатывать финансовые средства для себя и своей семьи, которые обеспечивают им не только простое выживание, но и определенное благосостояние.

Потребление среднего класса является движущей силой экономического роста не только в отдельной трансформационной экономике, но и в мировом масштабе (Nölke et al., 2014). Целый ряд разных источников документирует этот экономический рост, а также рост среднего класса в Африке. Появление и увеличение среднего класса в Африке могло бы привести к повышению потребления в странах этого региона, в том числе росту сбыта и прибыли международных компаний. Очевидно, этот феномен требует углубленного изучения. Но существует ли в действительности средний класс в Африке, кого можно к нему отнести, какова его роль в экономическом развитии африканских стран — это вопросы, которые слабо представлены в экономической науке.

Цель данной статьи состоит в выявлении особенностей формирования и специфики среднего класса в Африке. Автор рассматривает следующие вопросы: как определить средний класс и каковы характеристики среднего класса в Африке, какие задачи стоят перед средним классом в обществе, каким образом влияет средний класс на экономическую и общественную перестройку в Африке?

## 2. Определение среднего класса в Африке

Каждый третий житель Африки принадлежит к среднему классу (по данным Африканского банка развития), это означает, что к нему относятся примерно 34% из 1,1 млрд жителей с ежедневным доходом в размере от 2,2 до 20 долларов (Mthulli et al., 2011). Авторы провели анализ 800 тысяч семей в 37 африканских странах, используя в качестве индикаторов личный доход и жизненный уровень. По оценкам Deloitte, средний класс в Африке за последние 30 лет утроился, хотя сегодня каждый третий африканец живет за чертой бедности, но если этот тренд продолжится, то в 2060 г. 42% населения этого континента будет принадлежать к среднему классу (Chimhanti, Gouden, 2012). Эти очень оптимистичные расчеты и прогнозы свидетельствуют, что средний класс в Африке растет, что определенная доля населения сегодня обеспечена лучше, чем 10 лет назад, и что средний класс не во всех странах растет одинаково (Kappel, 2014).

В литературе существуют разные подходы и критерии для определения социального класса. Социальный класс представляет собой группу людей с общим социальным статусом. Социальный класс можно определить в границах отдельно взятой страны. Его выделяют при помощи сегментации всего населения в отдельные общественные группы. Каждая культура имеет свою иерархическую классовую систему, которая определяет доступ людей к продуктам и услугам. Очевидно, что понятие средний класс тесно связано с культурной, экономической, политической и социальной системами определенной страны. Также его можно рассмотреть в историческом контексте появления. В развитых западных странах средний класс возник в конце XIX века. После Второй мировой войны он превратился в составную часть и движущую силу демократического общества и считается ключевым фактором экономического роста (Birdsall, 2010). Критериями для идентификации среднего класса являются профессия, образование, доход, имущество, происхождение, власть и взаимодействие. Исходя из них, можно провести сегментацию населения отдельной страны, разделив его на нижний, средний и верхний классы (Kroeber-Riel, Gröppel-Klein, 2013).

Средний класс в Африке развивается не в одной стране, а целом на континенте в совершенно других условиях, чем в развитых западных странах. Процесс развития среднего класса в Африке вряд ли будет похож на те процессы, которые, например, в Европе привели к возникновению и развитию среднего класса. Поэтому важно найти критерии для определения среднего класса не только в отдельно взятой стране, а в целом на африканском континенте.

Экономическая теория социального расслоения населения нацелена на совместные характерные черты членов определенных социальных групп и их социальное положение. Представителями среднего класса считают тех, кто имеет определенный доход и определенные социальные характеристики, такие как уровень образования, профессия, жизненный стандарт, ценности и политическая активность. В литературе можно найти как схожие определения среднего класса, так и различные, которые используют для сегментации разные критерии (табл. 1).

*Таблица 1. Определения среднего класса*

<b>Критерии для сегментации</b>	<b>Авторы</b>	<b>Определение</b>
Общие	Thompson 1999	Средний класс — это группа населения, в которую включают тех, кто считается не бедными и не богатыми.
Распределение доходов в одной стране	Birdsall, Graham, Pettinato 2000	К среднему классу относятся те люди, которые имеют в своем распоряжении от 75 до 125 % среднего дохода всего населения страны.
	Atkinson, Brandolini 2011	Средний класс — это 60% всего населения страны, что соответствует коэффициенту Джини.
Распределение доходов в мире	Banerjee, Doflo 2008	К среднему классу относятся те люди, которые могут ежедневно потратить от \$ 2 до \$10.
	Milanovic, Yitzaki 2002	К среднему классу относятся те люди, которые могут ежедневно потратить от \$12 до \$50.
	Kharas 2010	К среднему классу относятся те люди, которые могут ежедневно потратить от \$10 до \$100.
	Ravaillon 2010	К среднему классу относятся те люди, которые по средним стандартам для развивающихся стран уже не являются бедными, но по сравнению с США считаются бедными, т. е. они могут ежедневно потратить от \$2 до \$13.
Наличие имущества	Wogart 2010	К среднему классу относятся те люди, которые имеют как минимум один из таких продуктов класса люкс, как компьютер, автомобиль, телевизор, мобильный телефон или аналогичный продукт.

Из табл. 1 видно, что нет единого определения для среднего класса, и самое подходящее определение, которого мы будем придерживаться, следующее: средний класс в Африке — это группа населения, в которую включаются те, кого нельзя считать ни бедными и ни богатыми. Средний класс в Африке имеет следующие характерные черты в отличие от среднего класса развитых западных стран:

1. Доход африканского среднего класса по своим размерам намного ниже, чем на Западе.



2. Доход представителей африканского среднего класса только немного выше грани бедности в Африке.
3. Грань между бедными и средним классом в Африке тонкая и нестабильная. В случае экономического кризиса большая часть среднего класса может попасть опять в бедный класс (Birdsall, 2010).
4. Средний класс отличается от бедных наличием стабильных, длительных трудовых договоров. Представители среднего класса являются чаще всего государственными служащими, работниками крупных предприятий, государственных ведомств и университетов или заняты в сфере услуг (Giesbert, Schotte, 2016).

### **3. Взаимосвязь между ростом среднего класса в Африке и экономическим развитием**

Сегодня уже ясно видно, что за последние 10 лет средний класс в Африке вырос. Это положительно влияет на экономическое развитие африканского континента: уменьшается бедность, ускоряется интеграция Африки в мировой рынок. Причиной для этого автор видит в растущих доходах, в новых потребностях и в новых моделях потребления. Постоянно увеличивается потребление электроэнергии, продуктов питания и простых потребительских товаров (Rockström et al., 2009). Африканский средний класс еще довольно молодой и малочисленный. Он появился недавно и пока не до такой степени укрепил свое положение в обществе. Таблица 2 показывает долю среднего класса в населении некоторых африканских стран.

*Таблица 2. Средний класс в Африке с доходом от \$ 2–4 в день*

Страна	Доля среднего класса, в %
Уганда	8,1
Марокко	27,2
Габон	37,8
ЮАР	19,8
Гана	19,8
Либерия	1,9

Источник: African Development Bank, 2011.

В Африке южнее Сахары каждый человек зарабатывает в среднем в течение одного года \$2041 (в ЕС — \$27550), т. е. \$5,6 в день (в ЕС — \$75,5), и 73% населения в этих странах имеют меньше чем \$2 в день. В среднем население расходует

55–70% своего дохода на питание (в ЕС — 12%) (World Food Programme, 2014). В данный момент ВВП африканского континента растет более быстрыми темпами по сравнению с развитыми странами. Данные табл. 3 показывают, что ВВП в Африке увеличивается быстрее, чем в развитых странах мира.

*Таблица 3. Динамика ВВП в Германии, США, России и в Африке (в %)*

Страна/регион	2013	2014	2015*	2016*
Германия	0,2	1,5	1,1	1,8
США	2,2	2,2	3,1	3,0
Россия	1,3	0,3	0	1,6
Африка	3,5	3,9	4,5	5,0

\* прогноз.

Источник: African Development Bank, 2015; OECD, 2015.

Огромная часть населения в Африке имеет сегодня больше доходов, чем 10 лет назад. Но прирост личных доходов населения намного меньше, чем прирост ВВП. Причина этой неравномерности лежит в росте численности африканского населения.

#### **4. Заключение**

Оценивая последствия процесса формирования и становления среднего класса в Африке для экономического развития и для международной торговли, можно сделать следующие выводы.

Если в развитых западных обществах средний класс стал двигателем политических изменений и демократии, то в Африке этого пока не наблюдается. Африканский молодой средний класс фактически не участвует в политической жизни (Birdsall, 2010). В то же время существование среднего класса положительно влияет на все процессы экономического развития в Африке — от уровня потребления, создания инфраструктуры, повышения грамотности и профессионализма до создания мелких и средних предприятий.

У африканского среднего класса постепенно растет покупательная способность. Растущие доходы среднего класса являются движущей силой внутреннего потребления. Повышается спрос на импортные товары, и тем самым средний класс также увеличивает глобальный спрос на все виды продуктов и услуг. Этот вызов принимают не только крупные международные компании, но все чаще также мелкие и средние фирмы, что находит отражение в международной торговле африканских стран.

## Литература

1. *African Development Bank, 2011*. Available at: <http://www.afdb.org> (accessed: 10 September 2016).
2. *African Development Bank, 2015*. Available at: <http://www.afdb.org> (accessed: 10 September 2016).
3. Atkinson A. B., Brandolini A. 2011. *On the identification of the „middle class“*, Society for the Study of Economic Inequality. Available at: <http://www.ecineq.org/milano/WP/ECINEQ2011-217.pdf> (accessed: 9 September 2016).
4. Banerjee A., Doflo E. 2008. What is Middle Class about the Middle Classes around the World. *Journal of Economic Perspectives*, no. 22 (2), pp. 3–28.
5. Birdsall N. 2010. The Indispensable Middle Class in Developing Countries. *Kanbur R., Spence M. Equity and Growth in a Globalizing World*. Washington D. C., pp. 157–187.
6. Birdsall N., Graham C., Pettinato S. 2000. *Stuck in The Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?* Center on Social and Economic Dynamics, Working Paper 14, Washington D. C.
7. Chimhanti J., Gouden A. 2012. *The Rise and Rise of the African Middle Class*. Deloitte&Touch, Johannesburg.
8. Kappel R. 2014. Quo Vadis Afrika? Wirtschaftliche Dynamik zwischen Hoffen und Bangen. *Afrika. Identität der nächsten Generation*. Ed. by V. OSI-Clube. Berlin, pp. 4–7.
9. Giesbert L., Schotte S. 2016. Afrikas neue Mittelschichten: Fakten und Fiktionen ihrer transformatorischen Kraft. *GIGA Focus Afrika*, vol. 1.
10. Kharas H. 2010. *The Emerging Middle Class in Developing Countries*. OECD Development Centre Working Paper, 285, Paris.
11. Kharas H., Gertz G. 2010. The new Global Middle Class. A Cross-over from West to East. *China's Emerging Middle Class: Beyond Economic Transformation*. Ed. by L. Cheng. Washington D. C.
12. Kroeber-Riel W., Gröppel-Klein A. 2013. *Konsumentenverhalten*. Vahlen, München.
13. Milanovic B. 2012. *Global income inequality by the numbers: in history and now*. World Bank Development Research Group, 6259, World Bank, Washington/D. C.
14. Milanovic B., Yitzaki S. 2012. Decomposing World Income Distribution: Does the World have a Middle Class? *Review of Income and Wealth*, no. 48 (2), pp. 155–178.
15. Mthulli N., Lufumpa C. L., Kayizzi-Mugerwa S. 2011. *The Middle of the Pyramid: Dynamic of the Middle Class in Africa*. AfDB Working Paper. Abebe.

16. Nölke A., May C., Claar S. (ed.) 2014. *Die großen Schwellenländer. Ursachen und Folgen ihres Aufstiegs in der Weltwirtschaft*. Springer, Wiesbaden.
17. OECD, 2012. *African Economic Outlook*, Paris. Available at: <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/> (accessed: 11 September 2016).
18. Ravallion M. 2010. The Developing World's Bulging (but Vulnerable) Middle Class. *World Development*, no. 3(4), pp. 445–454.
19. Rockström Steffen W., Noone K., Persson A., Chapin F.S. et al. 2009. A Safe Operating Space for Humanity. *Nature*, vol. 461, pp. 472–475.
20. Thompson M.R. 1999. Mittelschichten und Demokratie: Soziale Mobilität und politische Transformation. *Rüland J., Werz N. Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas in der Demokratieforschung*. Bouvier, Bonn, pp. 20–25.
21. Wogart J.P. 2010. Global booms and busts: How Brazil's middle class faring? *Brazilian Journal of political Economy*, vol. 30, pp. 387–398.
22. World Food Program, 2014. Available at: <http://www.wfp.org/fais/quantity-reporting> (accessed: 10 September 2016).

*Погорлецкий А. И.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,  
Россия*

## **Possibilities of Special Economic Zones' Islamic Financing in Russia**

### **Abstract:**

The article evaluates possibilities and prospects of special economic zones' development in some Muslim national republics of Russia basing on principle of Islamic Finance for foreign investments attracting (in accordance with the Sharia law and ethics of socially responsible investing). It is shown that in the conditions of contemporary geopolitical confrontation between Russia and the West Islamic investments can become an alternative to Western investments to the Russian economy.

### **Keywords:**

economic crisis, foreign investments, geopolitics, Islamic finance, Islamic (Halal) investments, special economic zones.

## **Возможности исламского финансирования развития особых экономических зон в России**

### **Аннотация:**

Статья оценивает возможности и перспективы развития особых экономических зон в ряде национальных республик России, преобладающей религией которых является ислам, с привлечением инвестиций по принципу исламских финансов (в соответствии с законами шариата и этикой социально ответственного инвестирования). Показано, что в условиях геополитического противостояния России и Запада исламское финансирование из-за рубежа может стать одной из альтернатив западным инвестициям в экономику РФ.

### **Ключевые слова:**

геополитика, иностранные инвестиции, исламские (халальные) инвестиции, исламские финансы, особые экономические зоны, экономический кризис.

### **Введение**

Национальные республики РФ, существенная часть населения которых исповедует ислам (к их числу относятся Башкортостан, Татарстан, Дагестан, Чечня, Ка-

бардино-Балкария, Ингушетия, Карачаево-Черкессия и Адыгея), составляют 10% от общей численности жителей России<sup>1</sup>, а также на них приходится 6,7% объема российского ВВП. При этом два региона среди них — Татарстан и Башкортостан — относятся к числу наиболее развитых в России, в то время как социально-экономическое развитие республик Северного Кавказа в настоящий момент времени отстает от среднероссийского уровня. Драйверами экономического развития всех вышеназванных республик могли бы стать особые экономические зоны (ОЭЗ), уже созданные или планируемые к созданию на их территории. В частности, на территории Татарстана действует промышленная ОЭЗ «Алабуга» в Елабужском районе и инновационная ОЭЗ «Инноград» в казанской агломерации. Вопросы создания ОЭЗ в Башкортостане находятся в стадии проработки с учетом недавнего опыта функционирования ОЭЗ в Кумертау (речь идет об индустриальных парках «Уфимский» и «Агидель»). В свою очередь, туристическая ОЭЗ «Курорты Северного Кавказа» призвана охватить рекреационно-туристические кластеры Дагестана, Чечни, Ингушетии, Кабардино-Балкарии, Адыгеи и Карачаево-Черкессии.

В условиях нехватки в России внутренних инвестиционных ресурсов из-за затяжного экономического спада, а также по причине резкого падения притока инвестиций из стран Запада на фоне геополитической конфронтации 2014–2016 годов регионам России с преобладающей долей населения, исповедующего ислам, резонно обратиться к альтернативным источникам внешнего финансирования (Гудрич, 2016). При этом интересна предлагаемая автором идея использования инвестиций, интегрированных в систему исламских финансов (т. н. *халяльных инвестиций*), для развития ОЭЗ на территории ряда республик РФ с преобладающей долей мусульманского населения.

Цель статьи — доказательство тезиса о возможности исламского финансирования (в том числе по принципу исламских финансов — в соответствии с законами шариата и этикой социально ответственного инвестирования) для развития ОЭЗ в Татарстане, Башкортостане и на Северном Кавказе. Для этого мы решим следующие задачи:

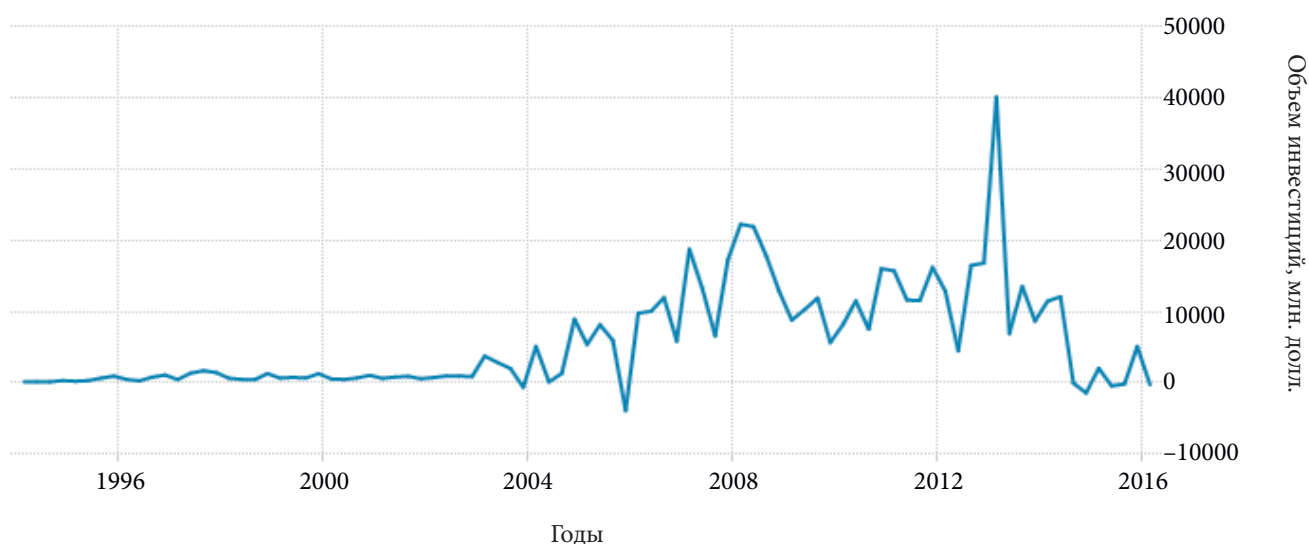
- покажем необходимость поиска альтернативных иностранных инвестиций для развития производственной и технологической базы в современной России;

<sup>1</sup> Конечно, не все население данных республик представлено исключительно мусульманами. Так, в наиболее крупной по населению четырехмиллионной Башкирии народности, исповедующие ислам, — башкиры и татары — составляют 55% всех жителей. Примерно такая же пропорция мусульман характерна для Татарстана. Напротив, достаточно однородно по отношению к исламу население Чечни (98%) и Дагестана (более 90%).

- отметим привлекательность для инвестиций, в том числе по принципу исламского финансирования, как действующих, так и создаваемых ОЭЗ на территории регионов России с преобладающим мусульманским населением;
- оценим перспективы исламского социально ответственного инвестирования в развитие ОЭЗ в России, включая учет рисков для национальной безопасности.

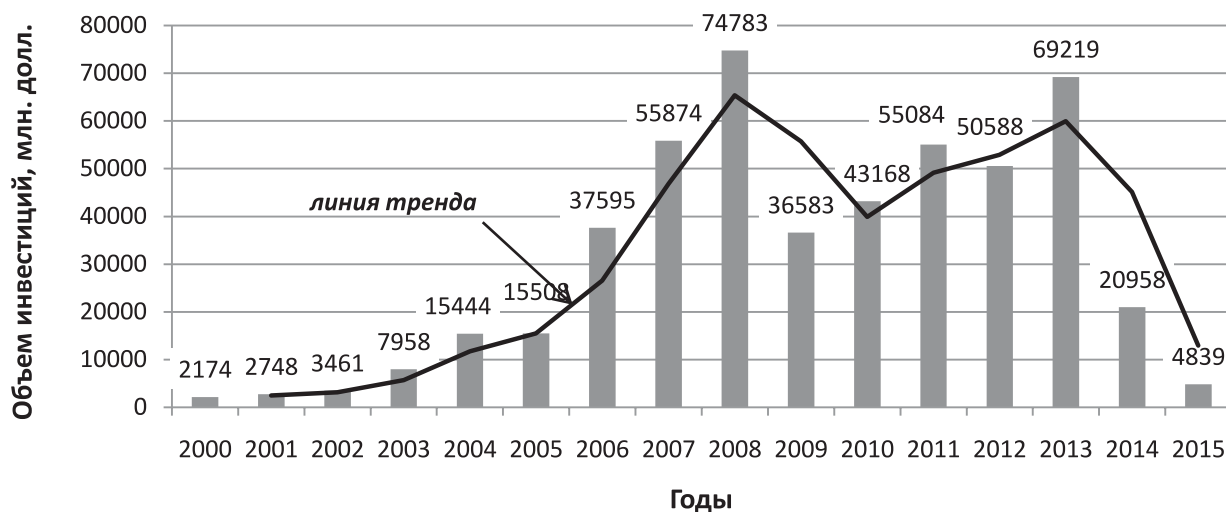
## 1. Необходимость поиска альтернативных иностранных инвестиций для развития производственной и технологической базы в современной России

Текущее состояние отечественной экономики, характеризующееся длительным спадом из-за замедления темпов развития мировой хозяйственной системы, падения цен на энергоносители и «войны санкций» России и Запада, требует быстрых решений для изменения сложившихся негативных тенденций. В особенности заметно падение притока прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ), объясняемое потерей репутации российских властей в глазах западных и отечественных инвесторов, а также действующим режимом антироссийских санкций со стороны ряда стран. Рис. 1, на котором представлена квартальная динамика притока ПЗИ за 1994–2016 годы, а также рис. 2, приводящий годовые данные поступления ПЗИ в РФ, наглядно показывают колоссальный спад в данной сфере, негативно влияющий на развитие производства, технологий и сферы услуг в отечественной экономике с привлечением зарубежного капитала (в том числе мобилизованного российскими предпринимателями через офшорные схемы финансирования).



**Рис. 1. Квартальная динамика притока прямых зарубежных инвестиций в Россию, 1994–2016 гг.**

Источник: Trading Economics, 2016.



**Рис. 2. Годовая динамика притока прямых иностранных инвестиций в Россию, 2000–2015 гг.**

Источник: UNCTAD, 2016.

Если оценивать поступления ПЗИ в Россию по некоторым странам и группам стран (см. табл.), то бросается в глаза то, что инвестиционную стабильность по отношению к отечественной экономике демонстрирует ряд мусульманских государств. В переломный для РФ период 2011–2015 годов они сумели не только нарастить соответствующие финансовые потоки в абсолютном выражении (прирост ПЗИ в 2015 г. в сравнении с 2013 и 2014 годами составил 35%), но и существенно увеличить их относительную долю (17% всех ПЗИ в 2015 г. против менее чем 1% в 2013 г.).

Учитывая охлаждения отношений России и Запада по итогам «революции достоинства» на Украине, а также пока не оправдывающую себя стратегию сближения России с Китаем (как возможную альтернативу западным инвестициям и технологиям), на наш взгляд, можно обратить внимание на еще один потенциальный (и, как показало развитие событий трех последних лет, стабильный!) источник ПЗИ в виде благоприятно либо нейтрально относящихся к нашей стране отдельных мусульманских государств. Отметим, что из десяти мусульманских стран-инвесторов, выделенных в таблице, преобладающее большинство (семь) — это страны либо имеющие с РФ общую границу, либо некогда бывшие вместе с РФ в составе общего государства — Российской Империи и СССР. Поэтому развитие инвестиционных отношений с данными странами может стать взаимовыгодным, особенно для регионов России с преобладающим мусульманским населением, в том числе и через использование финансовых механизмов ОЭЗ. Кроме того, в современных российских условиях слабо задействован инвестиционный



**Прямые зарубежные инвестиции в Россию по ряду стран и групп стран,  
2011 — 2015 гг.**

Страна/ группа стран	Объем прямых иностранных инвестиций, млн. долл.				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Азербайджан	127	153	75	37	32
Казахстан	56	277	208	357	433
Киргизия	23	21	28	6	-18
Кувейт	0	0	0	8	0
Малайзия	-3	9	3	5	6
Объединенные Арабские Эмираты	14	19	49	29	28
Таджикистан	4	11	11	10	5
Туркменистан	0	1	4	3	3
Турция	150	178	207	135	292
Узбекистан	5	8	11	8	22
Совокупный объем инвестиций, в том числе:	55 084	50 588	69 219	22 031	4 839
страны СНГ	449	776	882	476	601
США	276	285	485	708	202
Китай	126	450	597	1271	571
Украина	116	103	189	-54	12
Исламские страны — ведущие инвесторы (Азербайджан, Казахстан, Киргизия, Кувейт, Малайзия, ОАЭ, Таджикистан, Туркменистан, Турция, Узбекистан)	376	677	596	598	803

Источник: Банк России, 2016.

потенциал мировых центров исламских финансов, где сосредоточены ключевые исламские банки и исламские фонды — Малайзии, Саудовской Аравии, Катара, Кувейта и ОАЭ. Прогресс в данной сфере инвестиционного сотрудничества, включая приток халяльных инвестиций, тоже в интересах России и ее мусульманских регионов.

## **2. Инвестиционная привлекательность особых экономических зон в мусульманских регионах России для исламских инвесторов**

Из числа действующих ОЭЗ в мусульманских регионах России, а именно ОЭЗ «Алабуга» и ОЭЗ «Инноград» в Татарстане и ОЭЗ «Курорты Северного Кавказа», наилучшие перспективы имеют две первые. Это особо значимо для инвесторов из тюркоязычных стран, а также государств, на территории которых находятся большие тюркоязычные этнические общины (включая многомиллионные в Ира-

не, КНР, Германии и Ираке, а также численностью от 0,5 до 1 млн в США, Таджикистане и Франции). Организация современных технологичных производств с привлечением зарубежного капитала в Елабуге или разработка IT-продуктов в технопарке близ Казани в наиболее привлекательном с инвестиционной точки зрения регионе России — Республике Татарстан — уже стало реальностью. При этом в ОЭЗ «Алабуга», на которую приходится почти 2/3 инвестиций в Татарстан, уже пришли четыре турецкие компании (*Coşkunöz, Hayat, Kaskamonu, Şişecam*), три немецкие (*HAVI Logistics, RMA, Saria*), две американские (*Ford* и *3M*) и одна французская (*Air Liquide*). Общий объем инвестиций компаний — резидентов ОЭЗ «Алабуга» в 2015 г. составил 12,4 млрд руб. (около 200 млн. долл.), из которых капитальные вложения — 11,5 млрд руб. (ТАТ Center, 2016). Очевидно, что немалая доля данных инвестиций как раз и пришлась на исламские государства в лице Турции<sup>2</sup>. Технично-внедренческая ОЭЗ «Иннополис» с учетом специализации на информационных продуктах и технологиях может заинтересовать исламских инвесторов производством программного обеспечения, в особенности для тюркоязычных стран. Сопоставимые перспективы есть и у проектов создания новых ОЭЗ в Татарстане и Башкортостане, включая промышленные зоны и технопарки.

Обращает на себя внимание не слишком большая активность в Татарстане и Башкортостане инвесторов из стран региона Персидского залива и Малайзии<sup>3</sup> — мировых центров исламских финансов, хотя отдельные проекты внедрения в данных российских республиках принципов исламского финансирования (впрочем, пока на основе внутренних ресурсов регионов) уже были реализованы. В частности, для Татарстана в качестве примера успешной практики исламских финансов можно привести деятельность паевого инвестиционного фонда «Халаяль», финансового дома «Амаль», а также банков «Ак Барс», «Татфондбанк» и ИнтехБанк». В Башкортостане, в свою очередь, при участии ООО «Ихлас-Инвест» еще в 2011 г. была предложена услуга доверительного управления инвестиционным портфелем в соответствии с законами шариата (*мудароба* и *мушарака*), которая предоставлялась инвестиционно-финансовой компанией «Солид» (Яковенко, 2012). Как представляется, приток в Башкирию и Татарстан халаяльных инвестиций можно было бы существенно увеличить, в том числе и усиливая инвестиционное сотрудниче-

<sup>2</sup> Три турецкие компании — по производству автомобильного стекла (*Sisecam*), бумаги («Хайят холдинг») и переработке древесины («Кастамону Энтегре»), — по данным на 2013 г., вложили в ОЭЗ «Алабуга» 360 млн долл. (Малютин, 2013).

<sup>3</sup> Так, в Башкортостане ведущими зарубежными инвесторами являются страны Европы и Китай, причем в 2013 г. доля инвестиций из офшорных зон (главным образом с Кипра) в общем притоке ПЗИ превысила 41% (Ишмухаметов, 2014).

ство с исламскими государствами, особенно со странами региона Персидского залива и Малайзией.

Туристическо-рекреационный кластер Северного Кавказа, на наш взгляд, для иностранных инвесторов, в том числе исламских, пока не столь привлекателен в силу депрессивного характера экономического развития включенных в него мусульманских регионов РФ, а также из-за проблем с безопасностью. Здесь пока реализованы лишь два проекта — горнолыжные и климатические курорты «Архыз» и «Домбай» на территории Карачаево-Черкесской Республики. Учитывая известность данных курортов не только в России, но и за рубежом, их вполне можно рекомендовать и исламским инвесторам, заинтересованным в первую очередь в горнолыжном туризме, для развития которого определенный вклад могли бы внести халяльные гостиницы и базы отдыха.

### **3. Перспективы исламского социально ответственного инвестирования в развитие особых экономических зон в мусульманских регионах России**

В условиях ограниченного доступа России к западным источникам долгосрочного финансирования из-за действующего в отношении нашей страны режима финансовых санкций особый интерес представляют альтернативы, в том числе халяльные инвестиции из стран исламского мира. При этом благоприятные возможности открываются для социально ответственных исламских инвестиций в ОЭЗ мусульманских регионов России. Поскольку требования соответствия законам шариата налагает на инвесторов определенные ограничения, для развития ОЭЗ производственного, инновационного и рекреационного характера наиболее подходящими являются такие методы финансирования, как *мудароба* и *мушарака* (предполагающие совместное финансирование проектов и доверительное управление объектом инвестирования), а также *истисна* (финансирование масштабных и долгосрочных проектов в промышленном производстве) и выпуск исламских облигаций *сукук*. Все это, учитывая более высокий уровень рентабельности вложений в российскую экономику (в среднем на уровне 7% в год при стабилизировавшемся курсе рубля), чем инвестиций в страны Запада (рентабельность обычно не выше 1–2,5% в год), а также низкие риски невозврата кредитов и отсутствие спекулятивных составляющих благодаря морально-этическим принципам исламского финансирования, может представлять интерес для банков и фондов из ведущих мусульманских стран-инвесторов. Действительно, многие проекты, которые могут быть реализованы через механизмы халяльного инвестирования в Башки-

рии, Татарстане и на Северном Кавказе, связаны с развитием реального сектора экономики, а инновационные разработки могут быть привязаны к материально-вещественной составляющей соответствующих технологий. Это нивелирует риски регионального развития, включая раздувание финансовых пузырей и долговые проблемы, столь свойственные современной системе мирохозяйственных связей.

Кроме того, в стратегии развития ОЭЗ в России регионам отводится заметная роль в части определения налогового климата для инвесторов. В данной связи мусульманские регионы нашей страны на основе соответствующего республиканского законодательства могут более свободно применять для халяльных инвестиций и их бенефициаров такие неотъемлемые механизмы исламских финансов, как *закят* (аналог не только налога, но и социальных обязательств для инвесторов) и *вакф* (передача имущества в дар для благотворительных и религиозных целей), что пока не регламентируют федеральные законы РФ. Очевидно, что и *закят*, и *вакф* смогут сгладить социально-экономическую ситуацию в мусульманских регионах РФ в условиях уменьшающейся в период кризиса финансовой базы поддержки российских регионов со стороны федерального центра.

Одной из проблем современного развития мира является обострившаяся проблема национальной безопасности, связанная в том числе и с растущим проявлением негативных последствий радикального ислама. Насколько в данном контексте исламские инвестиции могут угрожать российской экономике? На наш взгляд, в отношении халяльных инвестиций негативных последствий для национальной безопасности не возникает. Более того, принципы шариата в отношении иностранных инвестиций являются надежным защитным барьером от притока краткосрочного спекулятивного капитала, способного обрушивать национальные финансовые рынки и курсы валют стран-реципиентов. Кроме того, реальный сектор, в который направляются халяльные инвестиции, застрахован не только от криминальных операций, связанных с нелегальным производством оружия, наркотиков, порнографической продукции и алкоголя, но и будет гарантировать безопасность для жизни и здоровья человека ряда производимых здесь изделий, включая халяльные продукты питания. При этом, благодаря морально-этическим и религиозным основам исламского инвестирования, практически равны нулю невозвраты ссуд в кредитные организации, низок уровень мошенничества предпринимателей в отношении своих клиентов, партнеров по бизнесу и государства. Таким образом, активное привлечение в Россию исламских инвестиций не только не противоречит национальной безопасности страны, но и в ряде случаев может благоприятно на нее воздействовать (к примеру, через усиление требований к ка-

честву финансовых услуг и продуктов питания, а также благодаря декриминализации и деофшоризации инвестиционных операций).

## **Выводы**

На основании вышеизложенного анализа и соответствующих оценок можно констатировать следующее:

- в современных, непростых для российской экономики, геополитических обстоятельствах альтернативным стабильным источником притока финансовых ресурсов из-за рубежа, важных для развития промышленности, технологий и сферы услуг, может стать поток халяльных инвестиций из стран мусульманского мира;
- регионы России с преобладающим мусульманским населением являются привлекательными для исламского финансирования из-за рубежа, в том числе с использованием механизмов особых экономических зон, созданных на их территории;
- Россия и ее мусульманские регионы обладают неплохим потенциалом для получения исламских инвестиций из-за рубежа, которые в силу своей этичности и социальной ответственности не представляют угроз для национальной безопасности.

На наш взгляд, привлечение исламских инвестиций в экономику РФ стоит наращивать, активно занимаясь этим процессом не только на региональном, но и на федеральном уровне. Толерантность мусульманского населения России и населяющих мусульманские республики РФ представителей иных религиозных конфессий и национальностей могут стать основой соответствующих устойчивых конкурентных позиций нашей страны в современном турбулентном мире.

## **Литература**

1. Банк России, 2016. Прямые инвестиции Российской Федерации по секторам экономики в 1994-2015 годах, I квартале 2016 года. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (дата обращения: 21.07.2016).
2. Гудрич Л. 2016. Мусульманские регионы России обращаются за помощью к странам Персидского залива. ИНОСМИ.РУ. 19.07.2016. URL: <http://inosmi.ru/economic/20160719/237249253.html> (дата обращения: 28.07.2016).
3. Ишмухаметов Н. С. 2016. О развитии исламских финансов в регионе и их роль в привлечении инвестиций // Финансы Башкортостана. 2014. № 1 (062). С. 21–26.

4. Малютин А. 2016. «Алабуга» притягивает деньги // Ведомости. 11.12.2013. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/12/11/alabuga-prityagivaet-dengi> (дата обращения: 21.07.2016).
5. Яковенко К. 2012. Халяльные инвестиции // Financial One. Журнал о финансовых рынках. 15.07.2012. URL: <http://www.fomag.ru/ru/news/lifestyle.aspx?news=1509> (дата обращения: 28.07.2016).
6. ТАТ Center. Деловой центр Республики Татарстан. 2016. 29 апреля. В 2015 году объем инвестиций резидентов ОЭЗ «Алабуга» составил 12,4 млрд рублей. URL: <http://info.tatcenter.ru/news/158931/> (дата обращения: 21.07.2016).
7. Trading Economics. 2016. Russia Foreign Direct Investment — Net Flows 1994–2016. Available at: <http://www.tradingeconomics.com/russia/foreign-direct-investment> (accessed: 21 July 2016).
8. UNCTAD Statistics. 2016. Foreign direct investments. Available at: <http://unctad-stat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (accessed: 21 July 2016).

## References

1. Bank Rossii. 2016. *Prjamyje investicii Rossijskoj Federacii po sektoram jekonomiki v 1994-2015 godah, I kvartale 2016 goda* [Direct investment of the Russian Federation by sectors of the economy in the years 1994–2015, the first quarter of 2016]. Available at: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (accessed: 21 July 2016). (In Russian)
2. Gudrich L. 2016. Musul'manskije regiony Rossii obrashhajutsja za pomoshh'ju k stranam Persidskogo zaliva [The Muslim regions of Russia appeal for help to the countries of the Persian Gulf]. *INOSMI.RU*, 19 July 2016. Available at: <http://inosmi.ru/economic/20160719/237249253.html> (accessed: 28 July 2016). (In Russian)
3. Ishmuhametov N.S. 2016. O razvitanii islamskih finansov v regione i ih rol' v privlechenii investicij [On the development of Islamic Finance in the region and their role in investments attracting]. *Finansy Bashkortostana*, 2014, no. 1 (062), pp. 21–26. (In Russian)
4. Jakovenko K. 2012. Haljal'nye investicii [Halal investments]. *Financial One. Zhurnal o finansovyh rynkah*, 15 July 2012. Available at: <http://www.fomag.ru/ru/news/lifestyle.aspx?news=1509> (accessed: 28 July 2016). (In Russian)
5. Maljutin A. 2016. “Alabuga” pritjagivaet den'gi [“Alabuga” attracts money]. *Vedomosti*, 11 December 2013. Available at: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/>

- articles/2013/12/11/ alabuga-prityagivaet-dengi (accessed: 21 July 2016). (In Russian)
6. TAT Center. Delovoj centr Respubliki Tatarstan, 2016. 29 April. *V 2015 godu ob'em investicij rezidentov OJeZ "Alabuga" sostavil 12,4 mlrd rublej* [In 2015 the volume of investments of SEZ "Alabuga" residents amounted to 12.4 billion rubles]. Available at: <http://info.tatcenter.ru/news/158931/> (accessed: 21 July 2016).
  7. Trading Economics, 2016. *Russia Foreign Direct Investment — Net Flows 1994-2016*. Available at: <http://www.tradingeconomics.com/russia/foreign-direct-investment> (accessed: 21 July 2016).
  8. UNCTAD Statistics. 2016. *Foreign direct investments*. Available at: <http://unctad-stat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (accessed: 21 July 2016).

*Покровская Н. В.,*

*Львова Н. А.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,*

*Россия*

## **Islamic Tax System: International Dimension**

### **Abstract:**

The paper deals with the Islamic tax mechanisms and their practical implementation in countries with a predominantly Muslim population. A cornerstone of the Islamic tax system is zakat, which combines a group of obligatory payments with common principles for levying and redistribution. Its peculiarities allow to separate zakat from other tax payments, as well as donations. Zakat is levied exclusively on Muslims. At the same time the system might impose special taxes on non-Muslims. Consequently, the area of Islamic taxes collection may be different from the administrative-territorial structure of modern countries. The authors study procedures for zakat collecting in the countries where it has been introduced at the state level, to characterize the features of the tax burden on Muslim and Islamic companies

### **Keywords:**

Islamic finance, Islamic finance system, Islamic taxes, Islamic taxation.

## **Исламская налоговая система: международный аспект**

### **Аннотация:**

В статье исследуется специфика исламских налоговых механизмов в отношении их практической реализации в странах с преобладающим мусульманским населением. Центром исламской налоговой системы является закят, который объединяет в себе группу обязательных платежей, предполагающую единые принципы взимания и перераспределения. Выделенные принципы позволяют отделить закят от иных налоговых платежей, а также пожертвований. Взимание закята исключительно с мусульман, а также наличие в исламской налоговой системе специальных налогов с немусульман, обуславливают возможные несовпадения сферы взимания исламских налогов и административно-территориального устройства современных стран. Авторами проанализирован порядок взимания закята в тех странах, где он введен на государственном уровне, для характеристики особенностей налогового бремени мусульман и исламских компаний.



**Ключевые слова:**

исламские финансы, исламская финансовая система, исламские налоги, исламское налогообложение.

**Введение**

Налогообложение является важным фактором, влияющим на привлекательность инвестирования в различные направления бизнеса в различных странах. Последние годы предпринимаются попытки оценки конкурентоспособности национальных налоговых систем, прежде всего для юридических и физических лиц, занимающихся бизнесом (Погорлецкий, 2012); в первую очередь речь идет о рейтинге Всемирного банка «Налогообложение» (Taxation) в рамках общего исследования «Ведение бизнеса» (Doing business). Однако, сравнивая налоговое бремя и расходы на уплату налогов в разных странах, важно учитывать не только официальную налоговую систему, но и зачастую существующие параллельно системы религиозных налогов, особое место среди которых занимают исламские налоги. При этом по итогам проведенного авторами исследования, даже студенты экономических специальностей признают низкую осведомленность об исламских финансах в целом и исламских налогах в частности (Lvova et al., 2015).

Целью статьи является выявление специфики исламских налоговых механизмов в отношении их практической реализации в различных странах, исследование которых необходимо для обоснования эффективных подходов к развитию международного бизнеса на экономических территориях с преобладающим мусульманским населением. В целях данного исследования налоговый механизм рассматривается как совокупность способов организации взаимодействия налоговой системы с внешней средой (Энциклопедия..., 2016). Для достижения поставленной цели необходимо охарактеризовать особенности исламских налогов как важнейшей составляющей исламской финансовой системы, ориентирующейся на этические принципы, а также проанализировать исламские налоги, введенные на государственном уровне в странах с мусульманским населением.

**Основные результаты**

Исламские финансы подчинены требованиям мусульманского права — шариата. Приоритетное значение экономической этики определяет уникальные особенности исламской финансовой системы, реализуемые в том числе в налоговых механизмах. Не отрицая социального неравенства, ислам ориентирован на обес-

печении равных возможностей в обществе, что обуславливает запрет ссудного процента, чрезмерного риска и спекуляций, а также обязанность уплаты специального очистительного налога — закята. Закят объединяет группу обязательных платежей, предполагающую единые принципы взимания и перераспределения. Обязательность уплаты закята как очистительного налога обусловлена религиозными предписаниями — это один из пяти столпов веры мусульман. Вследствие этого снижается необходимость внешнего принуждения к уплате закята, являющегося сферой личной ответственности мусульман.

Источник, механизмы взимания и параметры распределения средств, поступивших как исламские налоги, должны соответствовать Корану и суннам. По сути, закят — это комплексная система сбора и распределения средств, это элемент не только исламской налоговой системы, но и исламской фискальной системы (Львова, Покровская, 2015).

Закят является частью налоговой системы, а не пожертвованием, что отражается в мотивах и механизме его взимания (подробнее про дискуссионность перечня и содержания исламских налогов см. (Беккин, 2007)).

Государство в обязательном порядке взимает закят в таких странах, как Ливия, Малайзия, Пакистан, Саудовская Аравия, Судан, Йемен, Кувейт. В Бахрейне, Египте, Индонезии, Иране, Иордании, Ливане, ОАЭ существуют государственные системы, поддерживающие уплату закята на добровольной основе. В других мусульманских странах государство непосредственно не вмешивается в вопросы уплаты и распределения закята (Гурнак и др., 2014).

В Саудовской Аравии сбором налогов занимается Департамент по закяту и налогу на прибыль. Закят рассчитывается от чистого дохода за исключением капитала, вложенного в недвижимость и долгосрочные инвестиции, ставка составляет 2,5%. облагается только имущество, владение которым продолжалось более года (Worldwide Personal Tax Guide, 2015). С 2014 г. обсуждаются проекты реформирования порядка взимания закята с коммерческих предприятий, предполагающие корректировки перечня лиц, уплачивающих закят, изменение ставки и порядка расчета налога для отдельных категорий плательщиков (см. Worldwide Tax Summaries, 2016).

Малайзийская система налогообложения содействует развитию исламских финансов, предоставляя налоговый нейтралитет для исламских сделок (Байдаулет, 2014). Закятом в Малайзии облагаются продукты земледелия, товарные запасы, сбережения, другие материальные ценности, а также заработная плата (Зобова,

2012). В Кувейте закят взимается с всех акционерных обществ по ставке 1% от чистой прибыли (Worldwide Tax Summaries, 2016).

В Мавритании и Пакистане закят взимается по ставке 2,5% от имущества мусульман. При этом в Мавритании предполагается возможность снижения дохода, облагаемого дополнительным подоходным налогом, на величину уплаченного закята (Worldwide Personal Tax Guide, 2015); подобное уменьшение облагаемого налогом дохода на величину исламского налога предполагается и в Индонезии, несмотря на то что закят в этой стране не входит в систему государственных налогов (PKF Individual Country Tax Guides, 2015).

В Йеменской Арабской Республике взимание закята не прекращалось со времен пророка Мухаммада до настоящего времени. Сегодня закят обязаны платить все мусульмане, если они получают доход или владеют активами в стране вне зависимости от гражданства. Объектом обложения закятом являются: продукты земледелия, скот, товары и деньги. Плательщиками закята являются исключительно мусульмане. При этом исламская налоговая система предполагает и специальные налоги с немусульман (джизью и харадж). Таким образом, региональная структура исламской налоговой системы далеко не всегда соответствует административно-территориальному устройству современных стран.

## **Заключение**

Мусульманское сообщество все активнее участвует в международном бизнесе, одновременно возрастает интерес к инвестированию в страны с преобладающим мусульманским населением. Это актуализирует необходимость расширения информированности представителей международного бизнеса об исламских финансах и исламских налоговых механизмах. Важно учитывать, что религиозная обязанность уплачивать исламские налоги предопределяет особенности налогового бремени мусульман и исламских компаний. С финансовой точки зрения закят — это специальный налог, направленный на поддержку прежде всего социально незащищенных групп населения. Особенности религиозной мотивации к уплате закята позволяют его администрирование вне рамок государственных институтов, которые традиционно обеспечивают законность и гарантируют обязательность взимания налогов в светском обществе. Интерес может представлять анализ соотношения уплачиваемых государственных и религиозных налогов в странах, в которых закят взимается негосударственными организациями.

## Литература

1. Беккин Р. И. 2007. Исламские налоги в системе налогообложения мусульманских стран // Налоговая политика и практика. № 6 (54). С. 42–47.
2. Гурнак А. В., Вишневецкая Е. Н., Гурнак А. Ю. 2014. Религия и власть: поиск компромисса в налогообложении мусульманских стран // Экономика. Налоги. Право. №3. С. 46–50.
3. Зобова И. Ю. 2012. Налоги и налогообложение в странах с исламской экономикой. Казань: КФУ.
4. Львова Н. А., Покровская Н. В. 2015. Особенности исламского налогообложения в условиях современной финансовой системы // Финансы и кредит. №8. С. 31–40.
5. Байдаулет Е. А. 2014. (ред.) Основы этических (исламских) финансов. Павлодар: Типография Сытина.
6. Погорлецкий А. И. 2012. Налоговая конкурентоспособность России в контексте безопасного развития современного общества // Вестник УРФУ. Серия экономика и управление. № 3. С. 125–134.
7. Энциклопедия теоретических основ налогообложения, 2016 / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА.
8. Lvova N. A., Pokrovskaja N. V., Ivanov V. V. 2015. The Attitude to Islamic Taxation in Russia: Does Financial Ethics Matter? // Innovation management and education excellence vision 2020: from regional development sustainability to global economic growth. The 27th IBIMA conference proceedings. P. 294–304.
9. PKF Individual Country Tax Guides 2015/2016, 2015. PKF International Limited. URL: <http://www.pkf.com/publications/tax-guides/individual-country-tax-guides/> (дата обращения: 10.09.2016).
10. Worldwide Personal Tax Guide. 2015–2016, 2015. EYGM Limited. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide\\_Personal\\_Tax\\_Guide\\_2015-16/\\$FILE/Worldwide%20Personal%20Tax%20Guide%202015-16.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_Personal_Tax_Guide_2015-16/$FILE/Worldwide%20Personal%20Tax%20Guide%202015-16.pdf) (дата обращения: 10.09.2016).
11. Worldwide Tax Summaries Corporate Taxes 2016/17, 2016. PWC. URL: <https://www.pwc.com/gxen/services/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/downloads.html> (дата обращения: 12.09.2016).

## References

1. Bekkin R. I. 2007. Islamskie nalogi v sisteme nalogooblozhenija musul'manskih stran [Islamic taxes in tax systems of Muslim countries]. *Nalogovaja politika i praktika* [Tax Policy and Practice], no. 6 (54), pp. 42–47. (In Russian)

2. Gurnak A. V., Vishnevskaja E. N., Gurnak A. Yu. 2014. Religija i vlast': poisk kompromissa v nalogooblozhenii musul'manskih stran [Religion and power: searching for compromise in taxation for Muslim countries]. *Jekonomika. Nalogi. Pravo* [Economics. Taxes. Law], no. 3, pp. 46–50. (In Russian)
3. Zobova I. Ju. 2012. *Nalogi i nalogooblozhenie v stranah s islamskoj jekonomikoj* [Taxes and taxation in countries with Islamic economics]. Kazan. (In Russian)
4. Lvova N. A., Pokrovskaya N. V. 2015. Osobennosti islamskogo nalogooblozhenija v uslovijah sovremennoj finansovoj sistemy [Special features of Islamic taxation in the modern financial system]. *Finansy i kredit* [Finance and the credit], no. 8, pp. 31–40. (In Russian)
5. Baidalet E. A. (ed.), 2014. *Osnovy jeticheskikh (islamskih) finansov* [Foundation of ethic (Islamic) finance], Pavlodar. (In Russian)
6. Pogorleckiy A. I. 2012. Nalogoovaja konkurentosposobnost' Rossii v kontekste bezopasnogo razvitija sovremennogo obshhestva [Tax competitiveness of Russia in the context of the safe development of modern society]. *Vestnik URFU. Serija jekonomika i upravlenie* [Bulletin of URFU. Economics and Management], no. 3, pp. 125–134. (In Russian)
7. *Jenciklopedija teoreticheskikh osnov nalogooblozhenija*, 2016 [Encyclopedia of theoretical bases of taxation]. Eds. I. A. Mayburov, Yu. B. Ivanov. Moscow, UNITY-DANA Publ. (In Russian)
8. Lvova N. A., Pokrovskaja N. V., Ivanov V. V. 2015. The Attitude to Islamic Taxation in Russia: Does Financial Ethics Matter? *Innovation management and education excellence vision 2020: from regional development sustainability to global economic growth*. The 27th IBIMA conference proceedings, pp. 294–304.
9. *PKF Individual Country Tax Guides 2015/2016*, 2015. PKF International Limited. Available at: <http://www.pkf.com/publications/tax-guides/individual-country-tax-guides/> (accessed: 10.09.2016).
10. *Worldwide Personal Tax Guide. 2015-2016*, 2015. EYGM Limited. Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide\\_Personal\\_Tax\\_Guide\\_2015-16/\\$FILE/Worldwide%20Personal%20Tax%20Guide%202015-16.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_Personal_Tax_Guide_2015-16/$FILE/Worldwide%20Personal%20Tax%20Guide%202015-16.pdf) (accessed: 10.09.2016).
11. *Worldwide Tax Summaries Corporate Taxes 2016/17*, 2016. PWC. Available at: <https://www.pwc.com/gxen/services/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/downloads.html> (accessed: 12.09.2016).

*Понкратов В. В.  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации,  
Россия*

## **Options for Development of Oil Production's Taxation in Russia in Conditions of Low Energy Prices and Economic Sanctions**

### **Abstract:**

The article deals with so-called tax maneuvers with regard to Russian domestic oil industry, undertaken by national government during 2013–2016. Attempts to increase tax burden at the national level result from budgetary problems in Russian Federation caused by low world market prices of energy resources and economic sanctions. The author analyses a mechanism of the tax on mineral resources extraction adaptation to high and low oil prices.

### **Keywords:**

oil price, mineral extraction tax, customs duties, the tax maneuver, the resource base of Russian oil and gas industry.

## **Варианты развития налогообложения добычи нефти в России в условиях низких цен на энергоресурсы и экономических санкций**

### **Аннотация:**

В статье на основе анализа влияния низких цен на энергоресурсы и санкционного давления на российскую экономику, а также с учетом налоговых маневров 2013–2016 гг. в нефтяной отрасли дан прогноз развития механизма налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Проанализирован механизм адаптации ставки НДПИ как к высоким, так и к низким ценам на нефть. В ближайшие годы страны Таможенного союза должны выработать единую политику в сфере топливно-энергетического комплекса и гармонизировать системы вывозных таможенных пошлин на нефть и продукты ее переработки.

### **Ключевые слова:**

цена на нефть, налог на добычу полезных ископаемых, таможенная пошлина, налоговый маневр, ресурсная база нефтегазовой промышленности России.

## **Введение**

Начиная с середины 2014 г. мы наблюдаем продолжительное и глубокое падение нефтяных котировок на мировых рынках. Это явление крайне болезненно для российской экономики, с каждым годом усугубляющей свою зависимость от экспорта энергоресурсов, но оно не является беспрецедентным — за весь XX в. и полторы декады XXI в. мы были свидетелями как минимум семи сопоставимых по масштабу нефтяных кризисов. Но у текущего нефтяного кризиса есть отличительные черты, и главная из них — лежащее в его основе кардинальное изменение ландшафта нефтяного рынка.

Кроме того, наблюдается укрепление курса доллара США к другим мировым валютам. Нефтяной рынок, как и большинство других глобальных рынков, номинирован в долларах, поэтому устойчивое укрепление доллара 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. Следует отметить, что последние пятнадцать лет биржевые цены на нефть изменяются по законам рынка производных финансовых инструментов (Бушуев, Миркин и др., 2013), а не рынка традиционных сырьевых товаров, поэтому практически невозможно прогнозировать динамику цен на нефть с достаточной степенью вероятности.

## **Анализ факторов, влияющих на цену нефти**

Если рассматривать нефть как классический товар, на его цену оказывают влияние рыночные факторы — спрос и предложение. 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 десятков основных нефтедобывающих стран и представляющих их крупнейших нефтегазовых компаний (Кондратов, 2013).

Проанализируем факторы, оказывающие наибольшее влияние на нефтяные котировки в последние полтора года (некоторые из них зародились еще в начале века, но теперь набрали полную силу).

### **1. Факторы, влияющие на спрос на нефть:**

- рост мировой экономики либо ведущих экономик мира — 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 оказали изменение 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;
- нежелание стран — членов ОПЕК ограничивать добычу.

В итоге действия вышеперечисленных факторов спроса и предложения в 2015 г. зафиксировано рекордное превышение предложения нефти на рынке над спросом — на 1 250 млн барр. (Логинов и др., 2015).

3. Геополитические факторы:

- снятие нефтяных санкций с Ирана и неожиданная для многих аналитиков готовность последнего в течение полугода нарастить экспорт до 2 млн барр. в сутки;
- обострение борьбы за европейский рынок между Россией и Саудовской Аравией.

4. Внутриполитические факторы — с учетом крайней степени неопределенности относительно ценовой конъюнктуры рынка углеводородов появляются серьезные угрозы для финансовой и политической стабильности многих государств недавнего нефтяного благополучия.

Как мы видим, многие из этих факторов являются взаимосвязанными и способны усиливать или сглаживать действие друг друга (Исаин, 2015). Такое негативное наложение факторов произошло в последние два года, и в итоге ситуацию на рынке нефти можно сравнить с идеальным штормом. Следует отметить, что текущий уровень цен уже учитывает все изложенные выше негативные сценарии. Основная угроза мировому рынку нефти исходит от прежнего драйвера спроса — Китая: снижение темпов роста китайской экономики до 3% приведет к нулевому росту спроса на нефть в мире.

### **Анализ последствий налогового маневра в нефтедобыче**

В первой половине 2016 г. цена на нефть достигла дна и далее на фоне сокращения предложения нефти начался умеренный восходящий тренд. В итоге мы можем увидеть среднегодовой уровень цены марки Brent в диапазоне 44–47 долл./барр. В 2017 г. возможно ожидать уровня 50–60 долл./барр. и рост до 85 долл./барр. к 2020 г.



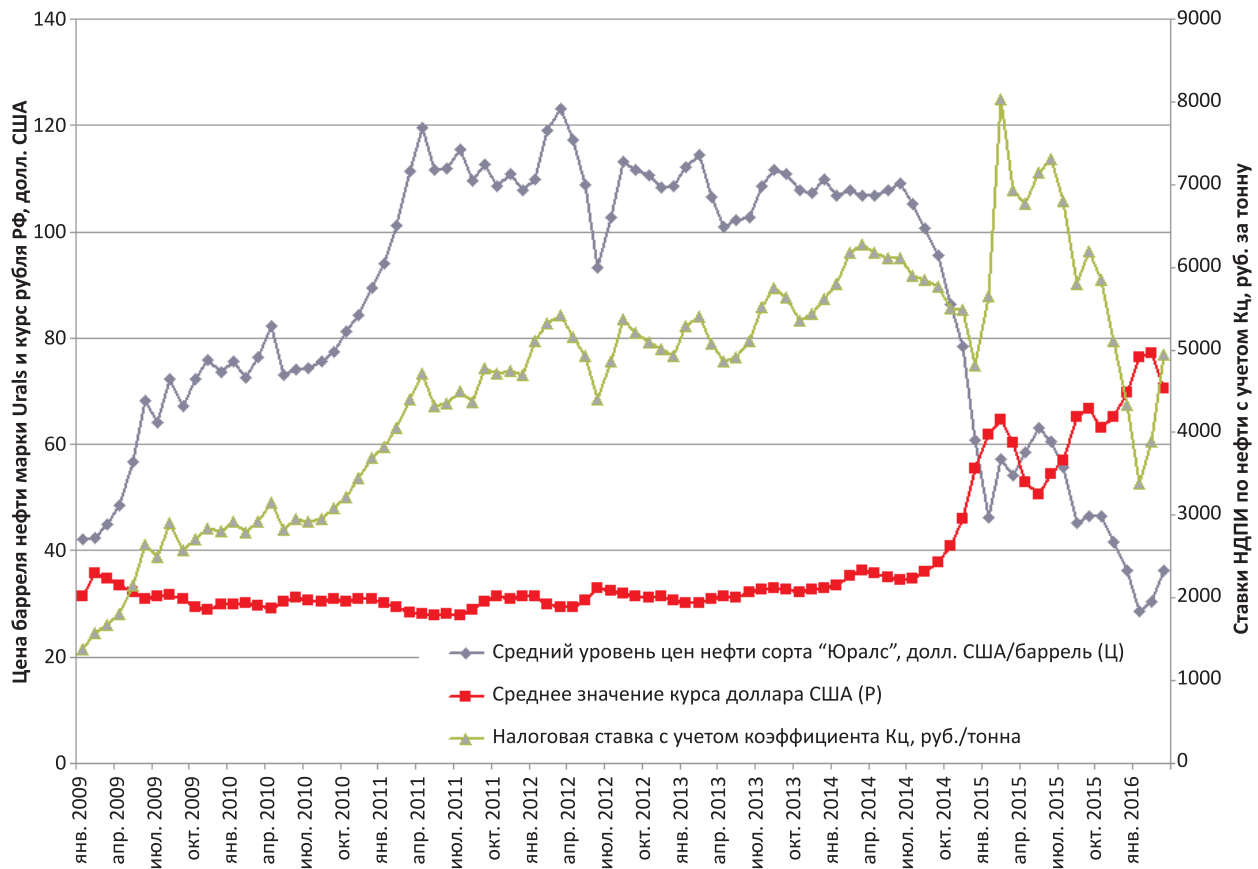
Проанализируем развитие системы налогообложения добычи и экспорта углеводородов в России. Наиболее существенные изменения в механизме исчисления и уплаты НДС произошли в сентябре 2014 г., когда налоговый маневр в нефтяной отрасли был формализован с принятием Федерального закона № 366-ФЗ от 24.11.2014 г. Ставка НДС в 2015 г. составляла 766 руб./т против 530 руб./т, предусмотренных ранее, в 2016 г. она возросла до 857 руб./т против 559 руб./т, в 2017 г. — 919 руб./т. Следует отметить, что Россия является страной с огромной территорией, расположенной в северной части континента и индустриальным экономическим укладом, что предопределяет повышенный внутренний спрос на энергоносители. При кратном росте базовой ставки НДС налоговые обязательства нефтяных компаний существенно возрастут, что отразится на стоимости топливно-энергетических ресурсов внутри страны и вызовет мультипликативный рост цен в базовых отраслях промышленности, транспорта и сельского хозяйства.

Для оценки последствий налогового маневра образца 2014 г. проанализируем динамику ряда показателей за период с 01.01.2009 г. по 01.03.2016 г. Данный интервал для анализа выбран ввиду того, что с 01.01.2009 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.

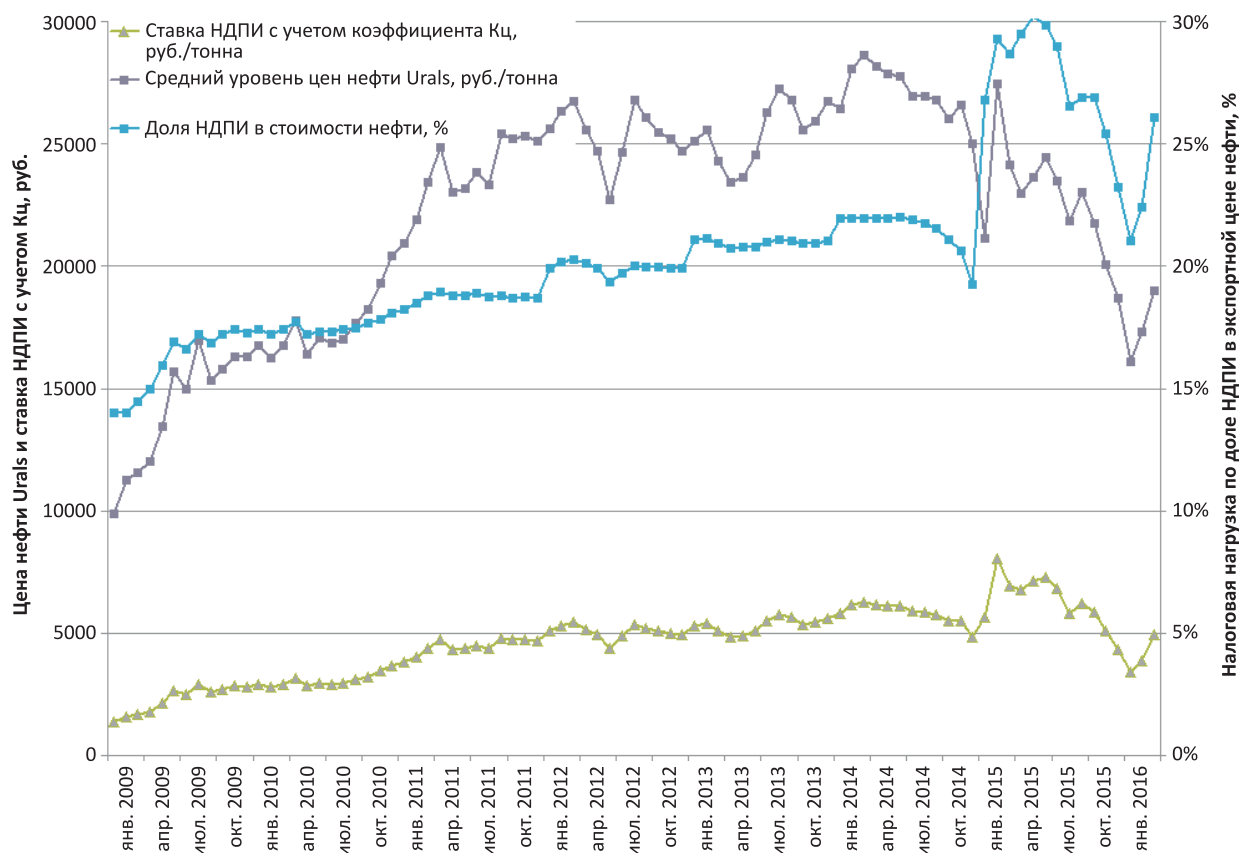
Как видно на графике (рис. 1), до апреля 2014 г. наблюдалось полное совпадение динамик цены на нефть и рублевой ставки НДС. Происходило это благодаря стабильному курсу рубля относительно доллара США — второй составляющей определения  $K_{ц}$ . Ситуация серьезно изменилась во второй половине 2014 г., плюс с 1 января 2015 г. подключился налоговый маневр, и в феврале мы увидели рублевую ставку НДС 8 032 руб. за тонну при цене барреля нефти 57,3 долл. Напомним, что при абсолютном максимуме цены нефти — в марте 2012 г. — 123,2 долл. за баррель ставки НДС была 5 427 руб. (Понкратов, 2014). Начиная с марта 2015 г. наблюдается преимущественно понижающая коррекция рублевой ставки НДС — это результат серьезного падения цены нефти на мировых рынках и срабатывания встроенного в формулу исчисления НДС механизма адаптации как к высоким, так и к низким ценам на нефть.



**Рис. 1. Динамика цены на нефть, курса доллара США к рублю и ставки НДС по нефти с учетом К<sub>ц</sub> с января 2009 по март 2016 г. (составлено по данным ЦБ РФ и ФНС России)**

Настороженность вызывает анализ графика доли НДС в цене нефти (рис. 2) — в феврале 2015 г. цена нефти составила 27 432 руб. за тонну, 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 июню 2015 г. превысила уровень в 30% цены российской нефти на мировых рынках (скорректировавшись до 27% к концу 2015 г. в результате серьезного падения нефтяных котировок). Как мы понимаем, цена нефти на внутреннем российском рынке ниже экспортной и доля НДС в ней еще более существенна.

В первой половине 2015 г. уровень налоговой нагрузки по доле двух налогов (НДС и вывозная экспортная пошлина) в экспортной цене нефти находится на уровне 60–68%. С учетом прочих налогов (НДС, налог на имущество, налоги на фонд оплаты труда) реальный уровень налоговой нагрузки по доле налогов в выручке от продажи нефти превысил 70% (Pogorletskiy, Bashkirova, 2015). Во второй половине 2015 г. и в 2016 г. при достижении среднемесячной цены нефти уровня ниже 40 долл. за баррель проявилась прогрессирующая тенденция снижения на-



**Рис. 2. Динамика рублевой цены нефти, ставки НДС по нефти с учетом  $K_c$  и доли НДС в стоимости нефти с января 2009 по март 2016 г. (расчеты автора по данным рис. 1)**

логовой нагрузки по НДС и экспортной пошлине. Для объяснения этого явления обратимся к формуле определения коэффициента, учитывающего динамику мировых цен на нефть (формула 1). При выявленной обратной зависимости цены на нефть и курса рубля к доллару США, 15-долларовая константа способствует очень интенсивному снижению величины  $K_c$  после снижения цены на нефть ниже 40 долл.

Текущий и прогнозируемый уровень цен является приемлемым для российских нефтяных компаний — благодаря девальвации национальной валюты уровень затрат на добычу находится в диапазоне от 3,6 (традиционные месторождения Западно-Сибирской нефтегазоносной 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 (Понкратов, 2016). 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.

### **Варианты корректировки действующей системы налогообложения добычи и экспорта нефти в среднесрочной перспективе**

Рассмотрим возможные варианты корректировки действующей системы налогообложения добычи и экспорта нефти в 2016–2017 гг. Следует отметить, что этот процесс уже начался — в рамках работы над федеральным бюджетом на 2016 г. произведена корректировка налогового маневра в сфере нефтедобычи. Внесенные в Налоговый кодекс РФ изменения привели к увеличению доходов федерального бюджета на:

- 199,4 млрд руб. — за счет сохранения ставки вывозной пошлины на нефть на уровне 2015 г. (42%), по сравнению с ранее предполагавшимся снижением до 36% в рамках «налогового маневра»;
- 114,7 млрд руб. — за счет изменения ставки НДС для добычи газа и газового конденсата для налогоплательщиков, являющихся собственниками единой системы газоснабжения.

Наиболее вероятны следующие шаги по корректировке действующей системы налогообложения добычи и экспорта нефти в 2016–2017 гг.

1. Опережающий рост базовой ставки НДС по сравнению с параметрами, заложенными в Федеральном законе от 24.11.2014 г. № 366-ФЗ.
2. Изменение формулы расчета Кц:  $K_c = (C - ?) \times P / 261$ .
3. Продление моратория на снижение ставки вывозной экспортной пошлины на нефть (Понкратов и др., 2016).

### **Заключение**

Надо учиться не только жить и работать в этой новой энергетической реальности, но и стремиться быть 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 не только пересмотра параметров отрасли и ее окружения, но и изменения 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 придание с помощью рентных доходов импульса технологическому развитию отечественной экономики, отходу ее от узкой топливно-сырьевой специализации в мировом разделении труда (Понкратов, 2014).

### Литература

1. Бобылев Ю., Идрисов Г., Каукин А., Расенко О. 2015. Нефть, бюджет и налоговый маневр // Экономическое развитие России. № 11. С. 47–50.
2. Бушуев В. В., Конопляник А. А., Миркин Я. М. и др. 2013. Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз. М.: ИД «Энергия». 344 с.
3. Добашина И. В., Миркин Я. М. 2014. Анатомия цен на нефть как на финансовый актив // Банковские услуги. № 10. С. 9–14.
4. Кондратов Д. 2013. Какие факторы воздействуют на динамику нефтяного рынка? // Общество и экономика. № 6. С. 64–83.
5. Исаин Н. В. 2015. Мировые цены на нефть: монетарные, макроэкономические и геополитические аспекты // Энергетическая политика. № 5. С. 94–102.
6. Конопляник А. А. 2014. Американская сланцевая революция: последствия необратимы // ЭКО. № 5. С. 111–126.
7. Логинов Е. Л., Логинова В. Е. 2015. Финансовые аспекты трансформации мировых рынков нефти: новые условия развития экономики // Финансы и кредит. № 17. С. 2–10.
8. Понкратов В. В. 2016. Цена на нефть. В поисках дна // Мир новой экономики. № 1. С. 32–37.
9. Понкратов В. В., Поздняев А. С. 2016. Налогообложение добычи нефти в России — последствия налоговых маневров // Нефтяное хозяйство. № 3. С. 24–27.
10. Понкратов В. В. 2014. Налоговые инструменты изъятия природной ренты при добыче нефти и газа // Экономика. Налоги. Право. № 3. С. 28–32.
11. Pogorletskiy A. I., Bashkirova N. N. 2015. The dynamics of tax system and tax administration development in the Russian Federation // Journal of Tax Reform. N 1. P. 4–24.

## References

1. Bobyliov Yu., Idrisov G., Kaukin A., Rasenko O. 2015. Neft, budget and tax maneuver [Neft', bjudzhet i nalogovyj manevr]. *Economic development of Russia*, no. 11, pp. 47–50. (In Russian)
2. Bushuyev V.V., Konopljannik A.A., Mirkin Ya. M. etc. 2013. *Ceny na neft': analiz, tendencii, prognoz* [Prices of oil: analysis, tendencies, forecast]. Moscow, p. 344. (In Russian)
3. Dobashina I. V., Mirkin Ya. M. 2014. Anatomija cen na neft' kak na finansovyj aktiv [Anatomiya of prices of oil as on a financial asset]. *Banking service*, no. 10, pp. 9–14. (In Russian)
4. Isain N. V. 2015. Mirovye ceny na neft': monetarnye, makroekonomicheskie i geopoliticheskie aspekty [World prices for oil: monetary, macroeconomic and geopolitical aspects]. *Power policy*, no. 5, pp. 94–102. (In Russian)
5. Kondratov D. 2013. Kakie faktory vozdejstvujut na dinamiku neftjanogo rynka? [What factors influence dynamics of the oil market?]. *Society and economy*, no. 6, pp. 64–83. (In Russian)
6. Logins E. L., Loginov V. E. 2015. Finansovye aspekty transformacii mirovyh rynkov nefti: novye uslovija razvitija jekonomiki [Financial aspects of transformation of the world markets of oil: new conditions of development of economy]. *Finance and credit*, no. 17, pp. 2–10. (In Russian)
7. Konopljannik A. A. 2014. Amerikanskaja slancevaja revoljucija: posledstviya neobratimy [American slate revolution: consequences are irreversible]. *EKO*, no. 5, pp. 111–126. (In Russian)
8. Ponkratov V. V. 2016. Cena na neft'. V poiskah dna [Price of oil. In search of a bottom]. *World of New Economy*, no. 1, pp. 32–37. (In Russian)
9. Ponkratov V. V., Pozdnyaev A. S. 2016. Nalogooblozhenie dobychi nefti v Rossii — posledstviya nalogovyh manevrov [The oil production taxation in Russia — consequences of tax maneuvers]. *Oil industry*, no. 3, pp. 24–27. (In Russian)
10. Ponkratov V. V. 2014. Nalogovye instrumenty iz'jatija prirodnoj renty pri dobyche nefti i gaza [Tax instruments of withdrawal of a natural rent in case of oil and gas extraction]. *Economy. Taxes. Right*, no. 3, pp. 28–32. (In Russian)
11. Pogorletskiy A. I., Bashkirova N. N. 2015. The dynamics of tax system and tax administration development in the Russian Federation. *Journal of Tax Reform*, no. 1, pp. 4–24.

*Портанский А. П.  
НИУ Высшая школа экономики,  
Россия*

## **System of Global Trade Governance: the Prospects for Progress**

### **Abstract:**

The System of GATT/WTO worked rather good for about 50 years producing required trade rules. In XXIc. International trade changed profoundly. But the WTO did not adapt to the changes. The megaregional trade agreements like TPP can provide trade with some modern rules but cannot bring universal solution. It is time to start to consider a system of multi-pillar global trade governance with the WTO as a central pillar. This system will be a new system of Global trade governance.

### **Keywords:**

Regional trade agreements, WTO ТТІР, ТРР, РСЕР, СЕТА.

## **Система глобального управления торговлей: перспективы развития**

### **Аннотация:**

В течение примерно 50 лет система ГАТТ/ВТО функционировала в целом нормально, разрабатывая требуемые правила торговли. В XXI в. в торговле произошли глубокие перемены. ВТО не смогла в должной мере адаптироваться к этим переменам. Мегарегиональные торговые соглашения, подобные ТТІ, демонстрируют способность генерировать правила для современной торговли. На повестке дня — переход к новой многоопорной системе глобального управления торговлей, где ВТО останется в качестве центрального элемента.

### **Ключевые слова:**

многосторонняя торговая система, система глобального регулирования торговли, региональные торговые соглашения, ВТО, ТТІ, ТТІР, РВЭІ, СЕТА.

### **Введение**

Обострение проблем сложившейся многосторонней торговой системы, кризис переговоров в рамках ВТО в начале XXI века, с одной стороны, быстрый прогресс регионализма и появление новых форматов в виде мегарегиональных торговых

соглашений (МРТС) — с другой, дали повод для поиска новых форм регулирования и управления международной торговлей в ближайшем будущем. Целью предлагаемой статьи является изучение перспектив и возможностей одной из таких форм — многоопорной системы глобального управления. Для достижения этой цели автор поставил ряд конкретных задач, а именно: уточнение потребности современной торговли в обновленных правилах; краткий анализ формирующихся МРТС; сопоставление возможностей МРТС и ВТО для формирования многоопорной системы глобального управления торговлей. При написании статьи автор опирался на работы таких современных исследователей в сфере международной торговли, как Р. Болдуин, И. Ванг, Т. Котье, М. Накатоми и др. В качестве методов исследования автор использовал сравнительный и функциональный анализ, исторический метод.

Термин «система глобального управления торговлей» существует не так давно, в отличие от широко известного термина «многосторонняя торговая система» (МТС), которому почти 70 лет. За новым понятием стоят существенные изменения в международных экономических отношениях на рубеже XX и XXI веков, результатом которых явилось перераспределение экономической мощи от развитых стран к Новым индустриальным странам (НИС) во главе с Китаем. Следствием этого перераспределения стало и изменение торговых потоков — ведущие НИС заняли свои места среди лидеров мировой торговли. Впервые за многие годы прервалось доминирование развитых стран в глобальной экономике, что серьезно осложнило ситуацию на торговых переговорах.

### **Императив обновления «дорожных правил»**

После подписания в 1947 г. Генерального соглашения о тарифах и торговле на протяжении большей части послевоенного периода ГАТТ в целом справлялось с задачей создания правил международной торговли в сфере товаров, выполняя три важные базовые функции: сбалансированное взаимное открытие рынков; создание правил путем переговоров; способствование дипломатическому урегулированию торговых споров.

Экономическая глобализация в XX веке в значительной степени опиралась на этот принцип. В XXI веке ситуация радикально изменилась в связи с небывалым уровнем интернационализации производства. Соответственно и природа торговли претерпела глубокие изменения: теперь речь уже идет не только и не столько о пересечении границ товарами, сколько об их пересечении целыми производствами. А этот процесс предполагает наряду с товарными потоками через гра-



ницы также и потоки инвестиций, идей, ноу-хау, рабочей силы. Отсюда следует, что современная торговая система должна содействовать государствам не только в продаже товаров и услуг, но и в их производстве.

Упомянутые изменения неизбежно вызывают потребность в необходимых «дорожных правилах». Прежде такие правила регулярно создавались в рамках ГАТТ. В XXI веке, как выясняется, ВТО с большим трудом генерирует новые правила. Так например, необходимость выработки правил для глобальных цепей добавленной стоимости (GVC) активно обсуждалась в ВТО еще в 2012 г., однако вплоть до осени 2016 г. ничего конкретного в данном направлении сделано не было.

Многосторонние правила торговли создаются, как известно, в ходе торговых переговоров. Переговоры в рамках ГАТТ/ВТО всегда носили кризисный характер, но в 2003 г. после провала Министерской конференции в Канкуне из-за острейших разногласий между развитыми и развивающимися странами пришлось всерьез заговорить об отказе переговорного механизма ВТО. Канкун нанес серьезный удар по Раунду развития. Однако ни кризис, ни тупик торговых переговоров Дохийского раунда не могли отменить императив движения в сторону дальнейшей либерализации и создания необходимых правил торговли. И если ВТО не генерирует новые правила, то тогда эти правила должны быть написаны за ее рамками. И первые полтора десятилетия XXI века показали, что дальнейшая либерализация рынков вполне возможна, но не в многостороннем формате.

К началу XXI века переговорная активность постепенно сместилась в сферу региональных/преференциальных соглашений (РТС/ПТС). Так, в нулевые годы США и ЕС активно заключали ПТС с другими странами. В новом столетии торговля, связанная с перемещением производств, создала и продолжает создавать совершенно новые возможности. Эти возможности в последние годы находили закрепление в так называемых РТС «углубленного типа», которые помимо положений о торговле товарами включают еще и положения об инвестициях, услугах, транспарентности [Deep Provisions in Regionals... 2016]. Некоторые развивающиеся страны просто восприняли эту политику в одностороннем порядке, реализовывая ее в рамках проводимых реформ. В результате в последние годы де-факто происходило снижение тарифов и открытие рынков в рамках РТС/ПТС, но не в многостороннем формате.

### **Либерализация за рамками ВТО**

Подписание 4 февраля 2016 г. 12 государствами АТР в Окленде (Новая Зеландия) соглашения по Транстихоокеанскому партнерству (ТТП) дало реальный при-

мер генерирования современных правил торговли вне рамок ВТО. ТТП предполагает впечатляющий список мер по снятию торговых барьеров [TPP Final Table of Contents... 2016]. В соглашении формулируются правила практически по всем аспектам торговли.

Унифицируются правила происхождения, правила в сфере технических барьеров, санитарных и фитосанитарных мер, инвестирования, конкурентной политики, произойдет либерализация правительственных закупок, принимаются жесткие правила в сферах защиты прав интеллектуальной собственности. Выработаны новые нормы в сфере финансовых и телекоммуникационных услуг, электронной торговли, передвижения персон в сфере бизнеса, а также нормы в области охраны труда, окружающей среды и, наконец, разрешения споров. Участники ТТП подписали отдельную совместную декларацию о валютной политике, которая вступит в силу одновременно с основным соглашением партнерства. Таким образом, в плане выработки правил и либерализации ТТП двинулось заметно дальше достижений ВТО.

Другим МРТС, потенциал которого обещает превзойти ТТП, является Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП) между США и Евросоюзом, переговоры о создании которого начались в 2013 г. В 2016 г. эти переговоры столкнулись с серьезными препятствиями, связанными с неоднозначным отношением к характеру планируемого Партнерства в странах Евросоюза и опасениями его негативных последствий для среднего класса и бизнеса ЕС. Заметно успешнее продвинулось создание другого трансатлантического блока — Всеобъемлющего торгового и экономического соглашения между ЕС и Канадой (СЕТА), переговоры по которому завершены в 2015 г.

Еще одно МРТС, под названием Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП), где на ведущую роль претендует Китай, находилось в активной переговорной стадии в 2016 г. с заявленной целью завершить переговоры до конца года.

Говоря об усилиях по дальнейшей либерализации рынков и созданию новых правил за пределами ВТО, следует также упомянуть о плюрилатеральных переговорах (т. е. переговорах с ограниченным кругом участников. — *А. П.*) по услугам, имеющих целью выработку соглашения под названием TiSA. Участниками переговоров являются 23 страны — члена ВТО, на которых приходится около 70% мировой торговли услугами [Trade in Services Agreement... 2016].

МРТС типа ТТП, ТТИП, ВРЭП, СЕТА действительно способны принести с собой большие перемены в регулирование торговли в случае их успешной реали-

зации. По занимаемой доле в мировой торговле они существенно превзойдут известные ранее РТС/ПТС. По оценкам, на ТТП будет приходиться порядка 30% мировой торговли, а на ТТИП — около 40% [How TTP would affect... 2016]. Это обстоятельство чревато неизбежными последствиями для действующих в международной торговле правил — правил ВТО. МРТС смогут задавать свои правила и нормы в торговле, которые неминуемо будут входить в коллизию с нормами и правилами ВТО, или вводить нормы там, где они на многостороннем уровне пока просто отсутствуют. В ближайшие годы, вероятно, будут идти интенсивные дискуссии вокруг сопоставления правовых норм ВТО и МРТС. Однако речь не идет, как полагают некоторые, о неизбежном подрыве ВТО — в мире нет серьезных игроков, которые строили бы подобные планы.

Из последнего следует, что глобальное управление в торговле уже начинает меняться и в ближайшем будущем, вероятно, будет иметь несколько уровней или опор. Возникает естественный вопрос: окажется ли такая многоопорная система работоспособной и какой в ней будет роль ВТО? Сегодня ВТО несомненно продолжает играть критически важную роль. Ибо старый принцип «Произведи товар у себя — продай его за рубежом» все еще важен в мировой торговле, особенно для развивающихся стран. Но успех МРТС способен подорвать или, как минимум, ослабить эту роль ВТО. Вместе с тем есть весьма важные детали, на которых следует остановиться отдельно.

### **В меняющихся условиях требуются новые подходы**

Важнейшим элементом ВТО, как известно, является механизм разрешения споров (DSM). Его уникальность и действенность практически не подвергается сомнению. Однако в последнее время в его функционировании возникают проблемы. Дело в том, что успех разрешения споров в ВТО всегда базировался на прочной правовой основе. Прочность этой основы обуславливалась тем, что правила принимались консенсусом. Однако сегодня природа торговли стала сложнее: возникли международные производственные сети; выросла роль государственных торговых компаний; растет использование «зеленой энергии»; получили распространение валютные манипуляции. Тем временем в Органе по разрешению споров ВТО (DSB) судьи вынуждены выносить решения, базируясь на прежних нормах, которые зачастую не приспособлены для решения новых проблем торговли. Очевидно, в ближайшей перспективе будет возникать все больше ситуаций, когда для разрешения споров в DSB существующих правил ВТО будет просто не хватать. Такая разбалансированность между правовой базой и реальны-

ми торговыми конфликтами представляется опасной и может грозить разрушением системы.

Смогут ли МРТС в этой новой ситуации внести позитивный вклад в разрешение споров и создать гармоничный глобальный торговый и инвестиционный режим? Маловероятно. Хуже того, нескоординированный процесс развития правил в различных МРТС несет риск подрыва глобального верховенства закона и способен навредить прогрессу GVC, как и мировой торговле в целом. Недаром в итоговой Декларации конференции в Найроби вновь подтверждена уникальность механизма разрешения торговых споров ВТО и необходимость его дальнейшего укрепления [Nairobi Ministerial... 2015].

Следовательно, в меняющихся условиях и ВТО, и МРТС должны найти свое место одновременно. Для этого очевидно потребуются использование новых подходов. Форматы ТТП и ТТИП в принципе предусматривают такие подходы. Предполагается, что оба МРТС будут открыты и для других стран, когда они смогут принять нормы и стандарты, выработанные в них. Это открывает реальную перспективу постепенного превращения норм МРТС в нормы ВТО, что крайне важно.

Данная тенденция нашла свое отражение в работе министерской конференции в Найроби в декабре 2015 г. Расширение РТС в целом стало одним из важнейших вопросов ее повестки. Участникам удалось зафиксировать единый подход, нашедший отражение в итоговой Декларации. Он заключается в том, что РТС не должны подменять многостороннюю торговую систему, а быть дополнением к ней.

### **Основные результаты**

Роль МРТС в регулировании торговли в будущем вероятно будет расти. Подтверждается высказывавшаяся ранее мысль о постепенной гармонизации многостороннего, регионального и плюрилатерального<sup>1</sup> форматов.

Несмотря на то что в Декларации Найроби был вновь подчеркнут центральный характер МТС и исключительная важность существующих в ее рамках правил, закрепленных в Марракешском соглашении 1994 г., возродить центральную роль ВТО в прежнем виде уже не представляется возможным. С другой стороны, надежда на то, что МРТС установят некий естественный и гармоничный порядок, является иллюзией, — роль ВТО должна остаться существенной. Это дает основание предположить, что в складывающихся новых обстоятельствах система глобально-

<sup>1</sup> Плюрилатеральные соглашения ВТО — соглашения с ограниченным кругом участников. К таковым, в частности, относятся Соглашение о правительственных закупках, Соглашение о гражданской авиации, Соглашение об информационных технологиях. — *А. П.*

го управления торговлей будет становиться многоопорной. Ее естественными элементами станут региональная и многосторонняя опоры, и кроме них в качестве третьей опоры могут быть также использованы двусторонние инвестиционные соглашения. И в этой системе ВТО должна служить центральной опорой.

## Выводы

Краткие выводы из изложенного можно свести к следующему. *Во-первых*, продвигаться за рамки Доха-раунда необходимо, и время для этого настало. *Во-вторых*, гармонизация между многосторонним и региональным форматами способна привести к новому устойчивому институту — многоопорной системе глобального управления торговлей, что можно считать оптимистическим сценарием. *В-третьих*, нельзя исключать и пессимистического сценария развития событий. В случае неудачи институционального реформирования ВТО, с одной стороны, и без приведения действующих РТС в соответствие с правилами ВТО (гармонизации норм) — с другой, многоопорная система управления торговлей вряд ли будет создана. Это чревато серьезным ослаблением «системы, основанной на правилах» (*rules-based system*) в пользу «системы, основанной на силе» (*power-based system*) с последующим появлением соперничающих торгово-экономических блоков и фрагментацией мировой торговли.

## Литература

1. Deep Provisions in Regionals Trade Agreements: How Multilateral-friendly? An overview of OECD findings. 2014. *OECD Trade Policy Paper*, no. 168, p. 15. Available at: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jxvgn4bjf0.pdf?expires=1453445146&id=id&accname=guest&checksum=8611E9A986327A4D27C3BEC7B8E14810> (accessed: 01 September 2016).
2. *How TTIP would affect you*. Available at: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/impact/> (accessed: 01 September 2016).
3. *Nairobi Ministerial Declaration* 19 Dec. 2015. Available at: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/mc10\\_e/nairobipackage\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/nairobipackage_e.htm). (accessed: 22 December 2015).
4. *TPP Final Table of Contents*. Available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> (accessed: 12 September 2016).
5. *Trade in Services Agreement (TiSA)*. Available at: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/> (accessed: 12 September 2016).

*Рязанцев С. В.,  
Храмова М. Н.,  
Гаджимурадова Г. И.*

*Институт социально-политических исследований РАН,  
Россия*

## **Economic and Demographic Consequences of Migration Crisis in Europe**

### **Abstract:**

The article discusses the features of the migration crisis in Europe in the 2014–2016. The basic trend of migration from the Middle East and North Africa. Defined economic and demographic consequences of large-scale migration to the example of the three EU member states — Germany, France and the UK, the reaction of the states of Europe to migration flows. Substantiated possible scenarios of the situation of refugees and economic migrants in the European Union in the medium term.

### **Keywords:**

Europe, migration, the migratory crisis, the migratory crisis consequences.

## **Экономические и демографические последствия миграционного кризиса в Европе**

### **Аннотация:**

В статье рассматриваются особенности миграционного кризиса в Европе в 2014–2016 гг. Выявлены основные тенденции миграции из стран Ближнего Востока и Северной Африки. Определены экономические и демографические последствия масштабной миграции на примере трех стран ЕС — Германии, Франции и Великобритании, реакция государств Европы на миграционные потоки. Обоснованы возможные сценарии развития ситуации с беженцами и экономическими мигрантами в странах Евросоюза на среднесрочную перспективу.

### **Ключевые слова:**

Европа, миграция, миграционный кризис, последствия миграционного кризиса.

### **Введение**

Беспрецедентная по своим масштабам и последствиям ситуация с иммиграцией, сложившаяся в Европе в 2014–2016 гг., в средствах массовой информации

называется «кризисом беженцев» (*refugees crisis*). Достаточно большая часть иммигрантов, устремившихся в европейские страны, действительно является беженцами и происходит из Сирии, где уже несколько лет ведутся активные боевые действия. Однако определенная часть иммигрантов только называет себя «беженцами», не являясь по факту таковыми: это экономические мигранты, стремящиеся получить статус беженцев и установленные в странах приема социальные выплаты. По данным ООН, к середине 2015 г. странами с максимальной численностью вынужденных мигрантов в ЕС стали Германия (более 570 тыс.), Франция (320 тыс.), Швеция (225 тыс.) и Великобритания (155 тыс.) (UNHCR, 2016). Значительное количество вынужденных мигрантов также сконцентрировалось в так называемых буферных странах, которые либо не входят в ЕС (например, Сербия, Македония), либо являются членами ЕС, но которые мигранты рассматривают скорее как транзитные (например, Греция, Польша, Венгрия, Мальта).

Европейские страны, которые и в прошлом принимали беженцев: Франция — из стран Магриба, Германия — из Сирии, Афганистана, Ирака, Великобритания — из Южной Азии, проводили последовательную политику их интеграции путем социальной поддержки, внедрения образовательных программ для мигрантов, общения к европейским ценностям (политика мультикультурализма или политика взаимного сосуществования культур). Однако масштабный поток иммигрантов за короткий срок с новыми формами поведения, не свойственными европейскому населению, по сути, вызвал коллапс интеграционных моделей и привел к многочисленным социально-политическим «разломам» в большинстве стран ЕС. Прежде всего, под угрозой распада оказался ЕС как политическое и социально-экономическое образование. В некоторых странах политики высказываются за закрытие границ, восстановление пограничного контроля между странами Шенгена (в частности, такой контроль ввели Швеция, Австрия, Дания и др.). Интенсивная иммиграция привела к формированию новых социально-политических «разломов» между государствами, между местным населением и политиками, между местным населением и мигрантами, между мусульманами «европейскими» (т. е. прибывшими ранее и уже интегрировавшимися в европейские общества) и мусульманами — «иммигрантами» (прибывшими в последнее время). Европейская система предоставления убежища столкнулась не только с техническими сложностями идентификации и адаптации беженцев, но и с концептуальным вызовом, подрывающим основы ее существования, базирующиеся на соблюдении прав человека и идее мультикультурализма. Фактически более правомерно назвать сложившуюся ситуацию «миграционным кризисом».

## **Цель и методы исследования**

Актуальность исследования обусловлена значительными масштабами миграции в Европу в 2014–2016 гг., прежде всего из стран Ближнего Востока, которая изменила геополитическую и социально-экономическую ситуацию во многих странах. География исследования в основном охватила три страны ЕС, наиболее активно принимающих потоки мигрантов, — Германию, Францию и Великобританию, но также выходила и за рамки этих стран для лучшей иллюстрации ситуации и опыта миграционной политики. Цель статьи — выявить экономические и демографические последствия миграционного кризиса для европейских стран. Источниками информации послужили официальные данные национальных статистических служб Германии (Statistisches Bundesamt Deutschland, Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2016), Франции (L’Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, 2016) и Великобритании (Office of National Statistics, 2016), а также международных организаций — Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев (UNHCR, 2016), Международной организации по миграции (ИОМ, 2016), Евростата (EUROSTAT, 2016), Всемирного банка (World Bank, 2016).

## **Результаты исследования: оценка последствий миграционного кризиса в Европе**

Миграционный кризис 2014–2016 гг. и активная мусульманская иммиграция существенно изменили этнокультурный «ландшафт» и этнодемографическую структуру населения европейских стран, имели неоднозначные последствия.

*Экономические последствия.* Президент Международного валютного фонда (МВФ) К. Лагард заявила, что Германия и другие европейские страны могут заработать на приеме мигрантов, но не назвала конкретных инструментов и механизмов получения этих доходов. В отчете о миграции МВФ отмечалось, «чем быстрее беженцы получают работу, тем больше они смогут помочь местной экономике путем уплаты налогов и взносов в систему социального страхования», успешная интеграция может отчасти компенсировать негативный эффект от старения населения (Le Figaro, 2016). Однако пока европейские страны несут прямые финансовые издержки, принимая вынужденных мигрантов. В 2016 г. ежедневные траты стран ЕС на содержание мигрантов составляют от 8 до 12 тыс. евро в зависимости от страны. Больше других вынуждена тратить на беженцев Германия: в 2016 г. планируется израсходовать около 50 млрд евро (Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2016). Несут издержки и транзитные страны ЕС (Греция, Словения, Венгрия, Австрия, Мальта, Италия), в некоторых районах этих стран отмеча-



ются «локальные гуманитарные катастрофы», вызванные притоком и размещением значительного количества беженцев.

Развитие экономики требует квалифицированных кадров. Согласно исследованию организации “Bertelsmann Foundation”, для поддержания экономического роста и численности рабочей силы на нынешнем уровне Германии потребуется примерно полмиллиона мигрантов ежегодно до 2050 г. (Petersen, Esche, 2016). Эта потребность усиливается на фоне снижения численности трудоспособного населения. Сейчас в этой стране более миллиона свободных рабочих мест, на которые требуются квалифицированные рабочие. Но большинство беженцев не могут занимать рабочие места по объективным причинам — они не имеют образования и квалификации, не знают немецкого языка. Многие беженцы в Германии вряд ли быстро выучат немецкий язык и пройдут обязательную трехлетнюю программу профессиональной подготовки.

В настоящее время Европа переживает экономический спад. В результате формируется целая категория аутсайдеров — тех, кто не сумел найти свое место на рынке труда. Эти люди попадают в зависимость от государственной поддержки, у них формируется соответствующий менталитет. Многие иммигранты не могут адаптироваться на рынке труда, приспособиться к действующей модели экономики и интегрироваться в общество (Эрикссон, 2016). Система социальных пособий для беженцев не способствуют мотивации к поиску работы. Скорее всего, мигранты пополнят ряды безработных с низкой квалификацией, уровень безработицы среди которых, например, в Германии составляет около 20%.

Европейские социальные системы ощущают давление миграции на систему здравоохранения и социального обеспечения. Хотя Великобритания ранее ограничила выплаты социальных пособий мигрантам, она столкнулась с протестами местного населения. В апреле 2016 г. в центре Лондона около 150 тыс. человек вышли на митинг против мер жесткой экономии и сокращения социальных расходов на образование и здравоохранение. Сотрудники медицинских учреждений требовали пересмотра своих трудовых контрактов из-за перегруженности системы здравоохранения, вызванной притоком мигрантов (ИТАР-ТАСС, 2016). В Швейцарии и Дании также приняты положения, согласно которым мигранты сами должны будут оплачивать свое пребывание в принимающих странах.

Проявились и косвенные экономические издержки миграционного кризиса в виде оттока капитала из европейских стран. В 2015 г. консалтинговой компанией “New World Wealth” было проведено исследование, которое зафиксировало отток долларовых миллионеров из ряда европейских стран и городов по причине

роста религиозной и этнической напряженности, вызванной, в свою очередь, миграционным кризисом (Wealth migration in 2015, 2016). В докладе отмечалось, что первое место по оттоку миллионеров заняла Франция, из которой в 2015 г. уехали 10 тыс. человек с состоянием более 1 млн долларов и больше. Согласно прогнозу авторов доклада, в ближайшие десять лет эмиграционный отток из этой страны может усилиться. С негативным влиянием религиозных и этнических конфликтов в ближайшем будущем также могут столкнуться Бельгия, Германия, Швеция и Великобритания.

*Демографические последствия.* Под влиянием иммиграции происходит изменение демографической структуры населения в странах ЕС: усиливаются диспропорции по полу (возрастает доля мужчин), по возрасту в религиозных группах (в младших возрастных группах увеличивается доля мусульманского населения), по брачному статусу (увеличивается численность холостых мужчин). По официальным данным Федерального ведомства по делам миграции и беженцев Германии, среди соискателей убежища более двух третей иммигрантов — мужчины, а более 70% соискателей — люди в возрасте моложе 30 лет, как правило от 21 года до 24 лет (Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2016). Зачастую они не знают правил поведения, законов стран пребывания, не владеют языком, не имеют профессии, у них низкий уровень образования и низкий уровень общей культуры в сравнении с европейским населением, они плохо социализируются в европейские общества.

Наиболее показательной может считаться ситуация в Германии. Наименьший удельный вес женщин отмечается среди иммигрантов именно из мусульманских стран: Афганистан (40%), Сирия (38%), Египет, Тунис и Пакистан (по 33%), Алжир (27%). Единственное исключение среди мусульманских стран составляет только Индонезия: 57% иммигрантов из этой страны в Германии — это женщины. Расчеты показали, что максимальные диспропорции по полу (в пользу мужчин) у иммигрантских групп в Германии концентрируются в младших возрастах. Среди выходцев из Алжира оно доходит до 4,5 раз в возрасте 20–24 года, у афганцев — до 3,2 раза в возрасте 15–19 лет, у мигрантов из Египта — до 3 раз в возрасте 15–19 лет, у выходцев из Туниса — до 2,7 раз в возрасте 20–24 года, у сирийцев — до 2,5 раз в возрасте 20–24 года, у пакистанцев — до 3,3 раза в той же возрастной группе (DESTATIS, 2016). Это означает, что половозрастная структура мусульманских общин сильно деформирована в пользу мужчин в младших, брачных и репродуктивных, возрастах. Большинство мусульманских мужчин не смогут найти партнершу внутри своей общины в Германии. Это может потребо-

вать расширения брачных каналов иммиграции. В принципе данная ситуация уже наблюдается среди турецких мужчин — многие едут в Турцию, чтобы там найти невесту и заключить брак, а затем женщина приезжает в Германию по линии воссоединения семьи. Либо часть мусульманских мужчин будет искать партнершу вне мусульманской общины — среди других религиозных и этнических групп, проживающих в Германии. В случае радикальных общин, когда браки запрещаются вне круга мусульман, это может быть чревато выплеском «негативной сексуальной энергии» на местных женщин.

На первый взгляд кажется, что в условиях старения населения европейских стран приток молодежи можно рассматривать как позитивное явление. Европейское статистическое бюро прогнозирует, что к 2050 г. население ЕС сократится по сравнению с 2025 г. на 20 млн человек и составит 449,8 млн. Кроме того, доля экономически активного населения ЕС (в возрасте 15–64 лет) в 2050 г. сократится до 56,7%, с 67,2% в 2004 г., или на 52 млн человек. Ожидается сокращение доли населения в возрасте до 14 лет — до 13,4% в 2050 г., с 16,4% в 2004 г. (DESTATIS, 2016). Однако при наличии значительной культурной дистанции и религиозных различий половозрастные диспропорции выливаются в совершенно неожиданные негативные последствия. При отсутствии защиты со стороны государственных структур местному населению приходится адаптироваться в условиях новой ситуации, которую формируют увеличившиеся сообщества иммигрантов.

### **Заключение**

Согласно прогнозу Международной организации по миграции, в 2016 г. в европейские страны можно ожидать прибытия не менее одного миллиона иммигрантов, в том числе беженцев (ИОМ, 2016). Несмотря на попытки ограничения нелегальной миграции на балканском направлении и по всему периметру внешних границ Евросоюза, до сих пор не решены проблемы, связанные с ее причинами, — в частности, социально-экономическая обстановка в странах происхождения мигрантов ухудшается.

В условиях миграционного кризиса, безусловно, визовая политика стран Евросоюза подвергнется ужесточению в отношении граждан третьих стран. Кроме того, будет нарастать дифференциации в подходах выдачи шенгенских виз между странами — членами соглашения.

Политика мультикультурализма и взаимного сосуществования культур, безусловно, претерпит изменения в странах Евросоюза. С одной стороны, очевидно, будут ужесточены законы на получение иммигрантами вида на жительство

и гражданства в европейских государствах. С другой стороны, должны быть увеличены расходы на программы образования и обучения языку иммигрантов в принимающих странах. Необходимость интегрировать иммигрантов обуславливает актуальность программ обучения языку, законам, нормам поведения. Важно расширить программы интеграции путем вовлечения различных сегментов общества, более активно к интеграционным программам должен подключаться крупный бизнес.

В европейских обществах будут нарастать демографические «ножницы» между старением населения и потребностью в трудовых ресурсах. Иммигранты в определенном смысле могут быть демографической компенсацией на рынке труда стареющему и убывающему населению страны. Вместе с тем проблема уровня квалификации иммигрантов далеко не однозначна.

## Литература

1. ИТАР-ТАСС, 2016. В центре Лондона около 150 тыс. человек вышли на митинг против мер жесткой экономии. 17 апреля 2016 г. URL: <http://news.mail.ru/politics/25489437/?frommail=1> (дата обращения: 06.09.2016).
2. Эрикссон Ф. 2016. Для решения проблемы мигрантов Европе не хватает политической воли // Известия. 2 марта. С. 6.
3. Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2016. URL: <http://www.bamf.de/DE/Willkommen/willkommen-node.html> (дата обращения: 01.09.2016).
4. DESTATIS, 2016. URL: <https://www.destatis.de/DE/Startseite.html> (дата обращения: 01.09.2016).
5. EUROSTAT, 2016. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/population-demography-migration-projections/migration-and-citizenship-data> (дата обращения: 01.09.2016).
6. IOM, 2016. URL: <http://www.iom.int/> (дата обращения: 01.09.2016).
7. Le Figaro, 2016. Le FMI réclame une vraie politique européenne pour intégrer les réfugiés. 20 January. URL: <http://recherche.lefigaro.fr/recherche/> (дата обращения: 01.09.2016).
8. L'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, 2016. URL: <https://beta.insee.fr/fr/accueil> (дата обращения: 01.09.2016).
9. Office of National Statistics, 2016. URL: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration> (дата обращения: 01.09.2016).
10. Petersen T., Esche A. 2016. Preserving an Old Model in a New World. German Economic Policy. *Newpolitik*. Bertelsmann Foundation. Berlin. June. URL:

- [http://www.bfna.org/sites/default/files/publications/Preserving\\_an\\_Old\\_Model\\_in\\_a\\_New\\_World\\_Thiess\\_Esche.pdf](http://www.bfna.org/sites/default/files/publications/Preserving_an_Old_Model_in_a_New_World_Thiess_Esche.pdf) (дата обращения: 01.09.2016).
11. UNHCR, 2016. URL: <http://www.unhcr.org/cgi-bin/teXis/vtx/home> (дата обращения: 01.09.2016).
  12. Wealth migration in 2015, 2016. New World Wealth, July. URL: <http://nebula.wsimg.com/ff2e04e900965e2cf975a4e11de5dc9b?AccessKeyId=70E2D0A589B97BD675FB&disposition=0&alloworigin=1> (дата обращения: 01.09.2016).
  13. World Bank 2016. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues> (дата обращения: 01.09.2016).

## References

1. ITAR-TASS, 2016. *V centre Londona okolo 150 tys. chelovek vyshli na miting protiv mer zhestkoj ehkonomii*. 17 aprelya. Available at: <https://news.mail.ru/politics/25489437/?frommail=1> (accessed: 6 September 2016). (In Russian)
2. Erikson F. 2016. Dlya resheniya problemy migrantov Evrope ne hvataet politicheskoy voli. *Izvestiya*, 2 marta, p. 6. (In Russian)
3. *Bundesamt für Migration und Flüchtlinge*, 2016. Available at: <http://www.bamf.de/DE/Willkommen/willkommen-node.html> (accessed: 1 September 2016).
4. *DESTATIS*, 2016. Available at: <https://www.destatis.de/DE/Startseite.html> (accessed: 1 September 2016).
5. *EUROSTAT*, 2016. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/population-demography-migration-projections/migration-and-citizenship-data> (accessed: 1 September 2016).
6. *IOM*, 2016. Available at: <http://www.iom.int/> (accessed: 1 September 2016).
7. *Le Figaro*, 2016. Le FMI réclame une vraie politique européenne pour intégrer les réfugiés. 20 January. Available at: <http://recherche.lefigaro.fr/recherche/> (accessed: 1 September 2016).
8. *L'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques*, 2016. Available at: <https://beta.insee.fr/fr/accueil> (accessed: 1 September 2016).
9. *Office of National Statistics*, 2016. Available at: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration> (accessed: 1 September 2016).
10. Petersen T., Esche A. 2016. Preserving an Old Model in a New World. German Economic Policy. *Newpolitik*. Bertelsmann Foundation. Berlin. June. Avail-

able at: [http://www.bfna.org/sites/default/files/publications/Preserving\\_an\\_Old\\_Model\\_in\\_a\\_New\\_World\\_Thiess\\_Esche.pdf](http://www.bfna.org/sites/default/files/publications/Preserving_an_Old_Model_in_a_New_World_Thiess_Esche.pdf) (accessed: 1 September 2016).

11. *UNHCR*, 2016. Available at: <http://www.unhcr.org/cgi-bin/texis/vtx/home> (accessed: 1 September 2016).
12. Wealth migration in 2015, 2016. *New World Wealth*, July. Available at: <http://nebula.wsimg.com/ff2e04e900965e2cf975a4e11de5dc9b?AccessKeyId=70E2D0A589B97BD675FB&disposition=0&alloworigin=1> (accessed: 1 September 2016).
13. *World Bank*, 2016. available at: <http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues> (accessed: 1 September 2016).

*Сивоплясова С. Ю.*

*Институт социально-политических исследований  
Российской Академии наук,  
Россия*

## **Human Trafficking as a Phenomenon of International Labour Migration**

### **Abstract:**

The scale of international migration is enormous in the modern world. According to the UN report 2013, the number of international migrants has exceeded 230 million people (3.2% of the population of the world). A large proportion are migrant workers. Labour migration involves a number of risks, one of which is the risk of being involved in human trafficking.

This article will be devoted to the analysis of the economic basis for the existence of the phenomenon of human trafficking, defined the scale of human trafficking in Russia and in the world, identified the main forms of trafficking specific for different categories of migrants (men, women, children), developed recommendations to improve measures to prevent trafficking.

### **Keywords:**

International migration, human trafficking, labour migration, labour exploitation.

## **Торговля людьми как феномен международной трудовой миграции**

### **Аннотация:**

В современном мире масштабы международной миграции огромны. Согласно докладу ООН, в 2013 г. в мире число международных мигрантов превысило 230 млн человек (3,2 % населения Земли). Большую долю из этого числа составляют трудовые мигранты. Трудовая миграция сопряжена с рядом рисков, одним из которых является риск быть вовлечённым в торговлю людьми.

В настоящем исследовании будут проанализированы экономические основы существования феномена торговли людьми, определены масштабы торговли людьми в России и мире, выявлены основные формы торговли людьми, характерные для разных категорий мигрантов (мужчины, женщины, дети), разработаны рекомендации по совершенствованию мер предотвращения траффинга.

**Ключевые слова:**

международная миграция, торговля людьми, трудовая миграция, трудовая эксплуатация.

*\* Исследование проведено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 15-36-20612\_мол-вед*

**Введение**

Усиление процесса глобализации, наблюдающееся с конца XX века, повлияло на увеличение масштабов миграции в мире. Так в 2005 г. официальная численность мигрантов в мире составляла 191 млн человек (2,9% населения мира) (см. Абдуллаев, 2008), в 2010 г., по оценке Международной организации по миграции, число международных мигрантов достигло 214 млн человек (3,1% от общей численности населения мира), а в 2013 г. Департамент ООН по экономическим и социальным вопросам в своём докладе назвал цифру 232 млн человек (3,2% от общей численности населения). Если такие темпы роста числа мигрантов сохранятся, то к 2050 г. их число может достигнуть 405 млн человек.

подавляющее большинство среди международных мигрантов составляют люди, которые переехали в другую страну с целью трудоустройства, причём треть из них мигрирует из развивающихся стран в развитые.

В России масштабы миграции значительно увеличились после распада СССР. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2014 г. миграционный оборот между Россией и другими странами составил 886 986 человек, что в 2,8 раза выше, чем в 2008 г. Наибольшую долю в миграционном обороте составляют мигранты из стран — бывших республик СССР. Чаще всего они приезжают с целью трудоустройства.

Международная миграция сопряжена с рядом рисков. Один из них — риск оказаться в системе международного траффинга и подвергнуться трудовой эксплуатации. В России данная проблема стоит довольно остро, так как в связи с особенностями экономико-географического положения страна является донором, поставщиком и транзитной территорией для мигрантов, и в частности для жертв торговли людьми.

Целью настоящего исследования является анализ масштабов, форм и способов рекрутинга жертв торговли людьми с целью трудовой эксплуатации в России, а также разработка рекомендаций по предотвращению данного негативного явления, сопровождающего международную трудовую миграцию.



Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить масштабы торговли людьми в России и мире;
- выявить формы трудовой эксплуатации жертв траффинга;
- проанализировать способы рекрутинга жертв торговли людьми;
- разработать рекомендации по совершенствованию мер предотвращения международного траффинга.

## **Основные результаты**

Проблема торговли людьми с целью трудовой эксплуатации в последнее время привлекает все больше внимания мировой общественности. Наблюдается увеличение числа жертв траффинга. Так, если за десять лет с 1995 г. до 2005 г. число жертв международного траффинга составило 13 млн человек, то с 2002 г. до 2012 г. их число увеличилось почти в двое и достигло 21 млн человек, среди которых 22% были принудительно заняты в сфере секс-услуг, 68% эксплуатировались в различных секторах экономики, 10% — в государственном секторе. Доля женщин в общем числе жертв принудительного труда достигала 55%, а более 5,5 млн человек (или 26%) составляли дети младше 18 лет.

Высокий уровень торговли людьми с целью трудовой эксплуатации объясняется «экономической» заинтересованностью траффикеров использовать принудительный труд. По оценкам Международной организации труда, ежегодный доход работоторговцев составляет 32 млрд долларов (см. ILO, 2012). Организация по защите жертв насилия (ODVV) в 2012 г. оценила их прибыль в 42,5 млрд долларов (см. Крылова, 2014).

Для России проблема торговли людьми с целью трудовой эксплуатации стала особенно актуальной после распада Советского Союза. По оценке экспертов, в 2013 г. наша страна занимала 6-е место в мире по числу рабов, опережая Таиланд, Демократическую Республику Конго, Мьянму, Бангладеш (см. Крылова, 2014). Сегодня в России численность рабов оценивается в 600 тыс. человек, или около 20% от всех трудовых мигрантов, приезжающих в нашу страну (см. Рязанцев, 2013).

Факты трудовой эксплуатации в России можно встретить практически во всех отраслях экономики. Наиболее востребованы жертвы траффинга на должностях, не требующих высокой квалификации, прежде всего в швейной промышленности, в сфере ресторанного бизнеса, домашнем обслуживании, сельском хозяйстве, в клиринговых компаниях, строительстве и ремонтных работах.

Важно отметить, что образ современной торговли людьми далек от реальной ситуации. В массовом сознании торговля людьми ассоциируется с похищениями,

содержанием жертв в неволе, насильственным принуждением их к труду. Такие факты, безусловно, встречаются, однако они довольно редки. Современные траффикеры чаще используют иные формы принуждения к труду и трудовой эксплуатации, основанные прежде всего на экономической зависимости, обмане и правовой безграмотности жертв.

Жертвы траффкинга приезжают в страну в подавляющем большинстве случаев по собственному желанию, легально, с целью найти работу. Нарушения миграционного законодательства происходят позже, когда мигрант начинает заниматься трудовой деятельностью, не имея должной визы и разрешительных документов, или пребывает на территории страны дольше, чем выдано разрешение.

Возможна и другая ситуация, когда перемещение людей с целью трудоустройства сопряжено с обманом. Например, когда на родине человеку обещается интересная и высокооплачиваемая работа за рубежом, «рекрутеры» даже оплачивают проезд и размещение мигранта, но в дальнейшем оказывается, что работа вовсе не та, о которой договаривались, а мигрант оказывается в долговой кабале. У него отбираются документы, задерживается или даже не выплачивается заработная плата, работать приходится по 12–17 часов в сутки, часто без выходных.

Наиболее уязвимой категорией жертв торговли людьми являются женщины и девушки. Трудовая эксплуатация женщин имеет ряд особенностей. Во-первых, 98% из них подвергаются сексуальной эксплуатации. Во-вторых, вовлечение девушек и женщин в систему международного траффкинга всегда сопряжено с обманом. Им обещают высокооплачиваемую работу, хорошие условия труда и т. д. На самом же деле они довольно часто оказываются в долговой кабале, лишаются документов, выполняют услуги, о которых не договаривались, устраиваясь на работу. В-третьих, вербовка женщин часто осуществляется «открыто». Например, в газетах размещаются объявления двусмысленного содержания; иногда вербовщиками выступают юридические лица, которые официально работают как бюро путешествий, школы моделей, актерские агентства, брачные агентства и т. д. В-четвёртых, вербовщиками часто являются не мужчины, а женщины, причём немолодого возраста и нередко имеющие опыт существования в системе траффкинга. Им проще втереться в доверие к девушкам, «завлечь» рассказами о высокооплачиваемой нетрудной работе, убедить, что у них «все налажено», что они помогут устроиться на работу и найти жильё.

Ввиду масштабы проблемы торговли людьми страны мира и международные организации предпринимают попытки разработать и ввести меры, способствующие сокращению числа жертв траффикеров. Основу международного

законодательства, направленного на борьбу с траффингом, составляют Конвенция против транснациональной организованной преступности и дополняющий её Протокол «О предупреждении и пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и наказании за нее» (Палермский Протокол), вступившие в силу в 2000 г.

До подписания Конвенции и Палермского Протокола на территории России основную работу по борьбе с траффингом выполняли международные и неправительственные организации. С начала 2000-х гг. в эту деятельность более активно включилось государство.

В настоящее время органы государственной власти, некоммерческие и общественные организации проводят активную совместную работу в области противодействия траффингу. Проводятся мероприятия, повышающие информированность общества о рисках оказаться втянутыми в торговлю людьми, функционируют курсы по изучению русского языка, осуществляются научные исследования, организуется работа «Телефона доверия», выполняются рейды по обнаружению людей, подвергающихся трудовой эксплуатации, готовятся и проводятся операции по их вызволению из плена. Российским Красным Крестом в Санкт-Петербурге был открыт приют для лиц, подвергшихся эксплуатации и желающих вернуться домой. Здесь пострадавшие могут получить помощь и социальную реабилитацию, юридические и психологические консультации.

Однако предпринимаемых в России шагов по противодействию торговле людьми с целью трудовой эксплуатации и борьбе с ней явно недостаточно. Следует разрабатывать комплексные меры, формирующие системный подход к решению данной проблемы. Мы предлагаем три основных направления разработки и реализации мер: ликвидация экономической заинтересованности работодателей в использовании рабского труда, повышение юридической грамотности потенциальных работников и работодателей в трудовом и миграционном законодательстве, организация сотрудничества между российскими и международными правоохранительными органами, некоммерческими, общественными организациями и научными институтами по совместной борьбе с торговлей людьми и реализации международных проектов и программ.

## **Заключение**

Проблема торговли людьми с целью трудовой эксплуатации актуальна во всем мире. Число жертв траффинга постоянно увеличивается. Более 55% от общего числа жертв трудовой эксплуатации составляют женщины и девушки. Современ-

ное рабство не сопряжено с похищениями и лишением свободы. Современные траффикеры вовлекают своих жертв в трудовую кабалу, обманывают и запугивают их.

В настоящее время появились новые формы рекрутинга. Рекрутёры часто действуют открыто (прикрываясь деятельностью по трудоустройству).

Существуют нормативно-правовые акты, направленные на предотвращение и пресечение торговли людьми, в том числе и международные. Однако предпринимаемых в России мер явно недостаточно. Поэтому мы выделяем три основных направления разработки и реализации мер: ликвидация экономической заинтересованности работодателей в использовании рабского труда, повышение юридической грамотности потенциальных работников и работодателей в трудовом и миграционном законодательстве, организация сотрудничества между российскими и международными правоохранительными органами, некоммерческими, общественными организациями и научными институтами по совместной борьбе с торговлей людьми и реализации международных проектов и программ.

## Литература

1. *Абдуллаев Е. В.* 2008. Трудовая миграция в Республике Узбекистан: сб. ст. Ташкент. 204 с.
2. *Крылова М.* 2014. Свобода, равенство, братство // РБК. № 3. С. 22–27.
3. *Рязанцев С. В.* 2013. Торговля людьми с целью трудовой эксплуатации и незаконная трудовая миграция в Российской Федерации: формы, тенденции, противодействие: Доклад. М. 122 с.
4. Сайт Санкт-Петербургского отделения Красного Креста // <http://www.spbredcross.org/programms/borba-s-torgovlej-lyudmi/programme-ht> (дата обращения: 13.09.2016).
5. ILO global estimate of forced labour: results and methodology / International Labour Office, Special Action Programme to Combat Forced Labour (SAP-FL). Geneva: ILO, 2012.

## References

1. Abdullaev E. V. 2008. *Trudovaja migracija v Respublike Uzbekistan [The labour migration in the Republic of Uzbekistan]*: Sb. st. Tashkent, pp. 204.
2. Krylova M. 2014. Svoboda, ravenstvo, bratstvo [Liberty, Equality, Fraternity]. *RBK [RBC]*, no. 3, pp. 22–27.

3. Ryazantsev S. V. 2013. *Torgovlya lyudmi c tselyu trudovoy ekspluatatsii i nezakonnaya trudovaya migratsiya v Rossiyskoy Federatsii: formy, tendentsii, protivodeystvie: Doklad* [Trafficking for labour exploitation and illegal labour migration in the Russian Federation: forms, trends, resistance: Report]. Moscow, p. 122.
4. *ILO global estimate of forced labour: results and methodology*. International Labour Office, Special Action Programme to Combat Forced Labour (SAP-FL). Geneva, ILO, 2012.

*Тер-Акопов А. А.*

*Институт социально-политических исследований  
Российской академии наук,  
Россия*

## **The Role of Labor Migration in the System of Regional Economic Integration**

### **Abstract:**

In the article is determined the role of labor migration in the system of regional economic integration. The author notes the significant impact of labour migration on integration processes. The research indicated patterns of integration given the factor of mobility. The article emphasizes the interdependence of migration flows and integration.

### **Keywords:**

labour migration, regional economic integration, the labour market.

*\* The research was conducted with the support of the Russian Foundation for Basic Research grantnumber 16-36-00411 mol\_a*

## **Роль трудовой миграции в системе элементов региональной экономической интеграции**

### **Аннотация:**

В статье установлена роль трудовой миграции в системе элементов региональной экономической интеграции. Автор отмечает значительное влияние трудовой миграции на интеграционные процессы. В исследовании обозначены закономерности интеграционного развития с учетом фактора мобильности населения, акцентируется внимание на взаимозависимости миграционных потоков и интеграционного строительства.

### **Ключевые слова:**

региональная экономическая интеграция, рынок труда, система, трудовая миграция.

*\* Исследование проведено при поддержке гранта РФФИ № 16-36-00411 мол\_a*

## Введение

XXI век можно считать веком мобильности. В то же время миграция является одним из наименее понимаемых и управляемых аспектов глобализации. Миграция рабочей силы — один из основных ресурсов глобальной экономики, который имеет свою стоимость, социальные и культурные составляющие. Сегодня миграция становится явлением, которое подразумевает не только линейное движение, но и возвращение обратно, что позволяет говорить о цикличности и возвратности миграции. Это позволяет включить страны происхождения мигрантов в диалог, сформулировать по новому цели и задачи управления миграционными потоками, в том числе экономическими.

У миграции есть среди прочего исключительно важное свойство: она соединяет страны и народы, формирует устойчивые связи — социальные, психологические, экономические, политические — между теми государствами, откуда мигранты уезжают, и теми, куда приезжают. Диаспоры при этом выступают в роли связующего звена между ними. Так, в Мексику направлены почти четверть инвестиций США, Германия является основным внешнеторговым партнером Турции. История миграционных взаимоотношений между этими странами свидетельствует об устойчивых и многочисленных миграционных потоках. На данный момент в США проживают порядка 9 млн мексиканцев, в Германии — 3 млн турок, и это самые крупные иммигрантские сообщества в этих государствах (Ивахнюк, 2012). Мигранты вскрывают множество социальных и политических линий разлома — расовых, половых, классовых, культурных, религиозных, которые сосредоточены на территории современных национальных государств (Сталкер, 2015).

Стоит отметить, что трудовая миграция сегодня является фактором региональной экономической интеграции. В 1970–1980-х гг. в экономической теории имела широкое распространение теория зависимого развития, приверженцы которой полагали, что развитие капиталистических отношений стало следствием появления двух групп акторов в мировой экономике: акторов «промышленного ядра» и акторов «периферии». В рамках данной теории международная миграция позиционировалась как один из инструментов, который закрепляет зависимый характер развития менее развитых стран (Monte Palmer, 1980; Varan, 1973; Frank, Johnson, 1972). Другими словами, менее развитые страны считались «зависимыми».

Ссылаясь на теорию зависимости, можно отметить, что через механизм международной трудовой миграции реализуется «обратная» форма зависимости — более развитых стран от менее развитых, точнее, отношения зависимости становятся двусторонними и возникает явление, которое Ивахнюк (2011) трактует как

миграционную взаимозависимость. Она заключается в том, что на современном этапе развития мировой экономики международная трудовая миграция выступает в качестве фактора, кардинально меняющего отношения между более развитыми странами (странами — реципиентами трудовых ресурсов) и менее развитыми странами (странами — донорами трудовых ресурсов). С учетом того, что через механизм международной миграции осуществляется перераспределение факторов производства, без которых не могут обойтись обе группы указанных стран, последние оказываются взаимозависимыми, что приводит к поиску форм кооперации, сотрудничества и к укреплению интеграционных процессов. Миграции населения, особенно трудовые, роль которых в мировом развитии неуклонно возрастает, становятся одним из основных факторов международной экономики.

Вместе с тем специфика регулирования трудовой миграции в условиях региональной экономической интеграции остается недостаточно исследованной. В научных трудах, как правило, рассматриваются отдельные аспекты настоящей проблемы, недостаточно исследованы механизмы и инструменты регулирования трудовой миграции в условиях региональной экономической интеграции. Целью данной статьи является выявление закономерностей и взаимозависимости между процессами трудовой миграции и региональной экономической интеграции.

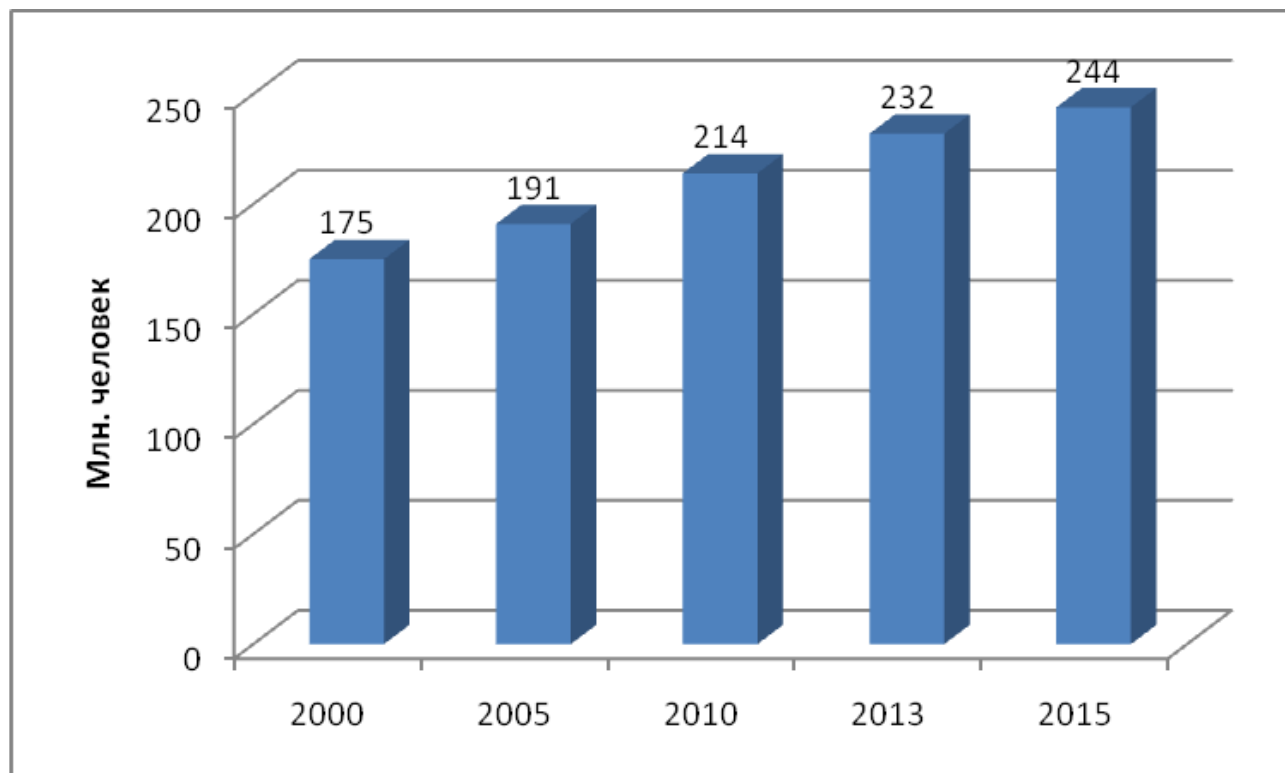
### **Основные результаты**

В современных условиях миграция стала одним из характерных глобальных трендов. По данным ООН, в 2000 г. в мире насчитывалось 175 млн мигрантов, или 3% населения находилось за пределами стран своего рождения. И это число международных мигрантов постоянно растет (см. рис.): в 2015 г. они составили 244 млн человек. Из этого числа 20 млн составляют беженцы. На сегодняшний день больше всего мигрантов проживает в США — 47 млн человек. На втором месте Германия — 12 млн, на третьем месте Россия, которая приняла 12 млн мигрантов (ООН, 2016а). Несмотря на усиление роли социальных факторов, трудовая миграция продолжает превалировать в структуре миграций, а экономические факторы определяют глобальные миграционные процессы. Большинство мигрантов являются трудовыми и перемещаются в поисках места занятости или более выгодных условий труда.

Первоочередной задачей в исследовании трудовой миграции в условиях интеграционных процессов является представление интеграции как системы элементов, что позволяет выявить системообразующие факторы и оценить степень связанности элементов. Представляя интеграционный процесс как систему, со-



стоящую из множества элементов: торговля товарами и услугами, трансфер технологий, инвестиции, необходимо подчеркнуть, что особое значение приобретает такой элемент, как трудовая миграция.



**Динамика численности международных мигрантов в мире  
(2000–2015 гг.), млн человек.**

Источник: составлено автором на основе данных ООН, 2016а.

Во-первых, особое значение в сфере интеграционных процессов приобретают вопросы регулирования международной трудовой миграции. Речь идет об объединении ресурсов и усилий стран в решении вопросов двустороннего сотрудничества в области регулирования миграционных потоков рабочей силы. Во-вторых, трудовая миграция является одним из индикаторов измерения интеграционных процессов. Одной из наиболее распространённых методик измерения интеграционных процессов является методика, которую предложил Лангехов (Lombaerde, 2006). Им было предложено рассматривать индикаторы интеграции в рамках шести измерений: политическое измерение (дипломатические отношения государств, развитие международного права и т. д.); экономическое измерение (международная торговля и прямые зарубежные инвестиции); измерение мобильности (транспорт, миграция, беженцы); культурное измерение (региональная идентичность); измерение безопасности (соглашения о мире и безопасности, договоры о предот-

вращении природных катастроф); измерение кооперации (внешняя среда, сотрудничество в сфере поддержания правопорядка). Измерение мобильности рассматривает аспекты миграционной мобильности населения в качестве индикаторов глубины региональной интеграции.

В-третьих, стоит также отметить взаимосвязь интеграционных процессов и трудовой миграции. В данном случае целесообразно выделить две категории влияния.

1. *Каким образом экономическая интеграция влияет на трудовую миграцию?*

Во-первых, одним из принципов «четырех свобод» экономической интеграции, Единого экономического пространства является создание условий для свободного перемещения рабочей силы. Экономическая интеграция предоставляет возможность создания единого рынка труда и интеграцию в него стран-участниц.

Во-вторых, с углублением интеграционных процессов основными направлениями интеграции становятся социально-политическая и экономическая сферы. Классическая экономическая теория утверждает, что в случае либерализации движения товаров, рост товарооборота приведет к сокращению миграции, равно как и либерализация движения капитала. При этом велика вероятность того, что на фоне тенденции общего сокращения потока человеческих ресурсов будет увеличиваться доля высококвалифицированных работников в миграционном потоке, что будет свидетельствовать об изменении качественных характеристик миграционного потока. Новая экономическая теория утверждает, что если между акторами интеграционного процесса сохраняется несовершенная конкуренция, различия в налогообложении и масштабах применения производственных технологий, то международная торговля, движение капитала и миграция дополняют друг друга в той или иной степени. Трудовая миграция будет сохраняться вследствие наличия торговых барьеров и невозможности применения схемы международного аутсорсинга (см. подробнее: Fuchs, Straubhaar, 2003).

Зачастую с помощью интеграции удается осуществлять контроль миграционных потоков путем заключения двусторонних соглашений и либерализации миграционного законодательства между странами. Кроме того, сильные акторы рассчитывают уменьшить миграционные потоки из стран-доноров путем увеличения объемов взаимной торговли, в большей степени обеспечивая преференциальный экспорт товаров из стран — доноров рабочей силы. Таким образом, экономическая интеграция по некоторым оценкам способна улучшить экономическую ситуацию в менее развитых странах — участницах интеграционного объединения и сократить из последних поток мигрантов, как легальных, так и нелегальных. Другими

словами, помощь в экспорте товаров будет способствовать сокращению экспорта людей, тем самым снижая миграционную нагрузку. Взаимная торговля и трудовая миграция заменяют друг друга, т. е. растущая торговая интеграция должна вести к уменьшению дифференциации в уровнях доходов и заработной платы и тем самым уменьшать миграционные потоки (см. Нешатаева, 1998). Однако, как показывает реальная практика, торговля и трудовая миграция дополняют друг друга, что не всегда приводит к снижению трудовой миграции, в особенности низкоквалифицированной рабочей силы.

В-третьих, углубление экономической интеграции, формирование единого рынка труда приводит к легализации трудовых мигрантов на пространстве интеграционного объединения, тем самым снижая уровень недокументированной трудовой миграции. Потоки трудовой миграции становятся более сбалансированными, процесс регулирования трудовой миграции становится более прозрачным.

## *2. Каким образом трудовая миграция влияет на экономическую интеграцию?*

Во-первых, основной политический эффект, который несет трудовая миграция как для стран-доноров, так и для стран — реципиентов рабочей силы, — это возможность значительно углубить интеграцию между странами-участницами за счет интеграции их рынков труда (наиболее эффективно это проявилось в странах Европейского союза).

Позитивным политическим эффектом для стран — доноров трудовых ресурсов в первую очередь выступает стабильность, проявляющаяся в повышении уровня доходов домохозяйств мигрантов. Уменьшение социальной напряженности, решение социально-экономических проблем, разрешение коллизий в пограничных странах для стран — реципиентов рабочей силы выступают в роли значительного ресурса. Принимающая страна приобретает в лице мигрантов «агентов влияния» на властные структуры стран — доноров трудовых ресурсов. При успешной интеграции мигрантов в принимающее общество данным ресурсом можно эффективно пользоваться. Однако существует риск формирования «этнических лобби», усиление власти диаспор, которые способны оказывать влияние на политику страны в отношении своего государства. С целью не допустить подобного процесса необходимо осуществлять постоянный государственный контроль за деятельностью диаспор, — например, в РФ этим вопросом могло бы заниматься относительно недавно созданное Федеральное агентство по делам национальностей с ощутимой поддержкой ФМС России.

Для стран — реципиентов рабочей силы положительным геополитическим эффектом может выступать возможность заселения территорий, требующих хо-

зяйственного освоения. Миграция может выступать не только как источник компенсации дефицита трудовых ресурсов, она в состоянии частично решить демографические проблемы.

Во-вторых, современная миграционная политика превратилась в эффективный инструмент, позволяющий направлять интеграционные процессы. Льготный режим трудоустройства граждан стран — участниц интеграционного объединения, который предоставляет единый рынок труда в рамках ЕЭП, может стимулировать процесс присоединения новых членов. Таким образом, миграционная политика зачастую выступает катализатором экономической интеграции.

В-третьих, трудовая миграция выступает одновременно как в качестве «цементирующего элемента», так и индикатора глубины интеграционных процессов. По мнению Безвербного (2015), «масштаб миграционных потоков между странами может свидетельствовать не только о наличии взаимовыгодного экономического сотрудничества, но и о длительных историко-культурных связях отдельных государств».

## **Заключение**

Трудовую миграцию можно позиционировать одним из ключевых аспектов культурной интеграции сопредельных стран и регионов мира. Разумно регулируемая миграция обогащает и страны-реципиенты, и страны-доноры как с экономической, так и с социально-культурной и демографической точек зрения. Трудовая миграция в разумных масштабах и при эффективном регулировании вызывает различные положительные эффекты. С одной стороны, она способствует экономическому росту принимающих стран, где мигранты участвуют в создании валового внутреннего продукта. С другой стороны, высока роль денежных переводов трудовых мигрантов на родину, которые, в свою очередь, стимулируют развитие экономики посылающей страны. Регулируемые миграционные потоки способны компенсировать дефицит трудовых ресурсов и стимулировать освоение незаселенных территорий, позитивно влиять на половозрастную структуру, тем самым способствуя социально-экономическому развитию государств.

Административных мер на границах уже недостаточно для сдерживания трудовой миграции, для этого необходимо создавать условия для развития бедных стран и регионов, являющихся основными донорами рабочей силы, в том числе инвестировать средства в образование, планирование семьи, новые медицинские и информационные технологии, развитие социальной инфраструктуры. Стратегическим направлением должны стать экономические инструменты ограничения

миграции — инвестиции в экономику развивающихся стран, продуцирующих потоки мигрантов.

## Литература

1. *Безвербный В. А.* 2015. Демографические и миграционные аспекты региональной интеграции / под ред. С. В. Рязанцева. М.: Экон-Информ.
2. *Боженко В. В.* 2011. Демографический фактор расширения Европейского Союза. М.: Экон-информ. С. 85–87.
3. *Ивахнюк И. В.* 2011. Международная миграция как ресурс развития (замечания в связи с глобальной дискуссией) // Век глобализации. № 1. С. 69.
4. *Нешатаева Т. Н.* 1998. Международные организации и право: Новые тенденции в международно-правовом регулировании. М.: Delo.
5. ООН, 2016а. Пресс-релиз ООН. URL: [http://www.un.org/ru/ga/68/meetings/migration/pdf/internationalmigrantsworldwide\\_totals2013.pdf](http://www.un.org/ru/ga/68/meetings/migration/pdf/internationalmigrantsworldwide_totals2013.pdf) (дата обращения: 18.02.2016).
6. ООН, 2016b. Центр новостей. URL: <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=25229.Vu89fJKUelw> (дата обращения: 12.03.2016).
7. *Сталкер П.* 2015. Международная миграция. М.: Книжный клуб Книговек.
8. Ph. De Lombaerde (ed.). 2006. Assessment and Measurement of Regional Integration.
9. *Baran P.* 1973. In the Political Economy of Backwardness / ed. by C. K. Wilber // The Political Economy of Development and Underdevelopment. N. Y.: Random House.
10. *Frank A. G.* 1972. The Development of Underdevelopment / eds J. D. Cockcroft, A. G. Frank, D. Johnson // Dependence and Underdevelopment. N. Y.: Anchor-Books.
11. *Fuchs D., Straubhaar T.* 2003. Economic integration in the Caribbean: The development towards a common labour market. International Migration Papers 61. Geneva: ILO Office.
12. *Monte Palmer.* 1980. Dilemmas of Political Development. An Introduction to the Politics of the Developing Areas. Itasca: F. E. Peacock Publishers Inc. P. 271–277.
13. World migration, 2008. Managing labour mobility in the evolving global economy. Geneva, IOM. P. 243–252.

## References

1. Bezverbnyi V.A. 2015. *Demograficheskie migracionnye aspekty regionalnoi integracii*. Ed. by S.V. Ryazantsev. Moscow, Ekon-Inform Publ., pp. 336–337. (In Russian)
2. Bozhenko V.V. 2011. *Demograficheskiy factor rashireniya Evropeiskogo soyuza*. Moscow, Ekon-inform Publ., pp. 85–87. (In Russian)
3. Ivakhnuk I.V. 2011. Mezhdunarodnaya migraciya kak resurs razvitiya (zamechaniya v svyazi s globalnoy discussiey). *Vek globalizacii*, no. 1, p. 69. (In Russian)
4. Neshataeva T.N. 1998. *Mezhdunarodnye organizacii I pravo: Novye tendencii v mezhdunarodno-pravovom regulirovanii*. Moscow, Delo Publ. (In Russian)
5. OONa, 2016. Oficialnyi sayt. Press-reliz OON, available at: Available at: [http://www.un.org/ru/ga/68/meetings/migration/pdf/internationalmigrantsworldwide\\_totals2013.pdf](http://www.un.org/ru/ga/68/meetings/migration/pdf/internationalmigrantsworldwide_totals2013.pdf) (accessed: 18 February 2016). (In Russian)
6. OONb, 2016. Oficialnyi sayt. Centr novostei. Available at: URL: <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=25229.Vu89fJKUelw> (accessed: 12 March 2016). (In Russian)
7. Stalker P. 2015. *Mezhdunarodnaya amigraciya*. Moscow, Knizhnyi klub knigovek. (In Russian)
8. Ph. De Lombaerde (ed.). 2006. *Assessment and Measurement of Regional Integration*.
9. Baran P. 1973. In the Political Economy of Backwardness. Ed. by C.K. Wilber. *The Political Economy of Development and Underdevelopment*. N.Y., Random House.
10. Frank A.G. 1972. The Development of Underdevelopment. Eds J.D. Cockcroft, A.G. Frank, D. Johnson. *Dependence and Underdevelopment*. N.Y., Anchor-Books.
11. Fuchs D., Straubhaar T. 2003. *Economic integration in the Caribbean: The development towards a common labour market*. International Migration Papers 61. Geneva, ILO Office.
12. Monte Palmer. 1980. *Dilemmas of Political Development. An Introduction to the Politics of the Developing Areas*. Itasca, F.E. Peacock Publishers Inc., pp. 271–277.
13. *World migration*. 2008. Managing labour mobility in the evolving global economy. Geneva, IOM, pp. 243–252.

*Чернова Г. В.,*

*Калайда С. А.*

*Санкт-Петербургский государственный университет,*

*Россия*

## **The Role Of Insurance in The Russian Economy' Sustainable Development**

### **Abstract:**

The paper examines the role of insurance in the sustainable development of the Russian economy and society from the standpoint of insurance strategic functions performed due to the institutional duality of insurance. The factors of the implementation of the strategic insurance role are analyzed. At the same time internal and external factors, adversely affecting the performance of strategic importance, are distinguished as measures aimed at reducing the negative impact of the factors are considered.

### **Keywords:**

factors in the strategic role of insurance implementation, institutional duality of insurance, strategic functions of insurance.

## **Роль страхового сектора в устойчивом развитии российской экономики**

### **Аннотация:**

В статье рассматривается роль страхования в обеспечении устойчивого развития российской экономики и общества с позиций выполняемых им стратегических функций, обусловленных институциональной двойственностью страхования. Рассматриваются факторы реализации стратегической роли страхования. При этом из них выделяются внешние, отрицательно влияющие на выполнение стратегической роли, а также меры, направленные на снижение негативного влияния рассмотренных факторов.

### **Ключевые слова:**

факторы реализации стратегической роли страхования, институциональная двойственность страхования, стратегические функции страхования.

### **Введение**

Целью статьи является доказательство того, что страхование обеспечивает устойчивое развитие российской экономики и общества. Задачами исследова-

ния выступают: 1) выявление институциональной двойственности страхования; 2) классификация выполняемых страхованием стратегических функций; 3) **обобщение** факторов реализации стратегической роли страхования в обеспечении устойчивого развития российской экономики и общества.

Устойчивое развитие российской экономики и общества предполагает сбалансированное развитие всех его отраслей, сегментов рынка, направленное на гармоничное развитие и удовлетворение насущных потребностей всего общества и его членов, а также на сохранение и усиление всей национальной экономики. Существенную роль в обеспечении функционирования национальной экономики играет финансовый рынок, связывающий все отрасли экономики, особым сегментом которого является страховой рынок.

Специфика этого сегмента определяется тем, что помимо уникальной функции социальной и финансовой защиты всех участников страхования, и через них — всего общества и его отдельных членов, страхование является важнейшим инвестиционным институтом.

### **Институциональная двойственность страхования и его стратегические функции**

Институциональная двойственность страхования определяет особенности анализа его роли в обеспечении устойчивого развития всей российской экономики и общества. Как *институт социальной и финансовой защиты*, страхование реализует свои функции следующим образом.

Предоставляя защиту от рисков отдельному гражданину или группе людей, страхование выполняет *социальную функцию*. Более конкретно эта социальная функция проявляется в предоставлении страхователям страховой защиты на уровне как отдельной страховой организации, так и на уровне всего общества в рамках различных видов страхования (личное, имущества, ответственности и т. д.). Помимо этого, на уровне всего страхового рынка социальная функция проявляется:

- в контроле за всеми предоставляемыми страховщиками видами страхования — через лицензирование страховой деятельности и наблюдение за текущей деятельностью страховщика;
- в регулировании всей страховой деятельности, как на уровне отдельной страховой организации, так и на уровне всего страхового рынка, — через утвержденную классификацию разрешенных видов страхования, введение обязательных видов страхования, а также через регламентацию всех основных аспектов деятельности страховщика, обеспечивающую надежность страховщика и тем самым защиту потребителя страховых услуг;



- в регулировании государством и его участии в реализации социально значимых видов страхования — обязательного медицинского страхования, ОСАГО и т. п.;
- в непосредственном финансовом участии государства в реализации важнейших для функционирования страны видов страхования — страхования военнослужащих, страхования урожая и т. д.

Осуществляя предоставляемую страховую защиту в денежной форме, страхование выполняет *финансовую функцию* — возмещение ущерба и убытка идет в денежной форме.

Выполнение социальной и финансовой функций страхования обеспечивает социальную стабильность общества, способствует его устойчивому развитию, определяет важность, значимость и стратегическую роль страхования.

Однако специфика организации страховой защиты, функционирования страховых компаний приводит к тому, что оно является также и ***важнейшим инвестиционным институтом***. Аккумулированные на уровне страховых компаний средства страховых резервов, а также собственные средства страховщика с целью получения инвестиционного дохода размещаются в активы. Осуществляя инвестиционную деятельность, страховщик выходит на различные сектора экономики:

- рынок ценных бумаг. Порядок размещения активов, покрывающих страховые резервы и собственные средства страховщика, предполагает, что страховщик может быть покупателем и продавцом различных видов ценных бумаг (федеральных государственных ценных бумаг; ценных бумаг, обязательства по которым гарантированы Российской Федерацией; государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации и т. п.);
- валютный рынок — российский страховщик имеет право купли-продажи валюты Российской Федерации и иностранной валюты;
- рынок драгоценных металлов. Страховая компания имеет право приобретать и покупать слитки золота и серебра, платины и палладия, а также памятные монеты Российской Федерации из драгоценных металлов;
- кредитный рынок. В роли кредитора по договорам страхования жизни в рамках накопленного страхового резерва страховщик может выдавать страхователю ссуду. В то же время как самостоятельная производственно-хозяйственная единица страховая компания может сама брать кредиты;
- рынок недвижимости. Действующий порядок размещения страховых резервов и собственных средств предполагает эту возможность.

Аккумуляция на уровне страховых организаций большого объема денежных средств предполагает большие возможности страховщиков по реализации ими инвестиционной деятельности.

Выход страховых компаний через свою инвестиционную деятельность на другие сектора рынка поддерживает экономику и способствует ее развитию, но только в той степени, которая определяется реализуемыми видами и объемами страхования, а также долей выхода страховщиков именно на национальную экономику.

Взаимодействие страховщиков через их инвестиционную деятельность с другими секторами экономики должно обеспечивать приоритет национальной экономики. Только в этом случае можно говорить о том, что страхование как стратегически важный сектор национальной экономики способствует ее устойчивому развитию, приобретающему, как отмечала Чернова (2013), особое значение в условиях вступления России в ВТО.

Как важнейший инвестиционный институт, страхование реализует следующие две функции, которые напрямую влияют на состояние национальной экономики и поэтому определяют его стратегическую роль. Это прежде всего *функция поддержки национальной экономики*. Приобретая активы, в которые размещаются страховые резервы и собственные средства, страховая компания выходит на другие сектора экономики — рынок недвижимости, драгоценных металлов, финансовые институты и производство (через приобретение акций) и т. д. Но государственное регулирование размещения страховых резервов и собственных свободных средств страховщика обеспечивает выполнение не только функции *поддержки* национальной экономики, но и ее *защиты*. Это обусловлено тем, что Правила размещения страховых резервов и собственных свободных средств, определяя разрешенные доли разных видов активов в инвестиционном портфеле страховщика и разрешенные доли перестрахования, устанавливая ограничения на зарубежные активы и на перестрахование за рубеж. Этим данные Правила ограничивают вывоз денежных средств российских страхователей за рубеж и тем самым защищают национальную экономику.

На уровне же всего страхового рынка функции поддержки и защиты национальной экономики проявляются прежде всего в контроле за квотой иностранного присутствия на нем, а также в ограничениях по реализации на российском рынке иностранными страховщиками определенных видов страхования.

Перечисленные функции страхования, обусловленные его институциональной двойственностью, определяют его *стратегическую роль* — высокую значимость и важность для российской экономики и общества, в том числе высокую значи-

мость страхования в обеспечении устойчивого развития национальной экономики и общества в целом.

Относительная обособленность российской экономики и общества требует их поддержки и защиты. А именно эти функции — социальной и финансовой защиты общества, поддержки и защиты национальной экономики, особенно важные для обеспечения устойчивого развития российской экономики и общества, — и реализует национальное страхование, что обуславливает актуальность и необходимость не просто сохранения, но и усиления стратегических функций страхования.

Устойчивое развитие российской экономики и общества предполагает сбалансированное развитие всех его отраслей, сегментов рынка, направленное на гармоничное развитие и удовлетворение насущных потребностей всего общества и его членов, а также на сохранение и усиление всей национальной экономики. Существенную роль в обеспечении функционирования национальной экономики играет финансовый рынок, связывающий все отрасли экономики, особым сегментом которого является страховой рынок.

Специфика этого сегмента определяется тем, что помимо уникальной функции социальной и финансовой защиты всех участников страхования, и через них — всего общества и его отдельных членов, оно (страхование) является важнейшим инвестиционным институтом.

### **Факторы реализации стратегической роли страхования в обеспечении устойчивого развития российской экономики и общества**

Возможности страхования, влияющего на развитие российской экономики через выполнение своих стратегических функций, во многом определяются воздействием на него различных факторов (см. Чернова, 2014).

На *степень реализации стратегической роли страхования*, проявляющейся через выполняемые им функции, оказывают влияние следующие существенные внутренние факторы:

- *емкость российского страхового рынка* — чем страховой рынок больше, тем в большем объеме страховщики предоставляют социальную и финансовую защиту обществу. С увеличением масштаба взаимодействия через свою инвестиционную деятельность с другими секторами национальной экономики они все в большей степени поддерживают российскую экономику в целом.
- *содержание национального государственного регулирования страховой деятельности*. Оно должно быть направлено на поддержку и защиту националь-

ной экономики. Последнее может быть обеспечено ограничением оттока за рубеж денежных средств российских страхователей, ограничением присутствия иностранного капитала на страховом поле России, ограничением допуска иностранного капитала к стратегически важным объектам страхования и видам страхования. Необходимость ограничения притока иностранного капитала в страховой бизнес России обусловлена следующим. Чем больше приток иностранного капитала на российский страховой рынок, тем больше возможностей для противоположного денежного потока — из российских страховых компаний в зарубежную экономику. Это обусловлено спецификой страхования как важнейшего инвестиционного института. И от того, каковы будут Правила размещения страховых резервов и собственных средств страховщиков, как Правила будут регулировать размещение активов в национальную и зарубежные экономики, зависит величина этого потока. Именно поэтому необходимо такое регулирование страховой деятельности, которое, во-первых, отслеживало бы общее присутствие иностранного капитала на российском страховом рынке и его допуск в определенные сферы деятельности и, во-вторых, контролировало и при необходимости ограничивало бы возможный отток денежных средств из России, что способствовало бы реализации страхованием его функций поддержки и защиты национальной экономики.

Как указывали Калайда и Чернова (2014), на возможность реализации стратегических функций российского страхования могут оказывать влияние и другие внутренние и внешние факторы. Особый интерес представляют те из них, которые, во-первых, могут оказывать негативное влияние на возможность выполнения страхованием его стратегических функций и, во-вторых, воздействуют постоянно.

## **Выводы**

Страхование оказывает существенное влияние на функционирование и развитие любой экономики и общества. Его институциональная двойственность отражается в выполнении страхованием функции социальной и финансовой защиты, а также инвестиционной функции. Именно этим определяется роль всех участников страхования, и через них — всего общества, а именно: влияние страхования на состояние и развитие экономики и общества в целом и обуславливает стратегическую роль страхования для устойчивого развития национальной экономики.

Актуальность сохранения и усиления стратегических функций национального страхования прежде всего обусловлена относительной обособленностью российской экономики и поэтому — необходимостью ее поддержки и защиты. На

выполнение стратегической роли страхования существенное влияние оказывают масштаб национального страхового рынка, содержание государственного регулирования страховой деятельности и ряд негативных факторов, среди которых особое место занимают постоянно действующие факторы глобализации, интеграции и вступления РФ в ВТО.

Для обеспечения устойчивого развития российской экономики и общества необходимо государственное регулирование страховой деятельности и введение мер как на уровне отдельной страховой организации, так и в масштабе всего страхового рынка, которые отвечают соблюдению и усилению функций страхования, обеспечивающих его стратегическую роль.

### Литература

1. Калайда С. А., Чернова Г. В. 2014. Внешние факторы развития современного российского страхового рынка // Финансы и кредит. № 2(578). С. 30–39.
2. Чернова Г. В. 2013. Глобализация и вступление РФ в ВТО важнейшие факторы развития российского страхового рынка на современном этапе // Финансы и кредит. № 27 (555). С. 15–27.
3. Чернова Г. В. 2014. Анализ влияния внешних факторов на стратегическую роль российского страхования // Экономический анализ: теория и практика. № 29(380). С. 8–15.

### References

1. Kalaida S.A., Chernova G.V. 2014. Vneshnie faktory razvitija sovremennogo rossijskogo strahovogo rynka [External factors of development of modern Russian insurance market]. *Finansy i kredit [The Finance and the credit]*, no. 2 (578), pp. 30–39. (In Russian)
2. Chernova G. V. 2013. Globalizacija i vstuplenie RF v VTO vazhnejshie faktory razvitija rossijskogo strahovogo rynka na sovremennom jetape [Globalization and the entry of Russia into the WTO the most important factors of development of the Russian insurance market at the present stage]. *Finansy i kredit [Finances and Credit]*, no. 27 (555), pp. 15–27. (In Russian)
3. Chernova G. V. 2014. Analiz vlijanija vneshnih faktorov na strategicheskuju rol' rossijskogo strahovanija [Analysis of the impact of external factors on the strategic role of the Russian insurance]. *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika [Economic Analysis: Theory and Practice]*, no. 29 (380), pp. 8–15. (In Russian)

*Шеров-Игнатъев В. Г.*  
*Санкт-Петербургский государственный университет,*  
*Россия*

## **Russian Direct Investments to the Countries of Eurasian Economic Union: Indicators And Determinants**

### **Abstract:**

The paper is devoted to the analysis of the data sources on Russian outward foreign direct investments (OFDI) and their reliability, and factors, affecting the scale and timeline of Russian OFDI in the countries of Eurasian economic union.

### **Keywords:**

Eurasian economic union, outward foreign direct investments, Russia.

## **Российские прямые инвестиции в страны Евразийского экономического союза: индикаторы и факторы**

### **Аннотация:**

В статье анализируются источники и достоверность данных по российским зарубежным инвестициям; факторы, влияющие на масштабы российских прямых инвестиций в странах ЕАЭС и на время принятия инвестиционных решений.

### **Ключевые слова:**

Евразийский экономический союз, прямые иностранные инвестиции за рубеж, Россия.

### **Введение**

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) взял старт в 2015 г. Сегодня в нем состоят Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия. Взаимные прямые инвестиции здесь относительно невелики по объемам, но играют важную роль в экономике отдельных стран-участниц и в интеграционных процессах. Традиционные теории прямого зарубежного инвестирования построены на данных и опыте развитых экономик и не вполне подходят для объяснения вывоза капитала из стран — экспортеров сырья, к которым относится Россия. Цель данной статьи — на основе имеющейся статистики выявить факторы, влияющие на масштабы российских прямых инвестиций в странах ЕАЭС и время принятия инвестиционных решений.

## **Прямые иностранные инвестиции России в ЕАЭС: статистические данные**

Ключевой предпосылкой для изучения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) среди стран постсоветского пространства является совместимость статистических данных, полученных из разных источников. Статистика ПИИ славится своей неточностью в результате массового применения налоговых гаваней для оборота инвестиций. Это не значит, что эта статистика не имеет никакого смысла, но нужно быть осторожными при получении и интерпретации данных о ПИИ.

Можно выделить три группы показателей и источников данных о ПИИ из РФ: а) данные об оттоке ПИИ из России и притоке инвестиций в страны ЕАЭС (а также сведения о накопленных российских инвестициях в соответствующих странах); б) данные компаний и результаты их агрегации; в) сведения о количестве иностранных (российских) предприятий в странах ЕАЭС.

Наиболее длинный ряд данных о *потоках* вывозимых из России ПИИ (1998/99–2012) доступен в материалах российского официального статистического агентства (Росстат, 2014). Однако с 2014 года Росстат прекратил сбор данных о ПИИ, и теперь этим занимается лишь Банк России (ЦБ РФ). ЦБ РФ публикует данные о вывозе ПИИ по странам-получателям начиная с 2007 года. Но данные ЦБ РФ и Росстата невозможно объединить, поскольку методы этих двух организаций различаются: цифры Росстата не включают инвестиции коммерческих банков. Цифры от ЦБ РФ используются Евразийской экономической комиссией (ЕЭК, 2015) и ЮНКТАД (2015).

В отличие от Банка России, центральные банки других стран ЕАЭС публикуют данные о притоке ПИИ из России за период с 2001 до 2012 года. Эти цифры существенно отличаются от российских цифр оттока, даже будучи опубликованы в одном издании (ЕЭК, 2015). Цифры притока по данным стран ЕАЭС, как правило, выше, чем соответствующие российские показатели оттока в эти же страны.

В 2014 году сумма накопленных российских ПИИ в ЕАЭС составляла \$15,4 млрд, что эквивалентно 4,0 % от общего объема российских прямых инвестиций, накопленных в зарубежных странах. Обе цифры выросли почти в два раза за два года (2012–2014) после создания Таможенного союза между Россией, Беларуссией и Казахстаном. Эта скромная доля могла бы удвоиться после вычитания офшорных инвестиций из общей суммы исходящих ПИИ (около половины из 388 миллиардов долларов накопленных российских ПИИ инвестированы на Кипре и Британских Виргинских островах).

Роль российских инвестиций не одинакова по странам. Для Беларуси Россия является страной происхождения для 57 % объема ПИИ, при этом доля ПИИ из Кипра и подобных территорий — менее 15 %. Для Армении российские ПИИ также значительны (35 % от общего объема ввозимых ПИИ). Для Казахстана ситуация прямо противоположная: российские по происхождению ПИИ составляют лишь 2,5% от их общего притока. С другой стороны, доля Нидерландов более чем 40%. Многие российские компании зарегистрированы в Нидерландах или (как «Росатом») организовали там свои филиалы для ведения бизнеса за рубежом. В связи с этим выявление первоначального происхождения формально голландских ПИИ в Казахстан может увеличить реальную долю российских ПИИ в несколько раз. Российские инвестиции в Киргизию незначительны как в абсолютном, так и относительном выражении. Крупные вложения были обещаны Киргизии перед ее вступлением в ЕАЭС, но российские экономические проблемы 2015–2016 гг. поставили реализацию этих обещаний под вопрос.

Учёные из Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЦИИ ЕАБР) проводят регулярный мониторинг российских инвестиций в странах Содружества Независимых Государств (СНГ), уделяя особое внимание странам ЕАЭС. Они отслеживают данные отчетов компании, что делает этот источник информации очень полезным для понимания реальной картины российских ПИИ. Их оценки показывают, что данные ЦБ РФ отражают только около 40 % реального объема вывоза ПИИ из РФ в страны ЕАЭС. Около половины российских ПИИ в регионе направляются в добычу полезных ископаемых, их переработку и транспортировку. ПИИ в высокотехнологичные сектора аппроксимируются вложениями в ИКТ, и их доля может быть оценена в 10%; в целом в общем потоке российских прямых инвестиций в страны ЕАЭС доминируют 10–15 крупнейших компаний (ЕАБР, 2015). Резкие колебания российских ПИИ объясняются прежде всего крупными сделками гигантских государственных или подконтрольных государству компаний, таких как «Газпром», и крупных частных многонациональных компаний, таких как «Лукойл». Нередко сделки проводятся через филиалы иностранных компаний и не учитываются в российской статистике.

Другой индикатор, актуальный для анализа ПИИ, — количество иностранных предприятий. Соответствующие данные публикуются в ежегодных докладах ЕЭК. Эти цифры помогают охватить роль малых предприятий, малозаметных на фоне крупных ТНК при анализе потоков ПИИ и их накопленных запасов. Доля фирм с российским участием среди всех иностранных предприятий в странах ЕАЭС составляет 34 %, она варьируется от 21% в Киргизии до 35% в Казахстане и 38%



в Беларуси (ЕЭК, 2015). Особенно серьезный рост числа российских фирм имел место в Беларуси и Казахстане в 2005–2010 гг. и снова в Казахстане в 2014 году. Рост в 2014 году явился результатом создания Таможенного союза и последовавшего устранения таможенных барьеров на российско-казахстанской границе, что упростило деловое сотрудничество. Многие российские предприятия перерегистрировались в Казахстане не для того, чтобы минимизировать свои налоговые платежи: налог на добавленную стоимость в Казахстане составляет всего 12%, в то время как в России — 18%. В 2015 году малые предприятия составляли 99% всех российских фирм в Казахстане.

### **Основные результаты: объяснения масштаба и выбора времени инвестирования**

Короткий период наблюдения ограничивает использование эконометрического анализа для объяснения динамики и масштабов российских прямых инвестиций в страны Евразийского экономического союза (регрессионный анализ корректен только при одной или двух объясняющих переменных), а отмеченные выше недостатки статистических данных требуют осторожного отношения к результатам подобных оценок. Тем не менее такая попытка была сделана: ниже — описание ее результатов. Из-за различий между странами были построены отдельные уравнения регрессии для Беларуси и Казахстана, а также для Армении.

Толчком к выбору потенциальных объясняющих переменных применительно к российским прямым инвестициям в странах ЕАЭС явилась неравномерная хронология: взлеты и падения этих инвестиций даже визуально коррелируют с динамикой нефтяных цен. В то же время регрессионный анализ детерминант российских ПИИ применительно к отдельным странам ЕАЭС дает разные результаты. В случае с Казахстаном ВВП оказывается лучшим фактором, определяющим приток российских ПИИ; цены на нефть также сильно коррелируют с притоком российских ПИИ в эту страну и могут использоваться в качестве единственной независимой переменной. В то же время объединение ВВП и цены на нефть в одно уравнение ухудшает  $t$ -статистики из-за высокой взаимной зависимости этих показателей в случае стран — экспортеров нефти и газа (рост цен на нефть увеличивает ВВП, и наоборот).

Статистическая зависимость потоков ПИИ из России от цен на нефть — одна из особенностей российских ПИИ. С российской стороны — высокие цены на нефть способны генерировать финансовые ресурсы для инвестирования за рубежом и вызывать удорожание национальной валюты. Со стороны принимающих

экономик — высокие цены на нефть привлекают капитал в быстро развивающиеся отрасли и лежат в основе роста доходов, который также привлекает иностранных инвесторов. Факты показывают, что значительный приток ПИИ из России в ЕАЭС происходил в основном в периоды бума цен на сырьевые товары в 2002–2007 гг. и в 2011 г. И наоборот, в условиях низких цен на топливо в 2014–2015 годах «Лукойл» продал свои активы в Казахстане китайской «Синопек», российский производитель металлов ОАО «Мечел» продал свой завод Казахстана турецкой YILDIRIM Group (Алексеева, 2013). Падение цен на нефть, финансовые санкции и девальвация российского рубля побудили российского оператора «Вымпелком» рассмотреть возможность продажи своего бизнеса в Казахстане и других странах СНГ (Bloomberg, 2015).

Армения и Беларусь имеют некоторые общие черты: эти две страны слабо обеспечены топливными ресурсами и зависят от российской финансовой помощи. ВВП на душу населения в обеих странах показывает более высокую взаимозависимость с притоком ПИИ, чем ВВП в целом. Для Армении ВВП на душу населения объясняет приток российских ПИИ:  $R2 = 0,63$ ; добавление других параметров (ВВП, цена на нефть, сальдо торгового баланса, процентная ставка) позволяет повысить значение коэффициента детерминации до 0,88, но ценой потери статистической значимости.

Приток российских прямых инвестиций в Беларусь является хорошим примером роли политических факторов ПИИ. Специфика белорусской ситуации в том, что в российских приобретениях в Беларуси огромную роль играет одна компания — «Газпром». На его главный актив — «Газпром трансгаз Беларусь» (прежнее наименование: ОАО «Белтрансгаз») — приходится 49% от общего объема российских ПИИ в эту страну. «Газпром» приобрел ключевые активы в Беларуси в результате конфликта из-за цен на нефть и газ и тарифы на его транзит 2006–2007 годов. Россия хотела повысить цены на свое топливо для Белоруссии в русле общемировой тенденции. У Белоруссии не было ни денег, ни достаточных инструментов, чтобы противостоять российскому давлению. Результатом стала продажа 50% основных транзитных труб «Газпрому» за 2,5 млрд долл. (Sherov, 2007). Еще одной причиной для этой сделки были дополнительные расходы бюджета для повышения зарплат накануне президентских выборов 2006 года. Решение о продаже второй половины актива было принято в ходе финансового кризиса, который произошел в Белоруссии в 2011 г., в результате еще одного популистского повышения зарплат с помощью денежной эмиссии накануне президентских выборов — уже 2010 года. Эта масштабная покупка отражается в статистике притока ПИИ

из Беларуси в виде пиковых 2,5 млрд долларов в 2011 году и четырех траншей по 625 млн долларов в 2007–2010 гг. Добавим, что готовность и способность «Газпрома» инвестировать в приобретение газопровода опять-таки объясняется высокими ценами на нефть и природный газ в 2007 и 2011 г.

Строя уравнение регрессии для Белоруссии, мы провели дополнительные манипуляции для учета повторяющегося феномена последствий президентских выборов. В связи с тем, что решение о покупке первой половины «Белтрансгаза» было принято одновременно, мы предположили, что причитающаяся сумма была выплачена не в 4 транша, а сразу — в 2007 году. Эта манипуляция не меняет общую сумму инвестиций, но лучше отражает их логику и позволяет использовать фиктивную переменную, чтобы учитывать эффект президентских выборов предыдущего года: продажа крупных национальных активов происходит на следующий год после выборов. Уравнение удовлетворительно объясняет приток российских ПИИ в Беларусь в 2001–2014 гг. двумя детерминантами: ВВП Белоруссии на душу населения и последствиями президентских выборов в этой стране.

### **Заключение**

Российские ПИИ в ЕАЭС статистически выглядят скромно в сравнении с общей суммой оттока российских ПИИ, однако и реальные цифры, и реальная значимость этих инвестиций для принимающих стран и их взаимных связей гораздо выше. Для получения более полной и адекватной картины, статданные о потоках и запасах ПИИ следует дополнять данными компаний, а также сведениями о количестве фирм в иностранной собственности.

При объяснении времени и масштабов инвестиций из таких стран — экспортеров сырья, как Россия, а также их привлечения в страны с недостаточно устойчивыми демократическими институтами и недостаточно конкурентоспособными экономиками наряду с обычными макроэкономическими показателями имеет смысл использовать и другие объясняющие переменные, отражающие конъюнктуру мировых рынков экспортируемого сырья, а также политические факторы, оказывающие влияние на принятие решений о крупных инвестициях.

### **Литература**

1. *Алексеева О.* 2013. Мечел породолжает распродажу. Gazeta.ru. 1 августа. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2013/08/01/5537309.shtml> (дата обращения: 02.06.2016).
2. ЕЭК, 2015а. Государства — члены Евразийского экономического союза в цифрах. Евразийская экономическая комиссия. Москва.

3. ЕЭК, 2015b. Прямые инвестиции, экспорт и импорт услуг 2014, Евразийская экономическая комиссия. Москва.
4. Росстат, 2014. Финансы России. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b02\\_51/IssWWW.exe/Stg/d010/i011650r.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b02_51/IssWWW.exe/Stg/d010/i011650r.htm) (дата обращения: 21.03.2016).
5. Bloomberg, 2015. VimpelCom Said to Hire UBS, TAP for \$5 Billion Mobile-Tower Sale, 21 October. Available at: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-21/vimpelcom-said-to-hire-ubs-tap-on-5-billion-mobile-towers-sale> (accessed: 02.02.2016).
6. CBR, 2015. Russian Direct Investment Abroad: Stocks Broken Down by Instrument and Country (asset/liabilities principle), Central Bank of Russia. Available at: <http://www.cbr.ru/eng/statistics/?PrtId=svs> (accessed: 12.04.2016).
7. EDB, 2015. Monitoring of Mutual Investments in CIS Countries 2015 // Eurasian Development Bank Center of Integration Studies Report, no. 32, Saint Petersburg.
8. *Sherov V.* 2007. Lights and shades of Russia-Belarus economic relations' / ed. by K Liuhto // External economic relations of Belarus, Electronic Publications of Pan-European Institute. Vol. 8, Turku.
9. UNCTAD, 2015. Bilateral FDI Statistics. Available at: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI\\_percent20Statistics/FDI-Statistics-Bilateral.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI_percent20Statistics/FDI-Statistics-Bilateral.aspx) (accessed: 10.05.2016).

## References

1. Alexeeva O. 2013. Mechel prodolzhaet rasprodazhu [Mechel Continues the Sale], 1 August, *Gazeta.ru*. Available at: <http://www.gazeta.ru/business/2013/08/01/5537309.shtml> (accessed: 2 June 2016). (In Russian)
2. *Bloomberg*, 2015. VimpelCom Said to Hire UBS, TAP for \$5 Billion Mobile-Tower Sale. 21 October. Available at: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-21/vimpelcom-said-to-hire-ubs-tap-on-5-billion-mobile-towers-sale> (accessed: 02.02.2016). (In Russian)
3. CBR, 2015. *Russian Direct Investment Abroad: Stocks Broken Down by Instrument and Country (asset/liabilities principle)*, Central Bank of Russia. Available at: <http://www.cbr.ru/eng/statistics/?PrtId=svs> (accessed: 12.04.2016). (In Russian)
4. EDB, 2015. Monitoring of Mutual Investments in CIS Countries 2015. *Eurasian Development Bank Center of Integration Studies Report*, no. 32, Saint Petersburg. (In Russian)
5. EEC, 2015a. *Gosudarstva — Chleny Evraziyskogo Ekonomicheskogo Soyuz a v*

- Tsyfrah* [EAEU States in Figures], Eurasian Economic Commission, Moscow. (In Russian).
6. EEC, 2015b. *Pryamye Investitsii. Export I Import Uslug 2014*, Eurasian Economic Commission, Moscow. (In Russian).
  7. Rosstat, 2014. *Finansy Rossii [Finances of Russia]*. Available at: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b02\\_51/IssWWW.exe/Stg/d010/i011650r.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b02_51/IssWWW.exe/Stg/d010/i011650r.htm) (accessed: 21 March 2016). (In Russian)
  8. Sherov V. 2007. Lights and shades of Russia-Belarus economic relations. *External economic relations of Belarus*. Ed. by K. Liuhto. Electronic Publications of Pan-European Institute, vol. 8, Turku.
  9. UNCTAD, 2015. *Bilateral FDI Statistics*. Available at: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI\\_percent20Statistics/FDI-Statistics-Bilateral.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI_percent20Statistics/FDI-Statistics-Bilateral.aspx) (accessed: 10 May 2016).

## List of authors

*Abramkov Alexander*

Saint Petersburg State University of Economics, Research Associate  
alex-ae2006@yandex.ru

*Aliev Magomed*

Saint Petersburg State University, Senior Lecturer  
myrad@inbox.ru

*Andronova Inna*

Russian University of Peoples' Friendship, Professor  
aiv1207@mail.ru

*Balatsky Evgeny*

Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Head of the Center of macroeconomic studies  
ebalatsky@inbox.ru

*Belosyrov Sergei*

Saint Petersburg State University, Professor  
beliksa@mail.ru

*Belova Irina*

Russian University of Peoples' Friendship, Associate Professor  
ibelova03@yandex.ru

*Buckiuniene Olga*

Vilniauskolegija/University of Applied Sciences, Department Head  
o.buckiuniene@ekf.viko.lt

*Chernova Galina*

Saint Petersburg State University, Professor  
chernovagalina@yandex.ru

*Davydenko Elizaveta*

International Banking Institute, Associate Professor  
Davvas@mail.ru

*Dunaeva Marina*

Higher School of Economics, PhD student  
marine.dunaeva@gmail.com

*Dyukina Tatiana*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
dtodom@mail.ru

*Dyuzheva Nataliya*

Russian University of Peoples' Friendship, Associate Professor  
dioujeva@yandex.ru

*Efimova Elena*

Saint Petersburg State University, Professor  
elenaef@mail.ru

*Ekimova Natalia*

Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Principal research fellow  
n.ekimova@bk.ru

*Evdokimov Konstantin*

Saint Petersburg State University  
kost1395@gmail.com

*Gadzhimuradova Gulnara*

Institute of Socio-Political Research of the Russian Academy of Sciences,  
Senior research fellow  
gadzhimuradova1@rambler.ru

*Ganeeva Marina*

Eurasian Economic Commission, Director of the Financial Department  
ganeeva@ecommission.org

*Gnidchenko Andrey*

Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting, Leading expert  
agnidchenko@forecast.ru

*Gorbushina Svetlana*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
svetagor306@yandex.ru

*Goremishev Artem*

Saint Petersburg State University  
goremishevartem@gmail.com

*Gorshkov Victor*

Kaichi International University, Japan, Lecturer  
victor.gorshkov@kaichi.ac.jp

*Gubarenko Ekaterina*

Saint Petersburg State University, PhD student  
gubarenko.ekaterina@yandex.ru

*Gusakov Nikolai*

Peoples' Friendship University of Russia, Professor, Dean of the Economic Faculty  
gnp45@mail.ru

*Hovanov Nikolai*

Saint Petersburg State University, Professor  
n.khovanov@spbu.ru

*Jarosiński Mirosław*

Warsaw School of Economics, Academic Director  
mjaros@sgh.waw.pl

*Jovanovic Branimir*

University of Turin; Institute of Social Sciences and Humanities Skopje,  
Assistant Professor  
branimir.jovanovic@isshs.edu.mk

*Kalaida Svetlana*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
ora\_s@list.ru

*Kapustkin Vadim*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
v.kapustk@mail.ru

*Khramova Marina*

Institute of Socio-Political Research of the Russian Academy of Sciences,  
Principal research fellow  
kh-mari08@yandex.ru

*Kolesov Dmitry*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
d.kolesov@spbu.ru

*Koval Alexandra*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
a.koval@spbu.ru

*Kuznetsova Natalia*

Saint Petersburg State University, Professor  
nataliakuz2010@yandex.ru



*Lantukh Ali*

Pontifical Catholic University of Rio de Janeiro, Marie Curie Doctoral Research Fellow

ali-lantukh@puc-rio.br

*Latukha Marina*

Saint Petersburg State University, Associate Professor

marina.latuha@gsom.pu.ru

*Lubskaiia Elena*

Saint Petersburg State University of Economics, PhD student

e.lubskaiia@gmail.com

*Lvova Nadezhda*

Saint Petersburg State University

n.lvova@spbu.ru

*Maksakova Maria*

MGIMO University, lecturer

formaria@bk.ru

*Maksimova Anastasiya*

Institute of Social-Politic Research of the Russian Academy of Science, PhD student

lubijizn@yandex.ru

*Maltseva Vera*

Ural State University of Economics, Associate Professor

maltsevava@gmail.com

*Matchekhin Victor*

Kutafin Law University, Associate Professor

4560569@gmail.com

*Mezalis Eriks*

European Commission, Member of the EC Public Procurement Stakeholders Expert Group

eriks.mezalis@pplc.lv

*Mihailova Irina*

Aalto University School of Business, Professor

irina.mihailova@aalto.fi

*Mukhacheva Anna*

Saint Petersburg State University

mukhacheva.anna@gmail.com

*Navrotskaya Nataliia*

University of Customs and Finance, Professor  
nawrozkaya@mail.ru

*Nazarova Maria*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
nazarovamariy@mail.ru

*Nefedov Konstantin*

Saint Petersburg State University, PhD Student  
konstantin.s.nefedov@gmail.com

*Panibratov Andrei*

Saint Petersburg State University, Professor, Head of the Center for the Study of  
Emerging Market and Russian Multinational Enterprises  
panibratov@mail.ru

*Park Sang-Chul*

Korea Polytechnic University, Professor  
scpark@kpu.ac.kr

*Pashkus Vadim*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
v.pashkus@spbu.ru

*Perényi Áron*

Swinburne University of Technology, Lecturer  
aperenyi@swin.edu.au

*Petreski Marjan*

University American College Skopje, Associate Professor  
marjan.petreski@uacs.edu.mk

*Pezoldt Kerstin*

Ilmenau University of Technology, Professor  
kerstin.pezoldt@tu-ilmenau.de

*Pioch Martin*

Saint Petersburg State University / PRIMO Network, Research Trainee/Marie Curie  
Fellow  
martin.pioch@gmx.net

*Pisarenko Zhanna*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
janna12000@yandex.ru

*Podoba Zoya*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
z.podoba@spbu.ru

*Pogorletskiy Alexander*

Saint Petersburg State University, Professor  
pogorletski@hotmail.com

*Pokrovskaya Natalia*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
n.pokrovskaya@spbu.ru

*Ponkratov Vadim*

Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Director of the Financial Policy Center  
vadim.ponkratov@gmail.com

*Popova Luidmila*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
mpopovaspb@yandex.ru

*Portanskiy Alexey*

Higher School of Economics, Professor  
portanskiy@gmail.com

*Rohte Carolin*

Ilmenau University of Technology, Research Assistant  
carolin.rohte@tu-ilmenau.de

*Ryazantsev Sergey*

Institute of Social and Political Studies of the RAS, Member-correspondent  
riazan@mail.ru

*Selivanovskikh Louisa*

Saint Petersburg State University, laboratory assistant, researcher  
l.selivanovskih@gsom.spbu.ru

*Sherov-Ignatev Vladimir*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
vladimirsherov@mail.ru

*Sivoplyasova Svetlana*

Institute of Social and Political Researches RAS, Senior staff scientist  
svetlankamos84@rambler.ru

*Sokolovska Olena*

National University of State Fiscal Service of Ukraine, Chief Researcher  
elena.lukyanenko@gmail.com

*Solomonyan Astghik*

European Bank for Reconstruction and Development, Technical Cooperation Facility,  
Legal expert  
astghik@ppi-ebrd-uncitral.com

*Sübiday Togan*

Bilkent University, Professor  
togan@bilkent.edu.tr

*Sutyurin Sergey*

Saint Petersburg State University, Professor, Head of the World Economy Department  
s.sutyurin@spbu.ru

*Ter-Akopov Aleksandr*

Institute of Social-Politic Research of the Russian Academy of Sciences, PhD student  
ata1233@mail.ru

*Timokhina Olga*

Saint Petersburg National Research University of Information Technologies,  
Mechanics and Optics, principal engineer  
olga.shishkina1987@gmail.com

*Tocelovska Natalja*

University of Latvia  
natalja.tocelovska@sseriga.edu

*Trofimenko Olga*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
o.trofimenko@spbu.ru

*Velickovski Igor*

National Bank of the Republic of Macedonia, Director of Payment Systems  
Department  
velickovskii@nbrm.mk

*Vitas Arturas*

Vilniauskolegija/University of Applied Sciences, Associate Professor  
a.vitas@ekf.viko.lt

*Vorobieva Irina*

Saint Petersburg State University, Associate Professor  
irinavorob@mail.ru

*Voronina Tatiana*

Southern Federal University, Professor, Department head  
t.v.voronina@mail.ru

*Vysotskaya Anna*

Plekhanov Russian University of Economics, PhD student  
anna\_v@rambler.ru

*Zashev Peter*

Hanken School of Economics, Saint Petersburg State University, Associate Professor  
peter.zashev@hankense.fi

*Zholobova Yuliya*

Don State Technical University  
zys315@mail.ru

## Список авторов

*Абрамков Александр Евгеньевич*

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, соискатель  
alex-ae2006@yandex.ru

*Алиев Магомед Далгатович*

Санкт-Петербургский государственный университет, старший преподаватель  
myrad@inbox.ru

*Андропова Инна Витальевна*

Российский университет дружбы народов, профессор  
aiv1207@mail.ru

*Балацкий Евгений Всеволодович*

Финансовый университет при Правительстве РФ, директор Центра  
макроэкономических исследований  
ebalatsky@inbox.ru

*Белова Ирина Николаевна*

Российский университет дружбы народов, доцент  
ibelova03@yandex.ru

*Белозёров Сергей Анатольевич*

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор  
beliksa@mail.ru

*Буцкюнене Ольга*

Vilniauskolegija/Университет прикладных наук, заведующая кафедрой  
o.buckiuniene@ekf.viko.lt

*Великовски Игорь*

Национальный банк Республики Македония,  
директор департамента платежных систем  
velickovskii@nbrm.mk

*Витас Артурас*

Vilniauskolegija/Университет прикладных наук, доцент  
a.vitas@ekf.viko.lt

*Воробьева Ирина Валентиновна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
irinavorob@mail.ru

*Воронина Татьяна Васильевна*

Южный Федеральный университет, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и международных отношений

t.v.voronina@mail.ru

*Высоцкая Анна*

Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова, аспирант

anna\_v@rambler.ru

*Гаджимурадова Гюльнара Ильясбековна*

Институт социально-политических исследований РАН,  
старший научный сотрудник

gadzhimuradova1@rambler.ru

*Ганеева Марина Вилевна*

Евразийская экономическая комиссия, директора Департамента финансов

ganeeva@eecommission.org

*Гнидченко Андрей Андреевич*

Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования,  
ведущий эксперт

agnidchenko@forecast.ru

*Горбушина Светлана Геннадьевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент

svetagor306@yandex.ru

*Горемышев Артем Викторович*

Санкт-Петербургский государственный университет

goremishevartem@gmail.com

*Горшков Виктор Андреевич*

Международный Университет Каичи, Япония, преподаватель

victor.gorshkov@kaichi.ac.jp

*Губаренко Екатерина Витальевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант

gubarenko.ekaterina@yandex.ru

*Гусаков Николай Павлович*

Российский университет дружбы народов, профессор,

декан экономического факультета

gnp45@mail.ru

*Давыденко Елизавета Васильевна*

Международный банковский институт, доцент

Davvas@mail.ru

*Дунаева Марина Сергеевна*

Высшая школа экономики, аспирант

marine.dunaeva@gmail.com

*Дюжева Наталия Валерьевна*

Российский университет дружбы народов, доцент

dioujeva@yandex.ru

*Дюкина Татьяна Олеговна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент

dtodom@mail.ru

*Евдокимов Константин Сергеевич*

Санкт-Петербургский государственный университет

kost1395@gmail.com

*Екимова Наталья Александровна*

Финансовый университет при Правительстве РФ, ведущий научный сотрудник

n.ekimova@bk.ru

*Ефимова Елена Глебовна*

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор

elenaef@mail.ru

*Жолобова Юлия Сергеевна*

Донской государственный технический университет

zys315@mail.ru

*Зашев Петр Радоевич*

Школа экономики Ханкен; Санкт-Петербургский государственный университет,  
доцент

peter.zashev@hankensse.fi

*Йованович Бранимир*

Университет Турина; Институт социальных и гуманитарных наук Скопье, доцент

branimir.jovanovic@isshs.edu.mk

*Калайда Светлана*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент

ora\_s@list.ru



*Капусткин Вадим Игоревич*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
v.karustk@mail.ru

*Коваль Александра Геннадьевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
a.koval@spbu.ru

*Колесов Дмитрий Николаевич*

Санкт-Петербургский государственный университет  
d.kolesov@spbu.ru

*Кузнецова Наталия Петровна*

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор  
nataliakuz2010@yandex.ru

*Латух Али*

Папский католический университет Рио-де-Жанейро, аспирант  
ali-lantukh@pus-gio.br

*Латуха Марина*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
marina.latuha@gsom.ru.ru

*Лубская Елена Владимировна*

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, аспирант  
e.lubskaa@gmail.com

*Львова Надежда Алексеевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
n.lvova@spbu.ru

*Максакова М. А.*

МГИМО МИД России, преподаватель  
formaria@bk.ru

*Максимова Анастасия Сергеевна*

Институт социально-политических исследований Российской академии наук,  
аспирант  
lubijizn@yandex.ru

*Мальцева Вера Андреевна*

Уральский государственный экономический университет, доцент  
maltsevava@gmail.com

*Мачехин Виктор Александрович*

Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина,  
4560569@gmail.com

*Мезалис Эрикс*

Европейская комиссия, член группы стейкхолдеров ЕС по правительственным закупкам

eriks.mezalis@ppplc.lv

*Михайлова Ирина*

Школа бизнеса университета Аалто, профессор

irina.mihailova@aalto.fi

*Мухачева Анна Васильевна*

Санкт-Петербургский государственный университет

mukhacheva.anna@gmail.com

*Навроцкая Наталья Анатольевна*

Университет таможенного дела и финансов, профессор

nawrozkaaya@mail.ru

*Назарова Мария Васильевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент

nazarovamariya@mail.ru

*Нефедов Константин Сергеевич*

Санкт-Петербургский государственный университет, аспирант

konstantin.s.nefedov@gmail.com

*Панибратов Андрей Юрьевич*

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор, директор

Центра российских многонациональных компаний и растущих рынков

panibratov@mail.ru

*Парк Сан-Чул*

Корейский политехнический университет, профессор

scpark@kpu.ac.kr

*Пашкус Вадим Юрьевич*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент

v.pashkus@spbu.ru

*Переньи Арон*

Технологический университет Суинберна, преподаватель

aperenyi@swin.edu.au

*Петрески Марьян*

Американский университетский колледж Скопье, доцент  
marjan.petreski@uacs.edu.mk

*Пецольдт Керстин*

Технический университет Ильменау, профессор  
kerstin.pezoldt@tu-ilmenau.de

*Пиох Мартин*

Санкт-Петербургский государственный университет, инженер-исследователь  
martin.pioch@gmx.net

*Писаренко Жанна Викторовна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
janna12000@yandex.ru

*Погорлецкий Александр Игоревич*

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор  
pogorletski@hotmail.com

*Подоба Зоя Сергеевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
z.podoba@spbu.ru

*Покровская Наталья Владимировна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
n.pokrovskaia@spbu.ru

*Понкратов Вадим Витальевич*

Финансовый университет при правительстве Российской Федерации, директор  
Центра финансовой политики Департамента общественных финансов  
vadim.ponkratov@gmail.com

*Попова Людмила Валерьевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент  
mporovaspb@yandex.ru

*Портанский Алексей Павлович*

НИУ Высшая школа экономики, профессор  
portanskiy@gmail.com

*Рёте Каролин*

Технический университет Ильменау, ассистент  
carolin.rohte@tu-ilmenau.de

*Рязанцев Сергей Васильевич*

Институт социально-политических исследований РАН, член-корреспондент РАН  
riazan@mail.ru

*Селивановских Луиза Владимировна*

Санкт-Петербургский государственный университет, лаборант-исследователь  
l.selivanovskih@gsom.spb.ru

*Сивоплясова Светлана Юрьевна*

Институт социально-политических исследований Российской академии наук,  
старший научный сотрудник  
svetlankamos84@gambler.ru

*Соколовская Елена Васильевна*

Национальный университет государственной фискальной службы Украины,  
старший научный сотрудник  
elena.lukyanenko@gmail.com

*Соломонян Астхик*

Европейский банк реконструкции и развития, департамент технического  
сотрудничества, юрист  
astghik@ppi-ebrd-uncitral.com

*Субидей Тоган*

Университет Биклент, профессор  
togan@bilkent.edu.tr

*Сутырин Сергей Феликсович*

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор, заведующий  
кафедрой мировой экономики  
s.sutyurin@spbu.ru

*Тер-Акопов Александр Александрович*

Институт социально-политических исследований Российской академии наук,  
аспирант  
ata1233@mail.ru

*Тимохина Ольга Михайловна*

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет  
информационных технологий, механики и оптики, ведущий инженер  
olga.shishkina1987@gmail.com

*Точеловска Наталья*

Университет Латвии  
natalja.tocelovska@sseriga.edu

*Трофименко Ольга Юрьевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент

[o.trofimenko@spbu.ru](mailto:o.trofimenko@spbu.ru)

*Хованов Николай Васильевич*

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор

[n.khovanov@spbu.ru](mailto:n.khovanov@spbu.ru)

*Храмова Марина Николаевна*

Институт социально-политических исследований РАН, ведущий научный  
сотрудник

[kh-mari08@yandex.ru](mailto:kh-mari08@yandex.ru)

*Чернова Галина Васильевна*

Санкт-Петербургский государственный университет, профессор

[chernovagalina@yandex.ru](mailto:chernovagalina@yandex.ru)

*Шеров-Игнатъев Владимир Генрихович*

Санкт-Петербургский государственный университет, доцент

[vladimirsherov@mail.ru](mailto:vladimirsherov@mail.ru)

*Яросински Мирослав*

Школа экономики Варшавы, академический директор

[mjaros@sgh.waw.pl](mailto:mjaros@sgh.waw.pl)