



РОССИЯ И ЕАЭС: глобальные тренды взаимодействия и новые вызовы для обеспечения национальной и региональной безопасности

Сборник научных трудов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

(Екатеринбург, 22 октября 2020 г.)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Уральское отделение Вольного экономического общества России
Институт экономики Уральского отделения РАН
Уральский государственный экономический университет

**Россия и ЕАЭС:
ГЛОБАЛЬНЫЕ ТRENДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Сборник научных трудов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

(Екатеринбург, 22 октября 2020 г.)

Екатеринбург
2020

УДК 339.9(08)
ББК 65.5я44
Р76

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, профессор
Я. П. Силин;
кандидат экономических наук, доцент
В. Е. Ковалев

Ответственный редактор

кандидат экономических наук
И. Н. Савельева

Р76 Россия и ЕАЭС: глобальные тренды взаимодействия и новые вызовы для обеспечения национальной и региональной безопасности : сб. науч. тр. Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 22 октября 2020 г.) / [отв. за вып.: Я. П. Силин, В. Е. Ковалев ; отв. ред. И. Н. Савельева] ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. отд-ние Вольного экон. о-ва России, Ин-т экон. Урал. отд-ния РАН, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2020. — 170 с.

В сборнике представлены результаты исследований, проведенных представителями научного сообщества, студентами и магистрантами. Тематика публикаций затрагивает научные подходы, обосновывающие глобальные тренды взаимодействия и описывающие новые вызовы для обеспечения национальной и региональной безопасности в России и ЕАЭС в экономической и других сферах общественной жизни.

Для представителей академической науки, вузовских исследователей, соискателей ученых степеней, специалистов-практиков, магистрантов.

УДК 339.9(08)
ББК 65.5я44

© Авторы, указанные в содержании, 2020
© Уральский государственный
экономический университет, 2020

СЕКЦИЯ 1. Развитие теории и практики обеспечения экономической безопасности стран, регионов, интеграционных объединений

И.Р. Бадыкова

Казанский национальный исследовательский технологический университет, г. Казань

Корпоративная социальная ответственность как составной элемент системы экономической безопасности современной России

Целью исследования выступает рассмотрение корпоративной социальной ответственности как составного элемента системы экономической безопасности государства в целом. В работе сделан вывод о том, что высокий уровень социальной ответственности является важным условием для обеспечения устойчивого развития как самих компаний, так и страны. Для этого требуется включение политики КСО в стратегию долгосрочного развития компаний.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; экономическая безопасность; кризис; рейтинг.

Сложившиеся в мировой экономике обстоятельства представляют собой серьезное испытание для бизнеса. В подобных условиях особую роль приобретает лояльное отношение со стороны как можно большего количества групп стейкхолдеров, так как именно оно может стать основой для выживания компании в кризисные времена. Таким образом, вопрос о корпоративной социальной ответственности (КСО) приобретает все большее практическое значение. Важным становится соблюдение баланса при удовлетворении интересов таких групп стейкхолдеров как персонала, поставщиков, потребителей, местных сообществ, акционеров и кредиторов, государства и т.д.

С точки зрения науки, вопрос о КСО является весьма широко распространенным. Так, в академической среде принято говорить о наличии двух подходов к КСО: нормативном и инструментальном. Согласно первому из них социальную ответственность компании проявляют исключительно исходя из этических соображений либо же в контексте соблюдения законодательных актов и иных нормативно-правовых документов [2; 4]. Как правило, такого рода подход приводит к отсутствию системности политики КСО, точечному характеру. Расходы на социальную ответственность в данном случае воспринимаются как текущие, а не как долгосрочные инвестиции, в результате, снижая экономический результат.

В то же время инструментальный подход предполагает осуществление компаниями проектов и мероприятий КСО с целью повышения их финансовой эффективности в долгосрочной перспективе [1; 5]. Такого рода эффект, по мнению ученых, достигается за счет высокой лояльности со стороны стейкхолдеров (стейкхолдерская теория) и положительной репутации компании (репутационная теория). По сути своей данный подход для развивающихся рынков, включая и российский, содержит в себе элементы управленческих инноваций. В данном случае расходы на КСО воспринимаются не как текущие расходы, а как долгосрочные инвестиции. Соответственно, социальная ответственность выступает частью долгосрочной политики предприятия и представляет собой последовательную и системную деятельность.

Кроме того, можно выделить конвергентный или переходный подход. Согласно данной теоретической концепции, компании изначально реализуют политику КСО исходя из нормативных соображений, однако в определенный момент при последовательной работе в вопросе социальной ответственности могут получать инструментальные последствия [3].

В целом, последние полвека для развитых стран КСО выступает вполне естественным направлением деятельности компаний. Касательно же российской практики можно отметить, что развитие социальной ответственности компаний начала получать только в 2000-х гг. Соответственно, для отечественных предприятий данное направление является достаточно новым. Особенно важной является проблема отсутствия у российских компаний опыта и традиций реализации КСО. Кроме того, у компаний часто нет представления о том, что из себя представляет инструментальный подход, который, в свою очередь, предполагает системный характер работы по данному направлению.

Таким образом, на развитых рынках речь идет о практической реализации стейкхолдерской или репутационной теорий. В то же время развивающиеся рынки, включая и российский, склонны к реализации ресурсной теории. Согласно данному теоретическому подходу, компании реализуют политику КСО в том случае, если для этого имеются ресурсы. Соответственно, связь уровня КСО и экономической эффективности будет носить иной характер, нежели для стейкхолдерской и репутационной теорий. Очевидно, что зависимость политики КСО от текущей доходности приводит к несистемному характеру реализации стратегии. Следовательно, вероятностью того, что сработает механизм, определяющийся конвергентным подходом, и компания получит инструментальные последствия от реализации КСО, уменьшаются. Также исключается возможность в кризисные периоды рассчитывать на лояльность стейкхолдеров и сохранение своих позиций на рынке.

Интересным представляется рассмотрение рейтингов российских компаний по уровню социальной ответственности. Подобных рейтингов в России на сегодняшний день не так много. В качестве примеров можно рассмотреть рейтинги Ассоциации менеджеров и Российского союза промышленников и предпринимателей (далее – РСПП). Лидеры последних выпусков рейтингов, связанных с КСО, представлены в таблице.

**Рейтинги социальной ответственности компаний
по версиям российских организаций (на текущий момент)**

4-й рейтинг «Топ-50 менеджеров по КСО» – 2018*	Индекс «Ответственность и открытость» (лидеры индекса) 2019**	Индекс «Вектор устойчи- вого развития» (лидеры индекса) 2019**
1. УК «Металлоинвест».	АЛРОСА.	АЛРОСА.
2. Северсталь Менеджмент.	Аэрофлот.	Газпром.
3. Unilever.	Газпром.	ЕВРАЗ.
4. ГК «Норильский никель».	ЕВРАЗ.	ЕвроХим.
5. ОК «РУСАЛ».	ЕвроХим.	Интер РАО.
6. АФК «Система».	Интер РАО.	ЛУКОЙЛ.
7. МТС.	Камаз.	Металлоинвест.
8. Polymetal International plc.	ЛУКОЙЛ.	ММК.
9. Yum! Brands Russia.	Металлоинвест.	МТС.
10. Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.	ММК.	НЛМК.
11. ВымпелКом (ТМ «Билайн»).	МТС.	НОВАТЭК.
12. Нестле Россия.	НЛМК	Норильский никель.
13. Tele2.	НОВАТЭК.	ОМК.
14. Mail.ru Group.	Норильский никель.	Полус.
15. Почта Банк.	ОМК.	РЖД.
16. Минерально-химическая компания «ЕвроХим».	Полус.	Росатом.
17. Энел Россия.	РЖД.	Роснефть.
18. Группа компаний «Медси».	Росатом.	Российские сети.
19. Детский мир.	Роснефть.	Ростелеком.
20. ДИКСИ Юг.	Российские сети.	РУСАЛ.
	Ростелеком.	Сахалин Энерджи.
	РУСАЛ.	Сбербанк.
	РусГидро.	Северсталь.
	Сахалин Энерджи.	СИБУР.
	Сбербанк.	АФК «Система».
	Северсталь.	СУЭК.
	СИБУР.	Татнефть.
	АФК «Система».	ТМК.
	СУЭК.	ФосАгро.
	Татнефть.	ФСК ЕЭС
	ТМК.	
	Транснефть.	
	ФосАгро.	
	ФСК ЕЭС	

Источники: * 4-й рейтинг менеджеров по КСО Ассоциации менеджеров. Топ-50 – 2018. URL: <http://presscentr.rbc.ru/page4238291.html>. ** Российский союз промышленников и предпринимателей. URL: <http://www.rspp.ru/activity/social>.

Рейтинг Ассоциации менеджеров «Топ-50 менеджеров по КСО» акцентирует внимание на управленческом аспекте. Он выпускается последние четыре года, и в 2018 г. вышла четвертая его версия. Первые выпуски большей частью включали в рейтинг международные организации, которые осуществляют деятельность на территории России. Сейчас же количество отечественных и зарубежных компаний сравнялось, что подтверждает готовность российских компаний реализовывать политику КСО¹.

Индексы корпоративной устойчивости РСПП публикуются с 2014 г. Имеется два индекса: «Ответственность и открытость» (индекс раскрытия информации) и «Вектор устойчивого развития» (индекс динамики результативности). Данные индексы не ранжируют компании. Для составления первого учитывается информация по 43 показателям (70 индикаторам). Индекс «Вектор устойчивого развития» рассчитывается на основе результатов первого.

В международные рейтинги КСО (например, The World's Most Reputable Companies For Corporate Responsibility 2018 (100 компаний)², Global CR RepTrak 100³ и т.д.) российские компании на сегодня не входят. Однако, по данным KPMG, показатель отчетности в области КСО в России вырос до 73% (69% в 2015 г.); тем самым Россия стала одной из стран, в которых данный индикатор превышает средний мировой показатель – 72%⁴.

Важным является вопрос о том, как уровень КСО компаний влияет на устойчивое развитие регионов и государства в целом. Зарубежный опыт показывает, что КСО представляет собой важный элемент устойчивого развития общества и экономики, так как оно направлено на решение ряда социальных, экологических и иных проблем. Соответственно, проявляя социальную ответственность по отношению к различным группам стейкхолдеров, компании отчасти участвуют в обеспечении экономической безопасности государства в целом.

Вероятно, растерянность большого количества предприятий в условиях кризиса и пандемии COVID-19 и ожидание поддержки от гос-

¹ 4-й рейтинг менеджеров по КСО Ассоциации менеджеров. Топ-50 – 2018. URL: <http://presscentr.rbc.ru/page4238291.html>.

² The World's Most Reputable Companies for Corporate Responsibility 2018. URL: <https://www.forbes.com/sites/vickyvalet/2018/10/11/the-worlds-most-reputable-companies-for-corporate-responsibility-2018/#cb60e243371e>.

³ Global CR RepTrak 100. URL: <https://www.rankingthebrands.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=331&year=1248>.

⁴ Будущие перспективы. Исследование КПМГ по подготовке отчетности в области КСО 2017 г. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/06/ru-ru-kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.pdf>.

ударства, являются следствием недостаточно хорошо продуманной политики КСО как элемента корпоративной стратегии. Соответственно, социальная ответственность является важным направлением деятельности компаний, участвующим в формировании и сохранении конкурентоспособности и устойчивости компаний и государства в целом.

Библиографический список

1. *Гизатуллин А.В.* Корпоративное управление, социальная ответственность и финансовая эффективность компании // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5, №1. С. 35–66.
2. *Bowen H.* Social Responsibilities of the Businessman. N. Y.: Harper & Row, 1953.
3. *Garcia-Castro R., Ariño M. A.* On the Nature of Stakeholders', 'Stakes' // Proc. 1st Int. Conf. on Humanizing the Firm & Management Profession (June 30 – July 2, 2008). Barcelona: IESE Business School, 2008. DOI 10.2139/ssrn.1295329.
4. *McGuire J.* Business and Society. N. Y.: McGraw-Hill, 1963.
5. *Preston L. E., O'Bannon D. P.* The corporate social-financial performance relationship. A typology and analysis // Business and Society. 1997. Vol. 36, issue 4. P. 419–429.

И.К. Иванова, П.А. Литенко

Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск

Экономическая безопасность России

Рассматривается ряд аспектов формирования экономической безопасности России в условиях глобальной нестабильности (военные и политические конфликты, экономические войны, пандемия). Конфликтность в мире продолжает нарастать, взаимозависимость национальных и глобальных экономических вызовов становится все более тесной. Пандемия еще больше усугубила разрыв между странами и континентами. Авторы посвятили статью поиску ответов на вопросы: каким мир станет в результате этих сдвигов? как произойдет переход к новой модели мирового развития? мирным или военным путем осуществится этот переход? какое место в новом миропорядке будет занимать Россия?

Ключевые слова: экономическая безопасность; зоны риска; информационная безопасность; моральный риск; санкции.

Экономическая безопасность включает в себя совокупность экономических, военных, политических, технологических, научно-технологических, социальных аспектов и других факторов, которые определяют уровень безопасности национального государства. Это сложное переплетение внутренних и внешних проблем и противостояний, которое напрямую влияет на способность государства развиваться в современном мире.

Развитие и устойчивость экономики (народного хозяйства) является основой безопасности государства, в целом понятие «экономическая безопасность» включает различные структурные компоненты в их сложном переплетении. Под структурными элементами подразумевается уровень и качество «человеческого капитала», состояние основного капитала, его инновационность, соответствие уровня развития основного и «человеческого капитала», уровень развития науки, техники и технологий, уровень образования и здравоохранения, состояние потребительского рынка, спроса и возможности экспорта продукции, причем важно, что это за продукция – сырье или товары с высокой добавленной стоимостью, состояние импорта и многое другое.

Основные компоненты экономической безопасности страны – это ее промышленный потенциал, количество и качество природных ресурсов, состояние биотического фундамента общества, уровень и качество сельскохозяйственного производства, уровень социально – экономического и демографического состояния страны, важным также является географическое положение государства, устойчивость политической системы, эффективность государственного управления экономическими процессами.

2020 г. стал для Российской Федерации самым сложным после 1990-х гг., когда шла Чеченская война, происходило обнищание населения, когда страна практически оказалась под внешним управлением и т.д. Сегодняшняя мировая трансформация показывает, что риски продолжают нарастать, внешние риски и вызовы начинают становиться все более сложными, и Россия оказывается все больше вовлеченной в мировые катаклизмы.

Внешние и внутренние факторы начинают переплетаться и иногда довольно сложно отделить одно от другого, тем не менее попробуем это сделать.

К внешним факторам относятся: международный терроризм, киберугрозы, информационные войны, политические и торговые войны, санкционное давление, резкое падение цен на энергоресурсы, в первую очередь цен на нефть, усиливающуюся агрессивность блока НАТО около наших границ, попытки расшатать ситуацию в Республике Беларусь, разгоревшийся конфликт между Арменией и Азербайджаном, обвинения Российской Федерации во «вмешательстве» в выборы в США, отравления различных «пациентов» якобы «боевыми отравляющими веществами», попытки изолировать Россию на внешней арене, попытки переписывания истории, очернения подвигов советского солдата – победителя, двойные и тройные стандарты в подходах к внутренним аспектам развития России со стороны западных «партнеров» и многие другие.

По сути, Запад рассматривает Российскую Федерацию как экзистенциальную угрозу собственному существованию.

К внутренним можно отнести слабый экономический рост (до 2% ВВП), низкий уровень жизни населения, демографическую ситуацию, различные природные катаклизмы (лесные пожары, наводнения, засуха – все это происходит в различных регионах одновременно), работу «иноагентов» на территории России, попытки вмешательства во внутренние дела, слабую работу с молодым поколением, и, к сожалению, падающий уровень образования, что приводит к ухудшению качества «человеческого капитала» и наконец, разразившаяся пандемия.

Все эти угрозы и вызовы предполагают создание механизмов защиты экономической безопасности государства, в том числе защиты национальных интересов как внутри страны, так и на международной арене. Рассмотрим некоторые из них.

Технологический аспект экономической безопасности предполагает создание собственной базы развития, снижение, а лучше полный отказ от импортных комплектующих для отечественной промышленности. Необходимость снижения зависимости от иностранных комплектующих диктуется сложившейся вокруг России системой противостояния в экономическом плане, когда усилия наших иностранных «партнеров» направлены на недопущение успешного экономического развития страны.

Развитие промышленного потенциала на собственной отечественной базе позволят промышленности быстро реагировать на возможные разрывы кооперационных связей и восполнить эти пробелы, как было в случае с разрывом кооперационных связей между Российской Федерацией и Украиной в области военно – технического сотрудничества (те же авиационные двигатели).

Санкционное давление на Россию, попытки изоляции ее экономических проектов, диктует ускоренное развитие собственной индустриальной базы на основе собственных научных разработок. Конечно, страна не может полностью превратиться в автаркию, полностью оторваться от любых внешних рынков, но именно технологическая безопасность гарантирует независимость от любых внешних потрясений.

Примером такого развития может служить обеспечение продовольственной безопасности страны. После введения контрсанкций, сельское хозяйство России начало развиваться быстрыми темпами и обеспечило не только внутреннюю потребность в продовольствии, но и выход России на 1-е место в мире по экспорту зерна, особенно пшеницы.

Очень важный аспект – это военный компонент экономической безопасности страны, основанный на военной доктрине государства и самодостаточности производимых вооружений. Безусловно, в этом отно-

шении мы можем гордиться своим оборонно-промышленным комплексом, наше вооружение пользуется огромным спросом на внешних рынках, так как соотношение цена-качество здесь проявилось в полной мере.

Вооруженные силы России обладают новейшими вооружениями, мы разработали, произвели и поставили в армию такие образцы вооружения, которых нет ни у одной армии мира, но и здесь России необходимо учитывать политическое и экономическое давление на наших партнеров со стороны США, которые стремятся не допустить продажу нашего оружия на рынках вооружений.

Другой важный компонент экономической безопасности это борьба с внешним и внутренним терроризмом. Здесь тоже Россия может поучить многие другие государства как предотвращать теракты на собственной территории и бороться с террористами «на дальних подступах», как например в Сирийской Арабской Республике.

Серьезную угрозу национальной безопасности России представляют различного рода санкции от наших западных «партнеров». Насколько всем известно, международным правом признаются санкции, наложенные Совбезом ООН. Современный этап развития характеризуется тем, что санкционное давление происходит по поводу и без повода, по политическим мотивам и используется как рычаг в конкурентной борьбе, вернее в нечестной борьбе, ничего общего не имеющей с конкуренцией, по праву «сильного». Так, американские санкции носят экстерриториальный характер, когда внутреннее законодательство США переносится на внешние рынки.

К сожалению, у Российской Федерации практически нет инструментов для ответа на американские санкции, слишком мал товарооборот и крайне низки политические отношения, что усугубляет риски для всех стран мира, особенно в сфере обеспечения мира на планете. Предвыборная гонка и беспорядки в городах США, это огромный риск развязывания военных действий как попытки перенесения внутренних проблем и решения этих проблем, за счет внешних аспектов. Стоит вспомнить пролеты американских стратегических бомбардировщиков В-52М способных нести ядерные заряды вблизи от границ России и особенно имитация атаки на объекты в Крыму.

Самым серьезным вызовом современного мира является проблема информационной составляющей экономической безопасности. Кибервойны приводят к серьезным последствиям, это политические риски, постоянные обвинения России в хакерских атаках на все, что только возможно, начиная со взлома сервера Демократической партии в США во время предыдущих выборов президента до взломов банковских серверов по всему миру.

В тоже время в период наших выборных компаний идут массированные атаки на систему ЦИК, постоянные массированные атаки на жизненно важные инфраструктурные объекты России и это почему-то никого на западе не волнует, по сути, против России идет необъявленная война.

Интернет как глобальная система имеет положительные и отрицательные стороны, с одной стороны это возможность общения между собой людей, которые живут на разных континентах, получение разнообразной информации, при учете серьезной проверки данных. Информацию необходимо четко отфильтровывать и главное учить этому молодое поколение, которое безоговорочно верит всему, что написано в интернете, это тоже серьезный вызов экономической национальной безопасности Российской Федерации.

С другой стороны, международные террористы имеют возможность использовать различные мессенджеры для вербовки новых адептов, для продвижения своих идей и своих взглядов, создают группы для общения и обсуждения своих террористических задач. Создание в интернете различных групп для молодежи, типа «Синий кит», признанной в России террористической организацией «АУЕ» и т.д., это серьезные вызовы для внутренней составляющей экономической безопасности страны.

Информационные войны в сегодняшнем меняющемся мире, ведутся по всем направлениям, от переформатирования сознания молодежи до очернения имиджа стран. К сожалению, на информационном поле Российская Федерация все еще проигрывает, мы пока вынуждены занимать оборонительную позицию, вместо того, чтобы занять наступательную, мы все еще надеемся на ставшее уже мифическим международное право, с нами играют в поддавки, а мы пытаемся играть с ними в шахматы.

Информация – это ресурс, который подвержен наибольшему моральному риску, приводит к усилению неопределенности, к усилению различных рисков и требует больших издержек, как материальных, так и человеческих¹. Информационные войны идут, как правило, в некоем виртуальном пространстве, но опасность их состоит в том, что из виртуального пространства они могут перейти в реальное.

Экономическая безопасность как было написано выше, это переплетение различных структурных компонентов, внутренних и внешних факторов, различных вызовов, которые возникают вокруг нашей страны

¹ Слепцов О.Е. Особенности действия теории агентских отношений в сфере образования // Современные тенденции развития юриспруденции, экономики и управления: сб. материалов межрегион. науч. конф. (Елец, 18 апреля 2019 г.). Елец: Елецкий гос. ун-т им. И.А. Бунина, 2019. С. 349–350.

ежеминутно, ежечасно. Необходимо занимать более взвешенную, стратегически выверенную позицию на внешней арене, переходить к более жестким и наступательным действиям, жестко отвечать на все вызовы, перестать пытаться, наконец, о чем-то договариваться с «Западом», это к счастью не весь мир, понять, наконец, что против нас по всем фронтам ведется необъявленная война.

Во внутренней политике необходимо выполнить все национальные проекты, которые давно декларируются, но постоянно, что-то мешает их исполнению. Жестко противостоять всем попыткам вмешательства иностранных государств в наши внутренние дела, контролировать иноагентов, очистить информационное пространство от различных деструктивных сайтов, которые призывают нашу молодежь к противоправным действиям, создать механизм защиты от различных «фейк-ньюс» и больше работать с молодым поколением, вернуться к советской модели образования, что позволит улучшить качество «человеческого капитала», предотвратить «отток мозгов», путем создания новых, технологичных рабочих мест для молодых специалистов.

Разработка комплекса мер по всем внутренним и внешним компонентам экономической безопасности позволит своевременно и быстро отвечать на все риски и вызовы, которые уже есть, и которые могут возникнуть в любой момент.

Е.Д. Ковина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Препятствия в интеграционном взаимодействии стран в рамках ЕАЭС

Поднимается проблема расхождения национальных интересов стран – участниц ЕАЭС, их обязательств в рамках ЕАЭС и ВТО. На конкретных примерах рассматриваются виды препятствий, возникающих во внутренней торговле между странами ЕАЭС. Дается оценка последствиям проявления данных препятствий.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; ЕАЭС; Единый таможенный тариф; ЕПТ ЕАЭС; интеграция; продовольственное эмбарго; таможенное регулирование; товары-изъятия.

С самого начала функционирования Евразийского экономического союза существует проблема наличия различных препятствий во взаимной торговле между его участниками. Государства – члены ЕАЭС активно ищут компромиссные решения для того, чтобы устранить данные препятствия. По данным Евразийской экономической комиссии к середине сентября 2020 г. существует 61 препятствие (34 ограничения,

14 барьеров и 13 изъятий), часть из которых относится ко всем членам ЕАЭС, а остальные носят национальный характер¹.

Не стоит путать данные понятия, рассматривать их в качестве синонимичных единиц, так как они имеют значительные отличия. Так, согласно ЕЭК, барьеры являются «препятствиями для свободного движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы в рамках функционирования внутреннего рынка ЕАЭС, которые не соответствуют праву Союза»². Поскольку барьеры противоречат праву ЕАЭС, они недопустимы и подлежат обязательному устранению. Тогда как ограничения и изъятия не рассматриваются в качестве нарушений союзного права, они устраняются в плановом режиме, например, посредством внедрения «дорожных карт» (планов мероприятий, направленных на устранение препятствий). Но ограничения и изъятия также важно разграничивать. Ограничения возникают по причине отсутствия правового регулирования экономических взаимоотношений стран-участниц, т. е. в праве ЕАЭС данные вопросы не регламентируются, поэтому они регулируются только на уровне национального законодательства. Тогда как изъятия являются исключениями или отступлениями, которые позволяют любому государству-члену не соблюдать общепринятые для всех участников правила³.

В табл. 1 приведены данные о наличии разного рода препятствий в странах ЕАЭС.

Т а б л и ц а 1

**Количественное соотношение препятствий,
действующих в странах – членах ЕАЭС**

Государство-член	Количество барьеров	Количество изъятий	Количество ограничений	Общее количество препятствий
Россия	5	6	34	45
Армения	4	6	33	43
Беларусь	5	7	33	45
Казахстан	5	8	33	46
Киргизия	3	6	33	42

Примечание. Сост. по: Реестр // Портал общих информационных ресурсов и открытых данных Евразийской экономической комиссии. URL: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx>.

По данным, представленным в табл. 1, можно сделать вывод, что в каждом государстве-члене действует примерно одинаковое количество

¹ Реестр // Портал общих информационных ресурсов и открытых данных Евразийской экономической комиссии. URL: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx>.

² *Барьеры*, изъятия, ограничения Евразийского экономического союза: докл. Евразийская экономическая комиссия, 2017. С. 12.

³ Там же.

препятствий. Больше всего насчитывается в России, Белоруссии и Казахстане. Согласно статистике ЕАЭС, препятствия существуют во всех основных сферах взаимодействия союзных стран. Неудивительно, что самое большое количество препятствий касается технического регулирования (14 ед.), энергетической политики (13 ед.) и транспортной политики (6 ед.)¹.

Все перечисленные выше препятствия, безусловно, негативно влияют на дальнейшее развитие евразийской интеграции, в том числе на унификацию правил и регламентов, касающихся разных областей деятельности. Несмотря на наличие уже известных всем препятствий, со временем появляются новые, а процесс устранения протекает намного медленнее, чем появление новых барьеров [3, с. 15].

Далее рассмотрим некоторые примеры проявления препятствий во взаимной торговле стран ЕАЭС, а также выясним причины их возникновения. Самой многочисленной разновидностью препятствий являются ограничения. Проблема наличия ограничений существует из-за недоработки законодательства Союза по ряду вопросов, отсутствия необходимых механизмов их регулирования на наднациональном уровне. В конечном счете, это приводит к тому, что участники ВЭД вынуждены применять свое национальное право. Так, например, в качестве ограничений выступает отсутствие единых подходов к функционированию рынка табачной и алкогольной продукции в странах ЕАЭС. Данные ограничения были выделены ЕЭК в группу наиболее чувствительных препятствий (НЧП). Также большинство ограничений описано в «Белой книге», а для некоторых разработаны «дорожные карты».

Основным препятствием на пути к усилению интеграционных процессов в рамках ЕАЭС являются различия в понимании процессов управления и хозяйствования в странах – членах Союза. Частью данной проблемы также является разный социально-экономический уровень развития стран, различия в системах национального законодательства бывших советских республик, непонимание со стороны населения, зачем нужна экономическая интеграция, а также разные взгляды и интересы касательно экономической, политической и социально-культурной сфер деятельности государства. Расхождения в национальных интересах ярко проявляется в сфере регулирования конкурентной политики. Например, в Армении действует следующий барьер: в данной стране созданы наиболее благоприятные условия для размещения рекламы коньяка, произведенного в Армении, чем для такого же рода алкогольных

¹ Реестр // Портал общих информационных ресурсов и открытых данных Евразийской экономической комиссии. URL: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx>.

напитков из других союзных государств. В России применяется аналогичный барьер, только он относится к рекламе вина и шампанского, произведенных в России из винограда, выращенного на территории РФ¹. Таким образом, данные государства предоставляют более выгодные условия для местных производителей, ущемляя при этом поставщиков из других государств ЕАЭС.

Как уже было отмечено ранее, наличие барьеров недопустимо, они обязательны к устранению, поэтому ведется активная работа в данном направлении. Так, например, в 2019 г. был устранен барьер, действовавший в Республике Беларусь с 2009 г. Он регулировался Налоговым кодексом Республики Беларусь (НК РБ) и подразумевал, что на ряд продовольственных товаров растениеводства и рыбоводства, за исключением некоторых видов товаров, при их ввозе на территорию РБ действовала сниженная ставка НДС в размере 10%, тогда как при ввозе аналогичных товаров в остальные страны ЕАЭС применялась более высокая ставка в соответствии с национальным налоговым законодательством. До устранения данного барьера положения Налогового Кодекса РБ противоречили п. 5 ст. 72 Договора о ЕАЭС, вследствие чего ущемлялись интересы производителей данного вида продукции из других государств-членов. Данный барьер был выгоден белорусской стороне, поскольку он был направлен на защиту внутреннего рынка от товаров российского происхождения. Но 1 января 2019 г. были внесены изменения в соответствующую статью НК РБ. С этого момента льготная ставка НДС распространяется не только на белорусские товары, но и в отношении продукции, ввезенной из других государств ЕАЭС².

Особенно сложная ситуация обстоит с товарами-изъятия. Известно, что часть товаров, на которые распространяется санкционный режим (ряд продовольственных товаров из стран ЕС, США и Украины), запрещена к ввозу в Российскую Федерацию, чем пользуются другие государства – члены ЕАЭС. Поскольку продовольственное эмбарго распространяется только на импорт в РФ, участники ВЭД других союзных стран нарушают закон, оформляют экспорт санкционных товаров в Россию, предоставляя подложный сертификат происхождения товара. Так, например, в 2014 г., когда в полной мере были введены аграрные санкции против вышеуказанных государств, было отмечено колоссальное

¹ *Барьеры*, изъятия, ограничения Евразийского экономического союза: докл. Евразийская экономическая комиссия, 2017. 39 с. С. 32.

² *О применении* ставки НДС 10 процентов при реализации производимой на территории Республики Беларусь продукции растениеводства, пчеловодства, животноводства, рыбоводства и дикорастущей продукции // Портал общих информационных ресурсов и открытых данных. URL: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Cases/Кейс%20НДС%2010%20Беларусь%20растениеводство%20пчеловодство%20животноводство%2055.pdf>

увеличение количества поставок продукции под кодами 07-08 ТН ВЭД ЕАЭС [1, с. 86].

Другая часть изъятий приходится на товары, которые облагаются меньшим размером ввозной таможенной пошлины, чем указано в Едином таможенном тарифе (ЕТТ ЕАЭС). В результате связывания ставок таможенных пошлин некоторые страны Союза, несмотря на ЕТТ ЕАЭС, используют иные, сниженные ставки по отношению к ряду товаров. Действие данного механизма обусловлено тем, что иначе при вступлении в ЕАЭС данным странам пришлось бы принять гораздо более высокие ставки таможенных пошлин, что могло бы привести к значительному росту цен на внутреннем рынке. Так, например, при вступлении в ЕАЭС Армения и Киргизия уже входили в состав ВТО и несли обязательства перед данной организацией, в том числе и в сфере тарифного регулирования. Переходный период, который предполагает применение сниженных ставок ТП, для Республики Армения будет действовать до 2022 г., а в Кыргызской Республике – до 2021 г. После окончания данного периода ставки таможенных пошлин будут приравнены к ЕТТ ЕАЭС. В случае присоединения Казахстана к ВТО случилась обратная ситуация: Республика Казахстан уже имела обязательства перед ЕАЭС, которые значительно отличаются от предложенных ВТО. В табл. 2 представлены различия импортных тарифов на ряд товаров-изъятий для разных стран – членов ЕАЭС. Важно уточнить, что при ввозе товаров в Российскую Федерацию применяется ЕТТ ЕАЭС.

Все перечисленные препятствия приводят к возникновению значительных таможенных эффектов. В своей работе В.Е. Ковалев достаточно полно раскрывает суть данного понятия: «таможенный эффект – это результат трансформации таможенной политики государства через процессы существенного изменения условий и механизмов функционирования системы таможенного регулирования в целом или ее отдельных элементов под воздействием экзогенных и эндогенных факторов, приводящих к возникновению новых рисков и вызовов эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на таможенной территории отдельного государства или интеграционного объединения» [2, с. 72].

В случае с одновременным участием стран в ЕАЭС и в ВТО прослеживается следующий таможенный эффект – расхождение в ставках ввозных таможенных пошлин на ряд товаров. Вследствие этого некоторые государства – члены ЕАЭС имеют значительные преимущества, поскольку у них есть возможность экономить на таможенных платежах. Например, при импорте некоторых товаров, в дальнейшем используемых в качестве ингредиентов, участник ВЭД из Казахстана заплатит меньшую сумму таможенных платежей, нежели резидент РФ. Далее

данные ингредиенты без каких-либо препятствий могут быть использованы в готовом продукте, который законно может быть экспортирован в любую страну ЕАЭС без обязательств уплаты таможенных платежей, так как он будет являться товаром Союза.

Т а б л и ц а 2

**Ставки таможенных пошлин на ряд товаров-изъятий
для стран – членов ЕАЭС**

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара	ЕТТ ЕАЭС, %	Тариф для Казахстана, %	Тариф для Киргизии, %	Тариф для Армении, %
0713 33 100 0	Фасоль обыкновенная, включая белую мелкосеменную фасоль (PHASEOLUS VULGARIS), для посева	10	10	0	10
1108 12 000 0	Крахмал кукурузный	10% , но не менее 0,03 евро/кг	10	10% , но не менее 0,03 евро/кг	6
2309 90 100 0	Прочие растворимые рыбные продукты или продукты из морских млекопитающих животных, используемые в кормлении животных	5	5	0	2

Примечание. Сост. по: *Единый* таможенный тариф Евразийского экономического союза, утв. решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г. № 54; *Решение* Коллегии Евразийской экономической комиссии от 28 апреля 2020 г. № 61 «О внесении изменений в перечень товаров и ставок, в отношении которых в течение переходного периода Кыргызская Республика применяет ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок пошлин, установленных Единым таможенным тарифом Евразийского экономического союза»; *Решение* Совета Евразийской экономической комиссии от 26 января 2018 г. № 18 «О внесении изменений в перечень товаров, в отношении которых Республикой Казахстан в соответствии с обязательствами, принятыми в качестве условия присоединения к Всемирной торговой организации, применяются ставки ввозных таможенных пошлин, более низкие по сравнению со ставками пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, и размеров таких ставок пошлин»; *Решение* Коллегии Евразийской экономической комиссии от 28 апреля 2020 г. № 62 «Об утверждении перечня товаров и ставок, в отношении которых в течение переходного периода Республикой Армения применяются ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».

Несмотря на то что товары, выпущенные в одной из стран – членов ЕАЭС с применением сниженного тарифа, отличающегося от ЕТТ ЕАЭС, могут свободно обращаться только внутри данной страны, зарегистрировано множество случаев нарушения данного условия, используется ряд схем, направленных на уклонение от доплаты таможенных

платежей при реэкспорте товаров. Данные действия приводят к снижению поступления денежных средств в бюджет государств – членов ЕАЭС за счет таможенных платежей, от чего несут убытки остальные участники Союза.

На данный момент государства – члены ЕАЭС активно работают над устранением разного рода препятствий, возникающих во внутренней торговле в рамках Союза. Изъятия в таможенном регулировании ВЭД являются самыми глобальными препятствиями, которые мешают осуществлению более глубокой интеграции в рамках ЕАЭС. Барьеры также подлежат уничтожению, так как они противоречат существующему праву Союза. Из-за наличия барьеров некоторые страны выигрывают, поскольку имеют те или иные преимущества при осуществлении своей деятельности, тогда как права участников ВЭД из других государств-членов ущемляются.

Сейчас сложно утверждать насколько быстро и эффективно будут устранены существующие препятствия, так как постоянно возникают новые противоречия между союзными государствами. Все зависит от оперативности действий национальных правительств и ЕЭК, их готовности к дальнейшему сотрудничеству в области углубления евразийской интеграции.

Библиографический список

1. *Ковалев В.Е.* Агропродовольственный сектор экономики России в условиях функционирования Евразийского союза // АПК: экономика, управление. 2019. № 5. С. 80–91.
2. *Ковалев В.Е.* Таможенные эффекты евразийской экономической интеграции и их воздействие на АПК России // АПК: экономика, управление. 2018. № 3. С. 69–77.
3. *Хейфец Б.А.* Как модернизировать Евразийский экономический союз: науч. докл. М.: Ин-т экономики РАН, 2019.

А.Е. Миллер

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

Л.М. Давиденко

Инновационный Евразийский университет, г. Павлодар (Республика Казахстан)

ЕАЭС: интеграция в области технологических инноваций¹

Формат евразийского партнерства позволяет использовать преимущества экономического и технологического взаимодействия в различных сферах экономики. В качестве сложившегося мирового тренда авторами рассматривается развитие инноваций на базе интеграционных объединений, в числе которых технологическая интеграция промышленных предприятий.

Ключевые слова: технологическая интеграция; бизнес-модель; цифровая платформа; евразийское партнерство.

История становления евразийского партнерства включает в себя подъемы и спады экономического развития стран-участниц, которые происходили по причине внутренних и внешних изменений, вызовов и предпосылок к трансформации. Несмотря на дестабилизирующие факторы на сырьевом рынке, ухудшение геополитической обстановки, сложную эпидемиологическую ситуацию в мире, активизируются объективные причины для расширения сферы торговли, социального проектирования, открытия совместных производств и реализации масштабной программы технологической интеграции.

1. Проблемы развития инновационной деятельности. Инновационная деятельность хозяйственных субъектов характеризуется связанными процессами разработки и внедрения новых технологий добычи и переработки сырья, сервисного обслуживания, в том числе на основе информационно-коммуникационных технологий сбора и обработки данных. Проводя анализ статистики инноваций стран ЕАЭС, можно констатировать факт активного развития и распространения российских технологий, особенно в сферах управления производством, в банковском секторе, тем не менее, для осуществления технологического прорыва важно решать проблемы поиска относительно недорогих источников наращивания мощностей и цифровизации производства, формирования мотивационного климата в трудовых коллективах, как способа наращивания человеческого капитала (см. рисунок).

2. Факторы обеспечения экономической безопасности на основе технологической интеграции. Технологическая интеграция, как явление, выходящее за рамки организации и управления производством, мо-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00081 «Технологическая интеграция в обрабатывающей промышленности в рамках приоритетов научно-технологического развития России».

жет выступать в качестве благоприятного фактора экономического роста, обеспечивающего безопасность участников евразийского партнерства, что подтверждается мировыми трендами нового поколения (см. таблицу).



За последние пять лет наблюдается снижение инновационной активности, что обусловлено нехваткой финансовых вливаний, слабой мотивационной активностью в сфере научно-технических разработок

- Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %
- Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %

Основные показатели инновационной деятельности
в Российской Федерации, %¹

Точки роста технологических инноваций в рамках ЕАЭС. Насколько широкими представляются возможности развития евразийского партнерства в сферах цифровой экономики, образования, молодежного предпринимательства, настолько же ограниченными являются факторы ресурсного обеспечения совместных программ. Причем проблемы касаются практически всех сфер совместной деятельности, начиная созданием общей нормативно-правовой базы в области технического регулирования производственных процессов, организации общих рынков сырья, сбыта готовой продукции, построения единой информационно-коммуникационной базы для отслеживания финансовых потоков, заканчивая защитой и стимулированием патентных разработок.

¹ Сост. по: *Основные показатели инновационной деятельности* // Федеральная служба государственной статистики России. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477>.

Факторы обеспечения экономической безопасности на основе технологической интеграции

Факторы экономической безопасности	Способы воздействия на технологическое развитие	Авторы исследований
Моделирование ресурсного обеспечения процесса технологической интеграции	Оперативный мониторинг векторной направленности развития технологической интеграции, «целеориентированный» на проведение регулярных корректировок ключевых параметров производственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности	Миллер М.А., Миллер Н.В. [1]
Рост «экономической надежности» промышленных предприятий в условиях цифровизации экономики	Механизмы экономической надежности интеллектуальной инфраструктуры технологического развития предприятий промышленности	Яковлева Е.В., Терентьева А.Р. [2]
Устойчивое развитие института патентования в области искусственного интеллекта	Отслеживание перспективных технологий для улучшения рыночной среды и конкурентоспособности отраслей на основе анализа патентных данных, моделирования жизненного цикла технологий	Lee H. J., Oh H. [3]
Цифровая трансформация банковского сектора	Внедрение специализированных платформ для охвата клиентских сегментов, сокращения операционных расходов и оптимизации бизнес-процессов банков	Maracine V., Voican O., Scarlat E. [4]
Бизнес-парадигма интеграции разработчиков программного обеспечения, поставщиков облачных услуг и потребителей	Систематические картографические исследования инновационных облачных приложений, обобщение опыта, разработка программы совместных действий	Odun-Ayo I., Williams T., Iheanetu O., O- dusami M., Bogle S. [5]
Установление межфирменных связей на принципах «цифровой и экологической безопасности»	Замкнутый цикл цифрового мониторинга экологических платформ в области энергетики на основе дополненной реальности (Augmented Reality, AR)	Xing X. Y. [6]

Точки роста интеграционного взаимодействия в рамках ЕАЭС имеют достаточно характерные черты и особенности:

во-первых, программы развития технологических инноваций должны иметь не только общий план согласованных мер, но и возможность переливания финансовых ресурсов между частными венчурными и государственными фондами;

во-вторых, пакет совместных стратегических программ должен быть строго регламентирован в распределении функций исполнительных структур, в числе которых могут быть как промышленные объекты, так и представители научно-исследовательской среды, образовательные учреждения;

в-третьих, учитывая временной фактор и краткость жизненного цикла инноваций, важно согласованно следовать каждому шагу, соблюдая принципы логистической концепции just-in-time;

в-четвертых, участники евразийского партнерства, независимо от отраслевой принадлежности и территориального размещения производительных сил, должны придерживаться норм обеспечения экономической безопасности всей экосистемы, в связи с чем целесообразно заблаговременно продумывать варианты взаимовыгодного платформенного взаимодействия с партнерами по бизнесу;

в-пятых, важно стремиться к росту технологической активности не только юридических, но физических лиц, а именно членов трудовых коллективов, в связи с чем можно предложить к реализации общий пакет программ мотивации личностного роста с учетом возможности свободного перемещения сотрудников предприятий связанных отраслей, в том числе в составе проектных групп на определенный регламентом срок.

Высокая конкурентоспособность хозяйственных субъектов лидирующих в области технологий стран позволяет оценить плюсы и минусы построения системы эффективного технологического менеджмента.

Разумеется, отличные стартовые возможности и степень цифровой трансформации накладывают отпечаток не только на уровень развития компаний, но определяют их способность к расширению своего присутствия благодаря формированию партнерств. Можно отметить, что схема евразийского сотрудничества соответствует мировой практике ведения хозяйства и развития технологий. Подобный формат деловых отношений является управляемым, предсказуемым и наиболее надежным в условиях современных вызовов.

Подводя итоги, важно подчеркнуть, что экономическая безопасность стран ЕАЭС зависит от перспектив совместного инновационного развития, поэтому разработка и реализация общей стратегии технологического прорыва укрепит позиции самого крупного территориального объединения евразийского континента.

Библиографический список

1. *Миллер М.А., Миллер Н.В.* Ресурсное обеспечение технологической интеграции // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2020. Т. 18, № 1. С. 14–23. DOI 10.24147/1812-3988.2020.18(1).14-23.

2. *Яковлева Е.В., Терентьева А.Р.* Формирование подхода к исследованию экономической надежности интеллектуальной инфраструктуры технологического развития промышленных предприятий // Омский научный вестник. Сер.: Общество. История. Современность. 2020. Т. 5, № 3. С. 122–128. DOI 10.25206/2542-0488-2020-5-3-122-128.

3. *Lee H. J., Oh H.* A Study on the Deduction and Diffusion of Promising Artificial Intelligence Technology for Sustainable Industrial Development // Sustainability. 2020. Vol. 12, issue 14. DOI 10.3390/su12145609.

4. *Maracine V., Voican O., Scarlet E.* The Digital Transformation and Disruption in Business Models of the Banks under the Impact of FinTech and BigTech // Proceedings of 14th International Conference on business Excellence (ICBE) – Business Revolution in the Digital Era (Jun 11–12, 2020). Electr Network, 2020. Vol. 14, issue 1. P. 294–305. DOI 10.2478/picbe-2020-0028.

5. *Odun-Ayo I., Williams T., Iheanetu O., Odusami M., Bogle S.* A Systematic Mapping Study of Innovative Cloud Applications // Proceedings of 6th International Conference on advanced Engineering and Technology (ICAET 2019) (Dec 14–16, 2019). IOP, 2020. Vol. 811. DOI 10.1088/1757-899X/811/1/012034.

6. *Xing X. Y.* Fully digital wind farm monitoring and inspection system based on AR augmented reality technology // Proceedings of 5th International Conference on Environmental Science and Material Application (ESMA) (Dec 15–16, 2019). Xian, 2020. Vol. 440. DOI 10.1088/1755-1315/440/3/032008.

О.Ю. Мичурина, Н.А. Дубинина

Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань

Интеграционные основы предпринимательских объединений: виды, формы и механизмы реализации

Понятие интеграции связано с совокупностью инструментов ее реализации. Рассматриваются виды, формы, механизмы интеграции, а также формы предпринимательских объединений, которые становятся результатом интеграционного процесса.

Ключевые слова: предпринимательское объединение; горизонтальная интеграция; вертикальная интеграция; «мягкая» интеграция; «жесткая» интеграция; слияние; поглощение.

Современное предприятие не может функционировать в рамках одной компании, ведь помимо производственного процесса хозяйствующему субъекту нужны предприятия-поставщики, финансовые институты, сбытовые и сервисные компании, вследствие чего предприятие перестает быть единичной производственной структурой, а становится элементом более широкой совокупности субъектов рынка, занимает место в цепочке разветвленных взаимосвязей. Без взаимодействия с предприятиями-партнерами, предприятиями-союзниками, предприятиями, представляющими различные стадии производственного цикла, предприятиями, обеспечивающими диверсификацию деятельности, современному субъекту рынка затруднительно удовлетворять спрос, насыщать общественную потребность, занимать крепкие, устойчивые конкурентные позиции.

Со временем у предприятия нарабатываются долгосрочные хозяйственные связи, которые позволяют не испытывать перебоев с поставками, закупать ресурсы и комплекующие определенного качества по

выгодной цене, не опасаться отсутствия каналов сбыта, нехватки финансовых средств. Именно такие взаимосвязи свидетельствуют о том, что любое современное предприятие тем или иным способом вступает в интеграционные процессы, которые могут объединять, как региональные субъекты одной отраслевой принадлежности, так и разнопрофильные предприятия, имеющие значительную территориальную разобщенность. Способы, виды, формы, механизмы вовлечения предприятия в интеграционные процессы будут зависеть от планируемых целей объединения.

Российский экономист Г.Б. Клейнер, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, выделяет следующие разновидности предприятий-агентов [3], от деятельности которых будет зависеть успех хозяйственной деятельности в целом (рис. 1).



Рис. 1. Разновидности предприятий-агентов, образующих интеграционные взаимосвязи с предприятием – субъектом хозяйствования

И приведенный перечень не является полным. Как минимум, мы можем добавить в него научно-исследовательские и проектные организации, с которыми сотрудничает производство; образовательные учреждения, осуществляющие подготовку кадров для предприятия; властные структуры, с которыми у предприятия могут быть совместные проекты; маркетинговые и рекламные агентства, занимающиеся продвижением продукции предприятия и пр. Вступая в длительные взаимоотношения со многими предприятиями-агентами, субъект рынка вступает в интеграционные процессы. Под экономической интеграцией понимают «установление таких взаимоотношений между предприятия (юридическими лицами),

которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующего и интегрируемого предприятий» [3].

Понятие интеграции связано с совокупностью инструментов ее реализации, таких как виды интеграции, формы интеграции, механизм интеграции, формы предпринимательских объединений, которые становятся результатом интеграционного процесса [1, с. 138]. По нашему мнению, наибольший интерес среди видов и форм интеграции, представляют собой классические вертикальная и горизонтальная интеграция, а также «жесткая» и «мягкая» формы интеграции. Конгломератная интеграция, трактуемая, как объединение разнопрофильных производств, синтезирование вертикальных и горизонтальных объединений, также имеет право на существование. Однако на современном рынке, достаточно трудно встретить объединения, которые реализуют механизм либо только вертикальной интеграции, либо только горизонтальной. В большинстве случаев, интеграционные процессы, заложенные в основу формирования того или иного современного объединения, будут включать и вертикальные и горизонтальные связи с предприятиями-агентами, либо подразделениями «жесткой» интегрированной структуры. Однако с точки зрения, выявления экономических эффектов, лицо, анализирующее ситуацию, будет опираться либо на эффекты от вертикальной интеграции, либо на эффекты от горизонтальной интеграции, которые произошли в процессе конгломератного объединения.

Разделение вертикальной интеграции на «прямую» и «обратную», по мнению авторов, имеет в большей степени теоретическое значение. Ведь в зависимости от месторасположения той или иной стадии производственного цикла, данное предприятие или подразделение будет вовлечено в процесс или «прямой», или «обратной» интеграции, что не повлияет на достижение конечного эффекта. С точки зрения первичных стадий обработки, на предприятии будет задействован процесс «прямой» вертикальной интеграции, а с точки зрения конечных стадий обработки – «обратной» вертикальной интеграции. На выходе же интегрированное объединение при любом направлении интеграционных взаимосвязей получит все экономические эффекты от процесса вертикальной интеграции.

Еще одним моментом, на который следует обратить внимание, являются «полная» и «частичная» интеграция, а также «мягкая» и «жесткая» формы интеграции. Мы оцениваем эти понятия, как равнозначные. Ведь полная интеграция как раз и подразумевает жесткие взаимосвязи между интегрируемыми субъектами, полный контроль над собственностью. Аналогичным образом трактуется и «жесткая» форма интеграции, как образование нового юридического лица, сопряженное с потерей самостоятельности членами объединения.

В то же время частичная интеграции, трактуемая, как установление неполного контроля над собственностью, весьма близка понятию «мягкая форма интеграции», под которой мы подразумеваем реализацию предпринимательского объединения без образования юридического лица, сохранение самостоятельности членов объединения. По нашему мнению, использование понятий «жесткая» форма интеграции и «мягкая» форма интеграции в полной мере отвечает цели данного исследования.

Какой бы вид или форму интеграции не использовало современное предприятие, в конечном итоге интеграционный процесс будет способствовать достижению следующих целей и реализации ряда эффектов:

- 1) наращивание финансового, кадрового, научного, производственного, технологического потенциала предприятия в результате объединения активов хозяйствующих субъектов рынка;
- 2) увеличение доли занимаемого рынка, экспансия в соседние области, отдаленные территории, на международный рынок;
- 3) длительные хозяйственные взаимосвязи, позволяющие снизить степень зависимости от поставщиков и потребителей;
- 4) больший объем и более высокая достоверность конфиденциальной информации, используемой для принятия управленческих решений;
- 5) повышение управляемости производственных процессов за счет выделения центров ответственности, снижения уровней управления;
- 6) возможность переработки избыточных ресурсов за счет взаимосвязей с предприятиями-партнерами;
- 7) достижение эффектов масштаба, объема, экономия транзакционных издержек.

Говоря об интеграционных основах предпринимательских объединений, следует учитывать такой важный инструмент, как «механизм интеграции», под которым подразумевают способ вступления отдельных заинтересованных компаний во взаимодействие в целях укрепления конкурентных позиций, усиления конкурентного преимущества, занятия более прочного и выгодного положения в будущем. Современные предпринимательские структуры могут вступать в альянсы или союзы, заключать долгосрочные контракты, реализовывать стратегию внутреннего развития, а также участвовать в сделках по слиянию и поглощению компаний, причем, как в качестве объекта сделки, так и в качестве субъекта. Перечисленные способы вовлечения в интеграционный процесс и представляют собой существующие «механизмы интеграции». Рассмотрим содержание существующих механизмов интеграции, обобщим положительные и отрицательные стороны их использования.

Внутреннее развитие, как механизм интеграции, подразумевает использование собственных накопленных ресурсов. В результате того, что

объемы используемых в производстве ресурсов дискретны, часть из них может оставаться и накапливаться на предприятии. Когда же речь заходит об интеллектуальных ресурсах, таких как имидж, компетенции персонала, культура организации, способности и навыки, деловая репутация – здесь процесс накопления неизбежен. И со временем такие ресурсы становятся достоянием предприятия, которые можно использовать не только в текущем производственном процессе, но и без ущерба для основного производства, тиражировать на дочерние структуры, диверсифицированные подразделения и пр., т.е. накопленные внутренние ресурсы предприятия могут быть использованы для расширения компании, приращения деятельности. Именно таким образом протекает интеграционный процесс через механизм интеграции «внутреннее развитие».

Механизм интеграции «создание альянсов, союзов и партнерств» можно трактовать как «заключение соглашений о сотрудничестве, выходящих за рамки обычных договоров между компаниями, но не простирающиеся до слияния предприятий, либо создания оформленного совместного предприятия» [4, с. 188]. При этом союзы и партнерства могут реализовываться как вертикальные, так и горизонтальные взаимосвязи, и это становится основанием для их классификации по формам сотрудничества внутри альянса. Так как в альянсы могут входить и субъекты хозяйствования одного региона, и разных регионов одной страны, и даже иностранные партнеры, правомочно по уровню объединения различать региональные и глобальные сети.

Профессор С.А. Орехов, автор известных трудов по корпоративному управлению [2], трактует «слияния» как реорганизацию юридических лиц, в результате которой права и обязанности каждого участника перейдут ко вновь создаваемому юридическому лицу на основании акта передачи. Новое юридическое лицо будет образовано на основе двух или большего количества первоначальных фирм, которые в результате процесса слияния утратят свою самостоятельность. Новая компания возьмет под контроль управление, активы, обязательства первичных компаний, ставших составными частями слияния.

При использовании механизма интеграции «поглощение» или «присоединение» одно, или несколько юридических лиц прекращают свою деятельность, одновременно передавая все права и обязанности юридическому лицу, к которому они присоединяются. По факту, в процессе поглощения одна компания берет другую под свой контроль и управление, что происходит в результате приобретения абсолютного или частичного права собственности на поглощаемую компанию.

В экономической литературе можно встретить следующие разновидности слияний и поглощений (рис. 2).

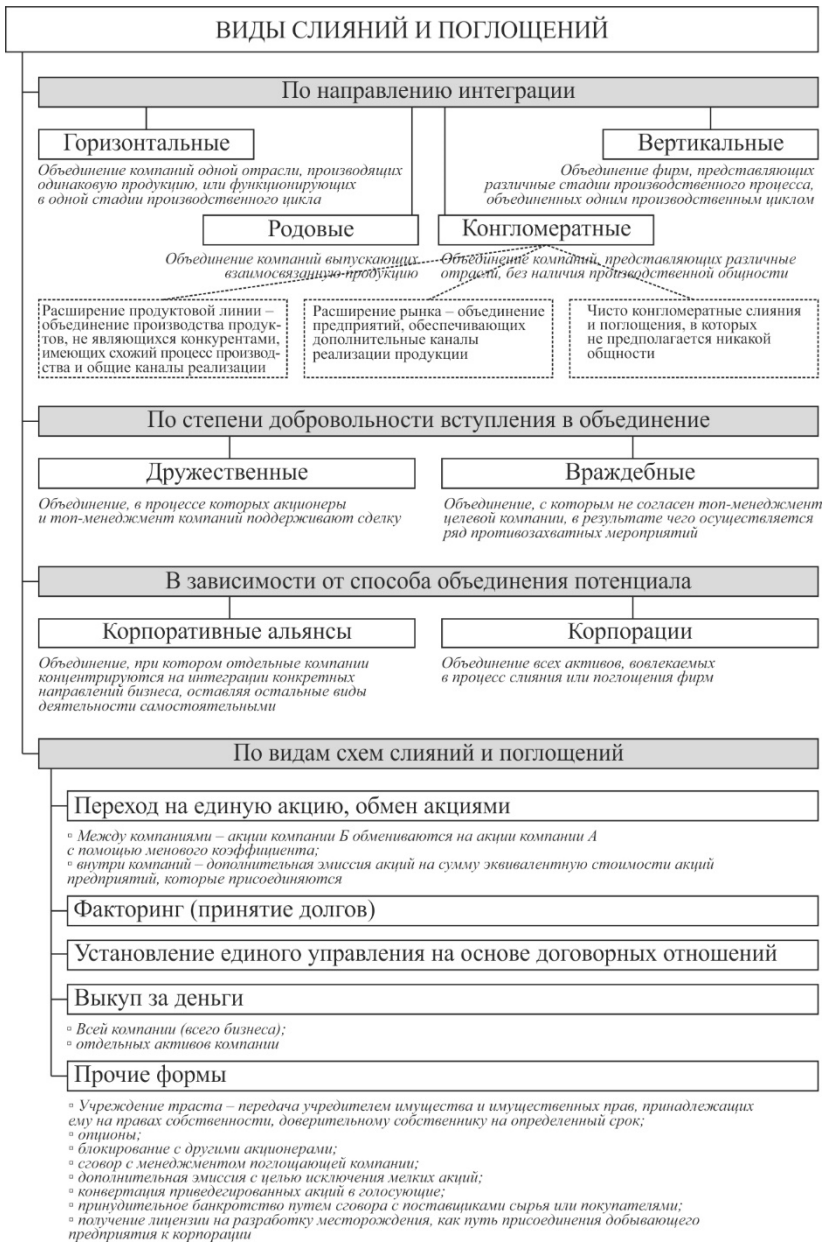


Рис. 2. Классификация видов слияний и поглощений

Результатом слияния или поглощения становится совершенно новая или обновленная фирма, подразделениями в которой станут бывшие самостоятельные предприятия. В интегрируемой части новая или обновленная фирма полностью утратит свою самостоятельность, и попадет под единый контроль и управление. Механизмы интеграции «слияния» и «поглощения» реализуются только через «жесткую» интеграцию.

Результатом интеграционного процесса становится образование разнообразных объединений хозяйствующих субъектов, которые в своей будущей деятельности смогут реализовывать преимущества от интеграции, ставшие изначальным мотивом для задействования интеграционного процесса. При этом форм, в которых существуют объединения хозяйствующих субъектов, в экономике встречается значительное множество.

Для обозначения всех форм интеграции в экономике мы предлагаем использовать следующее определение «предпринимательское объединение – любая форма экономического взаимодействия, ставшая результатом интеграционного процесса внутри или между хозяйствующими субъектами, осуществленного с целью получения выгод от интеграции» [1, с. 179].

Основными признаками образования предпринимательского объединения становятся:

- наличие общей цели у субъектов хозяйствования, вступающих в интеграционное взаимодействие, связанной с побудительными мотивами получения выгод от интеграции;
- задействование одного из механизмов интеграции, т.е. способа, с помощью которого субъекты интеграции вступают во взаимодействие, рассчитывая на получение конкурентных преимуществ;
- использование «мягкой» либо «жесткой» формы интеграции для взаимодействия субъектов интеграционного процесса;
- использование вертикального, горизонтального или конгломератного направления взаимодействия субъектов интеграции.

Обобщая перечисленные признаки, можно констатировать, что единственным признаком образования предпринимательского объединения является реализация интеграционного процесса, как таковая. Потому что при реализации интеграционного процесса неизбежно будут задействованы все интеграционные основы предпринимательских объединений – виды, формы, механизмы интеграции, а также формы образования предпринимательских объединений.

Библиографический список

1. Мичурина О.Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности. М.: ИНФРА-М, 2016.
2. *Корпоративное* управление: учеб. для акад. бакалавриата / С.А. Орехов и др.; под общ. ред. С.А. Орехова. М.: Юрайт, 2019.
3. *Стратегии* бизнеса: анализ. справ. / под общ. ред. Г.Б. Клейнера. М.: КОНСЭКО, 1998.
4. Томпсон А. А. (мл.), Питереф М. А., Гэмбл Дж. Э., Стрикленд А. Д. III Стратегический менеджмент. Создание конкурентного преимущества. М.: Диалектика, 2018.

Г.К. Муханова

Казахская Академия труда и социальных отношений, г. Алматы (Республика Казахстан)

А.В. Лебедев

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Институциональные и методологические механизмы регулирования евразийской интеграции

Рассматривается круг вопросов, связанных с исследованием институциональных и методологических механизмов регулирования евразийской интеграции в условиях членства стран во Всемирной торговой организации. Особое внимание уделяется неравному положению компаний стран – участниц Евразийского экономического союза на общем рынке, несмотря на возрастающую степень интеграции между Россией, Казахстаном, Белоруссией, Киргизией и Арменией.

Ключевые слова: экономическая интеграция; сотрудничество; государство; интеграционное объединение; Евразийский экономический союз.

На сегодняшний день международная экономическая интеграция является комплексом экономических отношений посредством взаимовыгодного сотрудничества государств в разных областях деятельности, характеризующийся глубоким взаимопроникновением экономик друг друга и постепенно ведет к долгосрочной технологической, экономической и политической зависимости. Актуальность темы исследования обосновывается усилением роли интеграционных объединений в мировом хозяйстве. Исследование приведено на основании рассмотрения противоречий развития Евразийского экономического союза.

Для понимания процесса международной интеграции, целесообразно начать с трактовки понятия «интеграция», а впоследствии перейти к определению понятия «экономическая интеграция», так как данный термин имеет более узкое значение, а показатель «международная интеграция» на нем базируется.

Этапы изучения процессов международной экономической интеграции отечественными учеными можно представить в виде трех этапов.

Первый этап: 1957–1960 гг. Данный период развития отечественной школы интересен тем, что в данный момент научная школа не подвергалась влиянию западных школ и теорий и развивалась совершенно изолировано. Объектом изучения во время данного этапа были: Европейское объединение угля и стали, Европейское сообщество по атомной энергии и др. Как отмечает Ю. Борко, созданное в 1951 г. Европейское объединение не вызвало интереса у наших ученых (цит. по: [1, с. 130]). Но нельзя не отметить, что идеологические и политические факторы внесли свой вклад на формирование мыслей отечественных ученых. К 1960 г. стали появляться первые научные работы, посвященные исследованию интеграционных процессов. Ниже представлены основные принципы, которым уделялось внимание в работах данного этапа:

- объективность характера международной экономической интеграции и ее кумулятивный эффект;
- дополнительный импульс роста, научно-технический прогресс, развитие производства на основе усиления конкурентных начал, как эффекты от интеграции;

Второй этап: 1960–1980 гг. Наибольший вклад в исследование интеграции внесли такие ученые, как: Ю.В. Шишков, В.В. Шмелев, М.М. Максимова. Исследуемые вопросы: причины и эффекты от процесса международной экономической интеграции; роль государства и рынка в управлении интеграционными процессами; процессы интеграции в рамках Совета экономической взаимопомощи. Но следует отметить, что этап с 1980 по 1990 г. является пока лишь начальным периодом в процессе исследования и познания понятия интеграции. Все рассмотренные определения не дают целостного представления понятия интеграции и не раскрывают ее сущность. Понятие «экономическая интеграция»- многогранная категория и раскрыть всю его сущность можно только после рассмотрения ряда определений. Таким образом, целесообразно исследовать данную категорию опираясь на системный подход, цель которого – более глубокое и всестороннее познание данных явлений и процессов. Но характеризуя данный этап, необходимо также отметить новизну, отмеченную именно в этот период исследований – это сопоставление интеграции с обобществлением производства. Но относительно даже того же самого сопоставления, ученые расходились во мнении, так как некоторые из них отождествляли понятия интеграции и обобществления производства, другие отмечали схожесть данных категорий, но тождественными назвать их не могли.

Третий этап: 1990 г. – настоящее время. Условия глобализации привели к трансформации интеграционных процессов, изменению мотивов, причин, эффектов, механизмов интеграционных процессов. По-

этому и в науке произошло расширение объекта и предмета исследования. К этому периоду сложились два направления исследования и развития теории экономической интеграции:

1. Первое направление основывается на традиционных подходах к исследованию, которые были разработаны в предшествующих периодах, в которых было характерно функционирование экономики в директивном режиме.

2. Второе направление базируется на институциональном подходе к экономической интеграции: О. Уильямсон, Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт.

Анализируя процесс эволюции понятия «интеграции», можно сделать вывод, что термин претерпел значительные изменения его интерпретации. От значения развитой формы производственной кооперации, до его характеристики как сложного, многоаспектного, саморазвивающегося исторического феномена, который изначально характерен для наиболее развитых стран относительно социально-политических и технико-экономических аспектов. Со временем происходит втягивание новых стран в данный процесс, когда они достигают определенной стадии экономического и политического роста, достаточной для того, чтобы интеграция стала актуальным для них процессом.

Обобщая анализ изучения и исследования интеграции отечественной экономической школой, можно отметить существование временных и пространственных рамок между последовательными стадиями интеграции: где заканчиваются доинтеграционные стадии развития, и начинаются непосредственные процессы интеграции. Отличительной характеристикой от отечественной школы также является и то, что зарубежные экономические концепции рассматривали процессы интеграции через призму эффективного функционирования экономических институтов, а также базируясь на теории фирмы.

Современный экономический подход – данный подход получил распространение в настоящее время, сторонниками данного подхода являются: представители современного направления институциональной школы К. Эрроу, Д. Норт, О. Уильямсон, Р. Коуз. Сторонники данного направления концентрировали свое внимание на изучении «транзакционной экономики».

Все зарубежные экономические школы, которые занимались изучением интеграции, единогласно признают необходимость интеграционного процесса. Но имеют разные точки зрения на интерпретацию механизма, природы, целей и субъектов интеграции. Западные авторы, такие как Э. Хаас, Б. Баласса, Р. Купер, П. Уайлз объясняли раздробленность в разработках теорий интеграционных исследований тем, что большинство ученых концентрировались на исследовании и характеристике отдельных составляющих процессов интеграции.

После распада СССР возникла неоднозначная ситуация: наряду с тем, что начала происходить территориальная локализация новых независимых государств, все еще оставалась взаимосвязь и общность существования данных государств вместе [2, с. 48]. Чаще всего ученые характеризуют идентичность данных государств, как постсоветскую идентичность, которая присуща бывшим странам СССР. Но после распада СССР интеграционные признаки и связи между бывшими советскими республиками стали утрачиваться. Данная причина послужила фактором для постановки задачи: сохранить экономические и научно-технические связи, которые удалось нарастить и развить во время существования СССР.

Реализацией задачи сохранения достигнутых связей стала концепция «разноскоростной интеграции» [4]. Это концепция интерпретируется на примере СССР, основываясь на понимании того, что интеграции бывших республик СССР свойственно разное политическое стремление к сотрудничеству в рамках Содружества Независимых Государств, это понимание стало приоритетом в развитии отношений между этими странами.

Следует отметить, что Содружество стало некоей новой формой, которой придавалось значение, как организации межгосударственного сотрудничества, цель которой – осуществление интеграции, которая ориентирует правительства на сохранение и совершенствование экономических связей, которые сложились к этому моменту между участниками Содружества Независимых Государств в советский период их развития [5, с. 238].

После образования Содружества Независимых Государств начался активный период формирования режима свободной торговли между странами-участницами. В этот период было разработано и подписано множество многосторонних и двусторонних соглашений, которые определяли направления сотрудничества государств Содружества в таких сферах как: экономическая, социальная, оборонная и многих других.

Создание зоны свободной торговли стран СНГ регулировалось Соглашением от 15 апреля 1994 г., которое регламентировало процесс создания зоны свободной торговли. Предполагалось, что создание зоны свободной торговли станет переходным этапом к формированию Таможенного Союза¹.

При этом, важным следствием является то, то что Соглашение так и не было ратифицировано многими странами, в том числе Российской

¹ *Free Trade Agreement between Azerbaijan, Armenia, Belarus, Georgia, Moldova, Kazakhstan, the Russian Federation, Ukraine, Uzbekistan, Tajikistan and the Kyrgyz Republic.* URL: <http://www.wipo.int/>

Федерацией. Основной причиной было то, что в процессе формирования зоны свободной торговли не удалось обеспечить разработку и согласование общий список товаров, которые попадают под режим изъятия из режима свободной торговли.

10 октября 2000 г. в Астане был подписан Договор об учреждении Евразийского Экономического Сообщества, а 30 мая 2001 г. после ратификации Договора всеми странами-участницами: Российской Федерация, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Договор вступил в силу. Цель организации – эффективное продвижение государствами-участниками процесса формирования Таможенного Союза и Единого экономического пространства.

В рамках Евразийского экономического союза, создаются единая экономическая территория и единая правовая среда. В рамках данной среды происходит функционирование и осуществление деятельности юридических и физических лиц стран-участниц Союза. В данных условиях, приоритетным направлением деятельности является приведение правовой базы интеграционного объединения к единому виду, что будет способствовать устранению изъятий и ограничений.

По своему институционально-правовому статусу, Евразийский экономический союз – динамичное образование, сложноорганизованная политико-правовая система, тесно-взаимодействующая с внешней средой. Поэтому развитие Союза подвергается влиянию внешних факторов. Чтобы нивелировать влияние внешних факторов, Союз наделен функциями наднационального органа, который действует в общих интересах стран-участниц. Практические проблемы функционирования регулируются принципами консенсуса и субсидарности. Если сравнивать Евразийский экономический союз, как институциональную структуру, с международной организацией, то целесообразно сравнивать с такой разновидностью международной организации, как «межгосударственной организацией». При этом, можно выделить следующие различия: межгосударственная организация – инструмент интеграции, при этом, Евразийский экономический союз, в определенной степени, также является инструментом интеграции, но также Евразийское объединение стран-участниц обеспечивает различные формы экономического сотрудничества. Также наблюдаются различия в следующих факторах.

1. Помимо координации и взаимодополняемости, в рамках союза, наблюдается совмещение интересов участников.

2. В рамках Евразийского экономического союза сформированы и реализуются групповые наднациональные интересы, которые, в свою очередь, не возникают в рамках межгосударственных организаций.

3. Основная цель Евразийского экономического союза – выработка сбалансированного баланса национальных и наднациональных интересов.

4. Надгосударственный орган управления, изначально наделен более широкими компетенциями и полномочиями, в сравнении с традиционными межгосударственными организациями.

5. Для обеспечения свободного движения товаров и услуг, капитала, рабочей силы, что является генеральной задачей экономического союза стран, создается специальный внутриинтеграционный правовой режим.

Однако полноценной правосубъектностью, подобно суверенному государству, Евразийский экономический союз не обладает. Правосубъектность ограничивается целями и задачами, которые закреплены в Договоре о ЕАЭС. Современная Евразийская интеграция характеризуется наличием нормативно-правовой базы. В зависимости от формы интеграционного объединения, для каждого этапа интеграции существует определенный массив нормативно-правовых актов нескольких уровней. Анализ правовой базы позволяет модифицировать весь процесс интеграционного развития [3]. Путем формирования интеграционных связей в Евразийском экономическом союзе ставят одной из целей достижение максимального синергетического эффекта, который основывается на совокупном применении сравнительных преимуществ, спланированных государства во внутренней и внешней торговле.

По данным на 2019 г. объем внутренней торговли между странами ЕАЭС составил 84,51 млрд долл. США, при этом за последние четыре года идет спад по объемам внутренней торговли между странами ЕАЭС в денежном эквиваленте. В динамике внешней торговли наблюдается аналогичная ситуация (рис. 1).

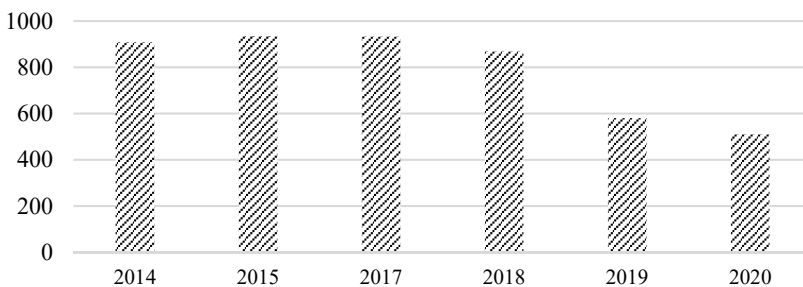


Рис. 1. Динамика внешней торговли ЕАЭС, млрд долл. США¹

¹ Free Trade Agreement between Azerbaijan, Armenia, Belarus, Georgia, Moldova, Kazakhstan, the Russian Federation, Ukraine, Uzbekistan, Tajikistan and the Kyrgyz Republic. URL: <http://www.wipo.int/>

Тенденцию спада в торговле можно объяснить несколькими основными факторами:

- волатильность цен на мировом рынке, которые влияли на изменение средних контрактных цен товаров внутренней торговли стран ТС и ЕЭП;
- процессами интеграции, когда зона ТС и ЕЭП перестраивалась в ЕАЭС;
- изменчивость валютных курсов стран-членов;
- ослабление курса российского рубля к доллару США;
- изменение схем поставок благодаря интеграции и изменения таможенного режима.

Доли стран – членов Евразийского экономического союза как во внешней, так и во взаимной торговле распределены не одинаково. За четыре года общая картина в распределение пропорций не претерпела изменений. Также лидирующую позицию занимает Российская Федерация с объемом оборота в размере 429,99 млрд долл., что составило 84,3% от общего на 2019 г. (рис. 2).

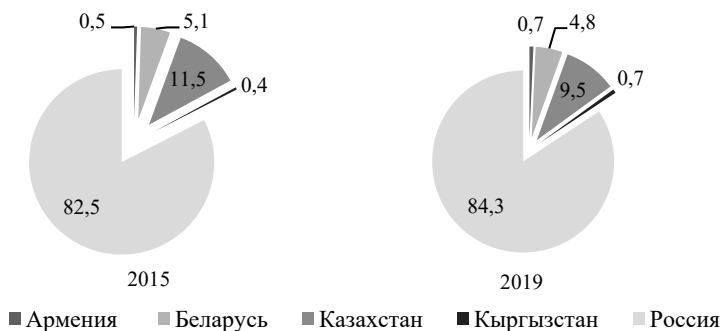


Рис. 2. Доли в объеме внешней торговли стран ЕАЭС, %

На втором месте идет Республика Казахстан со значительно меньшей долей – 9,5%, на третьем месте – Республика Беларусь с 4,8%. Общая картина экспортируемой продукции за последние два года странами ЕАЭС не поменялась. В товарной структуре в 2019 г. первое место занимают минеральные продукты, имеющую долю в размере 60,6% от совокупного объема экспорта ЕАЭС в третьи страны. На втором месте находятся металлы и изделия из них – 10,5%.

Общая картина импортируемой продукции за два года также имеет стабильность. Импортируют из-за рубежа страны ЕАЭС в основном машины, оборудование и транспортные средства, их доля в импорте 2019 г.

составляет 43,3%. Следом идет продукция химической промышленности – 18,5%, а затем продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 13,2% от совокупного объема импорта Евразийского экономического союза в третьи страны.

Рассмотрев структуру экспорта и импорта, складывается уже не такая позитивная картина, как на первый взгляд при положительном торговом балансе ЕАЭС. Исходя из данных, можно сделать вывод, что страны Евразийского экономического союза в основном экспортируют третьим странам сырье, а импортируют готовые изделия, что не есть хорошо. Страны для благоприятного развития своих экономик должны наоборот больше производить и продавать на внешние рынки готовую продукцию.

Россия преимущественно экспортирует в третьи страны минеральные продукты (65,6% от совокупного экспорта РФ во внешней торговле ЕАЭС), а также металлы и изделия из них (9,4%). Казахстан в основном поставляет на мировой рынок также, как и РФ, минеральные продукты (75% от совокупного экспорта РК) и металлы и изделия из них (12,6%). Белоруссия продает тоже минеральные продукты (47,15% от совокупного экспорта РБ) и продукцию химической промышленности (26,3%). Армения также, как и другие поставляет минеральные продукты (36,62% от совокупного экспорта РА) и металлы и изделия из них (18,1%). Киргизия в отличие от других своих партнеров по Союзу экспортирует на внешний рынок в основном машины, оборудование и транспортные средства (9,1% от совокупного экспорта КР) и продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (7,7%). Из всего вышперечисленного видно, что товарная структура экспорта ЕАЭС по укрупненным группам отличается лишь у Кыргызской Республики, которая в основном поставляет готовую продукцию. В 2019 г. самым крупным импортером среди стран ЕАЭС стала Российская Федерация, на втором месте Республика Казахстан, а на третьем Республика Беларусь. Больше всего Россия импортирует машины, оборудование и транспортные средства (43,7% от совокупного импорта РФ в страны ЕАЭС), на втором месте находятся продукты химической промышленности (18,6%). Казахстан приобретает на внутреннем рынке ЕАЭС в первую очередь машины, оборудование и транспортные средства (45,1% от совокупного импорта РК в страны ЕАЭС), а также продукцию химической промышленности (15,1%). Белоруссия преимущественно импортирует тоже машины, оборудование и транспортные средства (34,9% от совокупного импорта РБ в страны ЕАЭС) и продовольственные товары со сельскохозяйственным сырьем (26,55%). Армения покупает машины, оборудование и транспортные средства (26,9% от совокупного импорта РА в страны ЕАЭС) и продовольственные товары со

сельскохозяйственным сырьем (19,2%). Киргизия преимущественно импортирует с внутреннего рынка Союза машины, оборудование и транспортные средства (32,5% от совокупного импорта КР в страны ЕАЭС) и текстиль, текстильные изделия и обувь (18,2%).

Товарная структура экспорта и импорта у всех 5 стран Евразийского экономического союза имеет схожий вид (рис. 3).

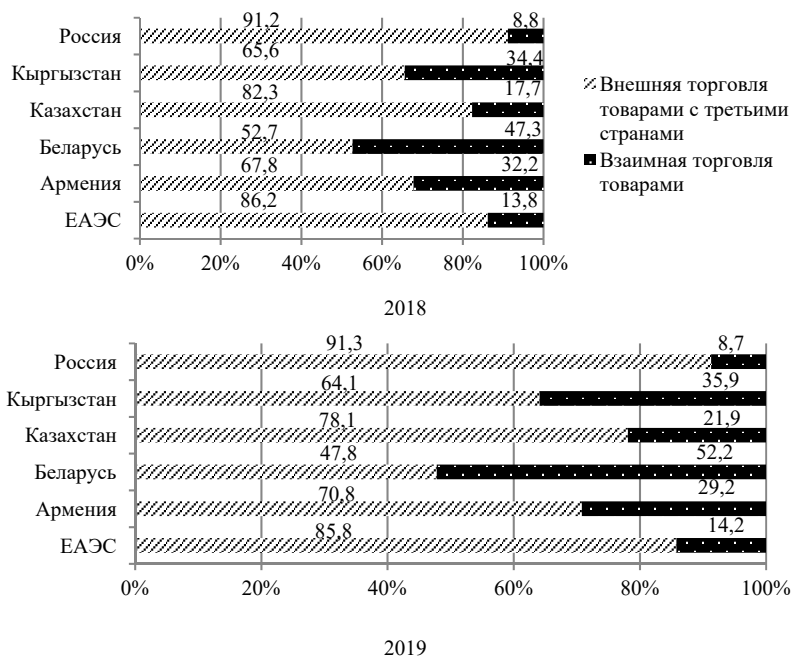


Рис. 3. Удельный вес внутренней и внешней торговли в совокупном объеме торговли¹

Страны ЕАЭС в основном экспортируют минеральные продукты, а импортируют машины, оборудование и транспортные средства. За два года существования ЕАЭС структурных изменений в удельном весе внутренней и внешней торговли в совокупном объеме торговли стран Союза не произошло. На несколько процентов увеличилась доля взаимной торговли у Кыргызстана, Казахстана и Белоруссии.

¹ Free Trade Agreement between Azerbaijan, Armenia, Belarus, Georgia, Moldova, Kazakhstan, the Russian Federation, Ukraine, Uzbekistan, Tajikistan and the Kyrgyz Republic. URL: <http://www.wipo.int/>

От свободного перемещения товаров по территории ЕАЭС в наибольшей степени выигрывает Республика Беларусь. Об этом говорит объем ее взаимной торговли со странами Союза, которая в 2019 г. составила 52,2% от общего объема внешней торговли. В это же время у Кыргызской Республики данный показатель равен 35,9%, следом идет Республика Армения с 29,2%, затем Республика Казахстан – 21,9%, и с самым маленьким значением Российская Федерация – 8,7%. Россия больше всех стран ЕАЭС ориентирована на торговлю с третьими странами. Удельный вес внешней торговли в 2016 г. составил 91,3% совокупного объема торговли РФ. Если рассматривать структуру по основным партнерам, то основными европейскими странами, с которыми ЕАЭС наиболее усердно сотрудничает, являются Германия (8,8% от общего оборота внешней торговли ЕАЭС), Нидерланды (8,7%) и Италия (7,1%). Самым крупным и перспективным торговым партнером ЕАЭС является Китайская Народная Республика. На ее долю приходится 13,6% от совокупного оборота во внешней торговле Союза.

Подводя итог, отметим следующие моменты.

Самой крупной экономикой в Евразийском экономическом союзе является Российская Федерация. На ее долю приходится во внешней торговле с третьими странами 84,3% от совокупного объема, а во взаимной торговле со странами Союза – 48,4%. Наиболее крупный оборот торговли наблюдается со странами Европейского Союза, но, если рассматривать отдельные страны, – с КНР.

Из приведенной выше статистики, можно сделать вывод, что страны ЕАЭС в основном экспортируют на зарубежные рынки минеральные продукты (60,6%) и металлы и изделия из них (10,5% от совокупного экспорта). Импортируют в свою очередь: машины, оборудование и транспортные средства (43,3%) и продукцию химической промышленности (18,5%). Получается, что страны евразийской интеграции в основном экспортируют сырье, а импортируют готовую продукцию. Данный итог не является позитивным, так как все природные ресурсы исчерпаемы и когда-то они закончатся. Для того, чтобы стране быть успешной в современных условиях она должна иметь развитую технологическую базу. Это, к сожалению, нельзя сказать пока о странах евразийской интеграции, посмотрев на их товарную структуру внешней торговли. Для дальнейшего успешного развития нужно в обязательном порядке ее дифференцировать. Дальнейшие перспективы развития Союза будут зависеть, прежде всего, от того, сумеют ли члены ЕАЭС убрать барьеры и ограничения на едином рынке, которые создают определенные препятствия для ведения взаимной торговли. И смогут ли они вести согласованную политику. Эти задачи являются приоритетными.

Таким образом, несмотря на то что, степень интеграционных процессов между Россией, Казахстаном, Белоруссией, Киргизией, Арменией возрастает, остается актуальным вопрос о несовершенстве администрирования в рамках Евразийского экономического сообщества, которые приводят к неравному положению компаний разных стран на общем рынке ЕАЭС.

Библиографический список

1. *Данельян А.А.* Международное экономическое право в условиях глобализации: проблемы развития // *Право и государство: теория и практика.* 2014. № 1 (109). С. 127–132.
2. *Егоров Е.В.* Постсоветское пространство как предмет научного осмысления // *Обозреватель – Observer.* 2011. № 9(260). С. 48–59.
3. *Ружин А.Н.* Региональные торговые соглашения в системе ГАТТ/ВТО: роль принципов международного экономического права // *Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 5: Юриспруденция.* 2013. № 1 (18). С. 88–92.
4. *Ibrahim S. G., Ogbeidi D., Adams J. W.* Anintergovernmentalist approach to regional integration in Africa: the efficacy of the African Union // *International Journal of Multidisciplinary Research and Modern Education.* 2015. Vol. I, issue I. P. 461–479.
5. *Kubicek P.* The Commonwealth of Independent States: An example of failed regionalism? // *Review of International Studies.* 2009. Vol. 35, issue S1. P. 237–256.

Е.И. Панкова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Экологический туризм и экономическая безопасность России

Рассматриваются основные моменты экономической безопасности государства, вызовы и угрозы. Анализируется состояние туристической отрасли Российской Федерации, экологического туризма. Рассматривается возможность использования экотуризма как инструмента повышения экономической безопасности страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность; туризм; экологический туризм; социально-экономическое развитие; устойчивое развитие; экономика.

2020 г. можно поистине считать одним из самых трудных времен для мировой экономики в XXI в. Негативные эффекты от продолжающейся пандемии и экономического кризиса отрицательно сказались на экономике России. В современных реалиях тема экономической безопасности государства становится актуальной как никогда.

В настоящее время экономическая безопасность страны не имеет четкого определения, однако в целом ее можно охарактеризовать как

определенное состояние экономики, в момент функционирования которого имеет место быть устойчивое развитие экономики несмотря на наличие внутренних и внешних угроз. Экономическая безопасность отражает способность соответствующих политических, правовых и экономических институтов государства защищать интересы своих ключевых субъектов в рамках национальных хозяйственных традиций и ценностей [2]. Согласно работе А. Рассказова, Н. Штейнле можно выделить следующие элементы экономической безопасности территории [4]:

- производственная (наличие ресурсной базы и сложившейся специализации);
- финансовая (устойчивость финансово-бюджетной системы для обеспечения социально-экономического развития территории);
- продовольственная (уровень обеспеченности качественными продуктами питания);
- социально-демографическая (развитие рынка труда, уровни безработицы и социальной дифференциации, уровень культуры, доступности образования, медобслуживания, обеспечения жильем и др.);
- рекреационная (способность привлечения туристских потоков);
- экологическая (уровень загрязнения окружающей среды и затраты на их ликвидацию).

К основным вызовам и угрозам экономической безопасности согласно Указу Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г.» относятся:

- 1) стремление развитых государств использовать свои преимущества в уровне развития экономики, высоких технологий (в том числе инновационных) в качестве инструмента глобальной конкуренции;
- 2) изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы и структуры их потребления, развитие энергосберегающих технологий и снижение материалоемкости, развитие «зеленых технологий»;
- 3) недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики, обусловленный неблагоприятным инвестиционным климатом, высокими издержками бизнеса, избыточными административными барьерами, неэффективной защитой права собственности;
- 4) ограниченность масштабов российского несырьевого экспорта, связанная с его низкой конкурентоспособностью, недостаточно развитой рыночной инфраструктурой и слабой вовлеченностью в мировые «цепочки» создания добавленной стоимости;
- 5) низкие темпы экономического роста, обусловленные внутренними причинами, в том числе ограниченностью доступа к долгосрочным финансовым ресурсам, недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры;

- 6) недостаточно эффективное государственное управление;
- 7) усиление дифференциации населения по уровню доходов;
- 8) неравномерность пространственного развития Российской Федерации, усиление дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития и др.

В настоящее время туристическая отрасль играет особую роль в обеспечении экономической безопасности России. Это реализуется за счет комплексного воздействия отрасли, стимулирующего социально-экономическое развитие регионов страны, что безусловно, отражается на всей экономике государства в целом. Так, среди связанных с туризмом сфер экономической деятельности можно выделить транспорт, сельское хозяйство, связь, торговлю, индустрию гостеприимства и др. Влияние туризма на развитие территорий происходит через увеличение производства туристического продукта, привлечение личных сбережений туристов, создание активного территориального потребительского рынка и рост инвестиционной привлекательности местной туристской индустрии. Безусловно успешность функционирования данной отрасли и вклад в экономику региона страны зависят от различных условий. Среди них можно выделить климат, развитость инфраструктуры, географическое положение, культурное наследие и др.

Динамика ключевых показателей функционирования туристической отрасли в России за период 2014–2019 гг.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Число турпакетов, реализованных гражданам других стран по территории России, ед.	139506	211234	198171	231786	374893	314560
Число турпакетов, реализованных гражданам России по территории России, ед.	991752	1330747	1528658	1552462	1634995	2111001
Доля валовой добавленной стоимости туристской индустрии в ВВП России, %	3,4	3,3	3,4	3,9	3,9	–
Число организаций туристической индустрии, ед.	72744	85115	86968	114779	113009	111874
Количество туроператоров, ед.	4275	4202	4467	4553	4426	4613
Туризм, общий вклад в занятость, %	4,3	4,2	4,5	4,4	4,6	–

Примечание. Сост. по: Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <https://fedstat.ru/>; Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/>; World Travel & Tourism Council. URL: <https://wttc.org/>.

Изучив таблицу, мы можем отметить, что экономический кризис, ограниченность доступа к зарубежным курортам, волатильность рубля,

современные геополитические реалии привнесли новые тенденции на туристский рынок России.

Одной из них можно считать возрастающий интерес граждан РФ к внутреннему туризму. Здесь стоит брать во внимание не только возрастание интереса к курортным городам, городам федерального значения, но и живописным уголкам страны. По данным на 2016 г. в России насчитывалось 103 природных заповедника, из которых 31 – биосферный; 41 национальный парк, 69 федеральных заказников и 50 региональных природных парков. На тот момент территория всех заповедников России составляла более 340 тыс. кв. км [1]. В 2017 г. около 9 млн российских и иностранных туристов посетили национальные парки России, и еще 2 млн – заповедники¹. Согласно плану реализации федерального проекта «Сохранение биологического разнообразия и развитие экологического туризма» национального проекта «Экология», к 2024 г. количество посетителей особо охраняемых природных территорий (ООПТ) федерального значения должно достигнуть 10,3 млн чел. В 2019 г. численность посетителей национальных парков и заповедников России превысила предполагаемый промежуточный показатель федерального проекта – 6,7 млн чел. и составила более 8 млн чел.² Однако данное направление в РФ, называемое экологическим туризмом, только набирает свою популярность и переживает стадию более усиленного развития.

В настоящее время понятию экотуризма в большей степени соответствует следующее определение – это ответственное путешествие в природные районы с целью сохранения окружающей среды, поддержания благосостояния местного населения, включающее образовательные аспекты³ (ключевые составляющие экотуризма представлены на рисунке).

Если оценивать тенденции в сфере экологического туризма, то стоит выделить тот факт, что он развивается в мало затронутых современной хозяйственной деятельностью регионах страны, чья экономическая безопасность находится не в лучшем состоянии. Для развития подобных территорий в современных реалиях экологический туризм можно считать одним из возможных инструментов. Однако несмотря на

¹ Около 11 млн туристов посетили заповедники и парки России в 2017 году // Федеральное агентство по туризму. 2018. 21 февр. URL: <https://www.russiatourism.ru/contents/press-služhba/vystupleniya-doklady-i-intervyu/okolo-11-mln-turistov-posetili-zapovedniki-i-parki-rossii-v-2017-godu/>

² Популярность экотуризма в России растет. В 2019 году количество посетителей ООПТ превысило 8 млн человек // Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации. 2020. 7 февр. URL: http://www.mnr.gov.ru/press/news/populyarnost_ekoturizma_v_rossii_rastet_v_2019_godu_kolichestvo_posetiteley_ootpt_prevysilo_8 mln_che/

³ *The International Ecotourism Society*. URL: <https://www.ecotourism.org/>.

рост посещения туристами мест, относящихся к данной сфере туризма, РФ пока еще уступает мировым странам в организации данного направления. Среди проблемных точек можно выделить состояние инфраструктуры, низкое финансирование, интерес со стороны инвесторов, имидж, продвижение данных направлений и др. У России есть все шансы не только повысить свою конкурентоспособность на международной арене в данной сфере туризма, но и использовать ее как инструмент повышения экономической безопасности некоторых регионов страны. Но в масштабе страны результат не будет столь эффективным, если приоритет в развитии снова будет дан регионам из европейской части России. Государству стоит научиться привлекать инвесторов, туристов из близрасположенных стран с платежеспособным спросом и др.

Уважение интересов местных жителей	Познание природы	Сохранение экосистемы
<ul style="list-style-type: none"> • Соблюдение местных законов и обычаев, а также вклад туризма в социально-экономическое развитие туристических дестинаций 	<ul style="list-style-type: none"> • Путешествие сопровождается наличием элементов изучения природы, получение туристами новых знаний, навыков 	<ul style="list-style-type: none"> • Соответствующее поведение группы на маршруте, участие туристов, туроператоров в программах, мероприятиях по защите окружающей среды

Ключевые составляющие экологического туризма¹

В настоящее время туристическая отрасль играет особую роль в обеспечении экономической безопасности России. Это реализуется за счет комплексного воздействия отрасли, стимулирующего социально-экономическое развитие регионов страны, что безусловно, отражается на всей экономике государства в целом. Совершенствование туристической отрасли, как с точки зрения законодательства, так и инфраструктуры, а также развитие такого туристического направления как экотуризм позволят увеличить положительный мультипликативный эффект на экономическую безопасность Российской Федерации.

Библиографический список

1. Лапочкина В.В., Косарева Н.В., Адашова Т.А. Экологический туризм в России: тенденции развития // МНИЖ. 2016. № 5-1 (47). С. 100–105.
2. Литвиненко А.Н. Экономическая и национальная безопасность: проблема соотношения понятий // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2013. № 3 (173). С. 9–15.

¹ Сост. по: [3].

3. *Миронова Н.И.* Развитие экологического туризма в России // Сервис в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 115–129.

4. *Рассказов А.В., Штейнле Н.А.* Туризм и экономическая безопасность территорий // Эффективное управление как фактор устойчивого развития территории: материалы межрегион. межвуз. круглого стола (Москва, 29 ноября 2017 г.). М.: Дашков и К, 2018. С. 173–184.

Научный руководитель: **О.Д. Фальченко**, канд. экон. наук, доц.

А.С. Попова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Интеграция легкой промышленности в рамках ЕАЭС

Статья посвящена анализу современного состояния процесса интеграции легкой промышленности в рамках таможенного союза ЕАЭС. Приведены факторы положительного влияния интеграции предприятий легкой промышленности стран ЕАЭС, а также текущие проблемы данной отрасли. Предложен инструмент, позволяющий ускорить процессы интеграции.

Ключевые слова: легкая промышленность; ЕАЭС; интеграция; кластер.

Отличительной чертой мировой экономики является углубление международного разделения труда, в результате которого отдельные этапы производственного процесса могут осуществляться в разных странах в соответствии с их сравнительными преимуществами. Увеличение объемов экспорта запасных частей в мировой торговле доказывает эффективность данной формы развития.

В настоящее время до 60% мировой торговли осуществляется через глобальные цепочки создания добавленной стоимости (ГЦДС). Участие стран в ГЦДС оказывает влияние на структуру национального производства и экспорта, международную специализацию и конкурентоспособность.

Для стран – участниц таможенного союза ЕАЭС актуальность эффективного включения в ГЦДС и выстраивания собственных евразийских цепочек добавленной стоимости объясняется несколькими основными факторами. В настоящее время государства Евразийского экономического союза, в том числе и Россия, в мировых экономических отношениях в основном выступают в качестве сырьевых поставщиков, т. е. принимают участие в производстве продуктов с низкой добавленной стоимостью. Поэтому задача стран ЕАЭС состоит в развитии обрабатывающей промышленности и способности стран наращивать несырьевой экспорт, получая при этом более высокую добавленную стоимость. С другой стороны, переход ЕАЭС к этапу общего рынка и (или)

экономического союза (по мнению Б. Баласса) требует скоординированной отраслевой политики, особенно в приоритетных областях сотрудничества. Результатом производственной кооперации может быть совместное производство Евразийской продукции на основе специализации каждого государства союза на определенных этапах производственного процесса, где они имеют больше относительных преимуществ¹.

Легкая промышленность является наиболее глобализированной в мировой экономике, на ее долю приходится около 5% мирового экспорта. Согласно программам развития ЕАЭС легкая промышленность является одной из отраслей с большим экспортным потенциалом, поэтому промышленная кооперация между странами ЕАЭС в этой сфере является приоритетным направлением. В контексте реализации экспортно-ориентированной стратегии импортозамещения формирование евразийских производственных цепочек полного технологического цикла позволит снизить зависимость от импорта продукции легкой промышленности, а также снизить долю контрафактной продукции на евразийском рынке.

На территории ЕАЭС в отрасли легкой промышленности функционирует порядка 32 тыс. предприятий, при этом около 70% являются градообразующими. Количество занятых в отрасли в целом по Союзу – более 400 тыс. чел., при этом 80% занятых в отрасли – женщины. В легкой промышленности действует достаточно большое количество малых предприятий – 95% от общего числа. Страны ЕАЭС обладают колоссальными возможностями по сырьевому и технологическому обеспечению производства товаров легкой промышленности, однако координация в этой сфере до сих пор не налажена, кроме нескольких локальных проектов.

Так, например, Беларусь производит широкий спектр химволокон, химнитей (ХВН) на основе российского нефтегазового сырья. Однако объем производства в этой отрасли как минимум в 1,5 раза превышает потребности Беларуси. Только около 25% белорусского экспорта этой продукции приходится на Российскую Федерацию. Остальное экспортируется в зарубежные страны, где оплачивается по мировым ценам, в отличие от России и других стран Союза. Поэтому российско-белорусское сотрудничество в этой сфере, несмотря на развитие его проектов в течение длительного времени, невыгодно белорусским компаниям. В результате РФ ввозит ХВН и продукцию их переработки более чем из 20 стран дальнего зарубежья, изготовленную зачастую из российского же сырья².

¹ В Союзе появляются бренды «сделано в ЕАЭС» // Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/21-11-2018-8.aspx>.

² Нурпеисова А.А., Нуртаева Ж.Ш. Приоритеты интеграции в легкой промышленности стран – участниц ЕАЭС // Аллея науки. 2018. Т. 6, № 5 (21). С. 218–221.

Что касается льняной отрасли – традиционно российской с незапамятных времен – ситуация и вовсе остается критической. К сожалению, на лен до недавнего времени в России не обращали должного внимания, считая его стагнирующим направлением. Предполагалось, что лен успешно и быстро замещается синтетическими материалами. Но время и мировая практика показали ошибки такого подхода. Дело в том, что совокупная потребность в льняном сырье и льноволокне (используемых более чем в 20 отраслях, таких как ВПК, автомобилестроение, фармацевтику, стройиндустрию, пищепром) в России превышает 250 тыс. т в год. Но льнокомплекс РФ обеспечивает этот спрос примерно на 20 %. Остальная доля ввозится из Белоруссии и стран БЕНИЛЮКСа, КНР и Франции, Германии и Скандинавии, Канады и даже из Эфиопии. Эксперты данной отрасли считают целесообразным сотрудничество с белорусскими производителями льна, различными продуктами его переработки, специализированной сельскохозяйственной техникой и оборудованием для глубокой переработки льна. Кроме того, в отличие от России, белорусский льняной фонд семян сейчас почти на 85% национальный. Также, в Беларуси постепенно развивается производство оборудования для всех составляющих производство продукции из льна¹.

Рассматривая другие направления легкой промышленности ЕАЭС, то похожая ситуация сложилась в кожевенно-шерстяном секторе. С одной стороны, существует запрет на экспорт полуфабрикатов из кожи (с 2017 г.), с другой стороны, качество сырья для данной отрасли уже несколько лет является проблемой. Опять же, для решения данной проблемы нет никакой целевой программы

Кроме того, доля мусора в традиционной единице российской и среднеазиатской шерсти достигает почти 15%, в то время как в сырье из Австралии, Новой Зеландии, ЮАР и Южной Америки – максимум 5%. Поэтому страны союза импортируют это дорогое сырье, а собственное экспортируют в основном по очень низким ценам².

Таким образом, вопросы формирования производственной базы для легкой промышленности неразрешимы без координации со всеми странами ЕАЭС. Этому может способствовать создание в рамках Союза производственных цепочек полного технологического цикла или евразийских кластеров. Кластеры представляют собой полные производственные цепочки по выпуску продукции, начиная от сырья, заканчивая готовой продукцией – одеждой, обувью, фурнитурой и другими

¹ *Леонов А.* ЕАЭС: легпром без интеграции // Столетие: интернет-газета. 2019. 2 апр. URL: http://www.stoletie.ru/ekonomika/jeaes_legprom_bez_integracii_100.htm

² Там же.

товарами. Развитие кластеров требует инновационных подходов и позволит оказать положительное влияние на поддержку смежных отраслей (мебельной, автомобильной и других видов промышленности).

Кластеры уже давно используются в качестве эффективного инструмента социально-экономического и регионального развития стран и регионов. Европейский союз является лидером в их применении¹. Высокая конкурентоспособность этих стран основана на сильных позициях отдельных кластеров, а также на использовании синергетического эффекта, возникающего между предприятиями, входящими в один кластер.

Научный руководитель: **Е.Л. Андреева**, д-р экон. наук, проф.

С.Г. Пьянкова, О.Т. Ергунова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Экономико-правовые аспекты влияния Всемирной торговой организации на процессы евразийской интеграции

Статья посвящена вопросам влияния Всемирной торговой организации на процессы евразийской интеграции. Рассмотрены проблемы, связанные с участием стран Евразийского экономического союза во Всемирной торговой организации, и пути их решения. Особое внимание уделено расчету потерь при вступлении во Всемирную торговую организацию для Казахстана как члена ЕАЭС. Рассматриваются пути решения обозначенной проблемы, которыми могут воспользоваться страны евразийской интеграции для выхода из сложившейся ситуации.

Ключевые слова: интеграция; организация; региональные торговые соглашения; внешняя торговля.

На современном этапе развития мировой экономики процесс глобализации находится в постоянном развитии и не стоит на месте. Ввиду постоянной трансформации взаимозависимостей между различными государствами мировое хозяйство постепенно превращается в единую экономическую систему. Совместно с процессом глобализации постепенно развивается процесс регионализации мирового хозяйства. Может показаться, что формирование региональных группировок приводит к дроблению мировой экономики на части и к их дальнейшей автономизации. В действительности же, глобализация и регионализация могут прекрасно взаимодействовать друг с другом. Образование региональных экономических группировок интеграционного вида, на

¹ *Создание кластеров легкой промышленности в ЕАЭС для развития отрасли // GlobalSertService. URL: <https://globalsertservice.ru/pressroom/sozdanie-klasterov-legkoy-promyshlennosti-v-aeas-dlya-razvitiya-otrasli/>*

наш взгляд, совсем не является препятствием для процесса глобализации, а наоборот подталкивает его, являясь неким «строительным кирпичом» для формирования качественно новой мировой экономической системы, ведь прогресс никогда не стоит на месте.

Говоря о глобальных интеграционных процессах, мы имеем ввиду международные организации, в частности Всемирную торговую организацию, а говоря о региональных процессах – региональные интеграционные объединения или другими словами региональные торговые соглашения, как их назвала ВТО. Всемирная торговая организация существует с 1995 г. и является приемником Генерального соглашения по тарифам и торговле¹. ВТО представляет собой международную организацию, которая занимается правилами торговли между странами на мировом уровне.

В последнее время широкое распространение получили региональные торговые соглашения (РТС), которые представляют собой соглашения (институты регионального развития) между двумя или более государствами о создании зоны с торговли, таможенного союза и другого более глубокого интеграционного объединения [5]. Роль институтов регионального развития раскрыта в другой работе авторов [2].

В контексте ВТО самые первые правила регулирования РТС были прописаны в далеком 1947 г. в ГАТТ, в статье XXIV, правда данные правила касались только движения товаров. Вот уже в статье V ГАТС были озвучены правила региональных торговых соглашений в сфере перемещения услуг. Также в 1979 г. была принята разрешающая оговорка о закрепляющая правила взаимного уменьшения тарифной ставки в торговле товарами среди развивающихся стран.

На конец марта 2017 г. имеется 308 нотифицированных Всемирной торговой организацией и действующих региональных торговых соглашений. Стоит отметить, что международная экономическая интеграция становится многовекторной, т.е. одна страна может не ограничиться лишь одним региональным торговым соглашением для себя, а подписать несколько, что и есть на практике. К примеру, на сегодняшний день Российская Федерация является участницей 9 действующих РТС². И таких примеров множество, многие страны развивают свою глобальную сеть региональных торговых соглашений по всему миру. Все региональные соглашения Всемирная торговая организация подразделяет на две

¹ World Trade Organization. URL: www.wto.org.

² Перечень товаров, в отношении которых с 1 января 2010 г. устанавливаются тарифные квоты, а также объемы тарифных квот для ввоза этих товаров на территории Республики Казахстан, Республики Беларусь и России, утв. решением Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 130 (ред. от 18 ноября 2010 г.).

группы: «ВТО плюс» и «ВТО-Х». К РТС «ВТО плюс» относятся те области, которые регламентируют правила ВТО. В соглашения «ВТО-Х» попадают те, которые не входят в компетенцию Всемирной торговой организации. Все бы хорошо, но существование региональных торговых соглашений, основанных на более льготном торговом сотрудничестве с партнерами, чем они предоставляют его для третьих стран, и признание таких РТС Всемирной торговой организацией противоречит основному ее принципу – режиму наибольшего благоприятствования, когда страны должны предоставлять для одних стран торговый режим не менее благоприятный, чем для других. В связи с данной причиной, чтобы избежать правовой коллизии ВТО использует соглашение ГАТТ, которое квалифицирует РТС как исключение из многосторонних торговых соглашений¹.

Евразийский экономический союз имеет статус регионального торгового соглашения, которое нотифицировано Всемирной торговой организацией и действует в настоящее время. Все участники ЕАЭС, кроме Республики Беларусь, являются членами ВТО. В августе 2012 г. обязательства перед ВТО среди стран-членов Таможенного союза имела только Россия, так как Республики Беларусь и Казахстан участниками ВТО не являлись. Поэтому в мае 2012 г. Евразийская экономическая комиссия приняла план мероприятий по адаптации договорно-правовой базы ТС к условиям функционирования в рамках многосторонней торговой системы на базе обязательств России перед ВТО².

В связи с этим 23 августа 2012 г. вступили в силу новые редакции ТН ВЭД ТС и Единого Таможенного Тарифа ТС.

Изменениям, которые были внесены в ЕТТ ТС в части кодов, подверглись 138 кодов Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза. В новой редакции ТН ВЭД ТС от 23 августа 2012 г. во исполнении тарифных обязательств Российской Федерации перед ВТО:

- исключено 136 позиций ТН ВЭД ТС;
- включено 364 позиции ТН ВЭД ТС.

Данные изменения в ТН ВЭД ТС объясняются взятием на себя Российской Федерацией тарифных обязательств перед Всемирной торговой организацией. РФ обязалась снизить тарифы. В процессе переговорного процесса по присоединению к ВТО Россия заключила 30 двухсторонних договоров о доступе на рынки услуг и 57 договоров о доступе на рынки товаров³.

По размеру ставок структура ЕТТ ЕАЭС имеет вид как на рис. 1.

¹ Учебно-образовательный портал. URL: <http://www.mylect.ru/>.

² Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org>.

³ Там же.

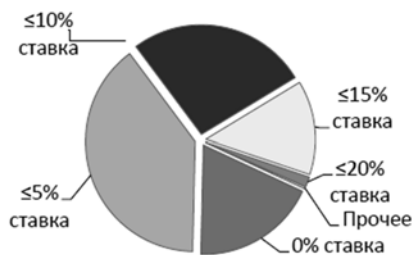


Рис. 1. Структура ставок ЕТТ ЕАЭС

Практически половина ставок ЕТТ ЕАЭС меньше либо равна 5%, что говорит о либерализации внешней торговли в соответствии с принципами Всемирной торговой организации.

Как правило, когда страна вступает во Всемирную торговую организацию, переходные периоды для либерализации условий внешней торговли составляют 2–3 года, а для наиболее чувствительных товаров – от 5 до 7 лет¹.

На сегодняшний день членами ВТО являются 4 страны – участницы ЕАЭС: Россия, Армения, Кыргызстан и Казахстан. Белоруссия ведет переговоры по вступлению. Армения с 5 февраля 2003 г. является членом Всемирной торговой организации. Корректировка таможенных пошлин обосновывается вступлением Армении в Евразийский экономический союз, так как Единый таможенный тариф ЕАЭС отличается от принятых на себя обязательств Армении в отношении ВТО. В связи с этим, страна должна провести переговоры с другими членами ВТО о компенсации за повышение таможенных пошлин на определенные товары, чтобы установить некий баланс за счет уменьшения таможенных сборов на другие. На настоящий момент, переговоры все еще не закончены, поэтому в приоритете для Армении в первую очередь пока именно те тарифы, которые были согласованы ВТО. Переходный период к тарифам ЕАЭС озвучен до 2022 г. Средневзвешенный таможенный тариф в Республике Армения имеет довольно низкую ставку – 2,7%. Средневзвешенный тариф России к концу переходного периода должен составить 7,1%. Именно поэтому, Армении нужно провести данные компенсационные переговоры по поднятию своего средневзвешенного тарифа, уж слишком он низкий для Союза.

Республика Киргизия вступила во Всемирную торговую организацию 20 декабря 1998 г., а членом ЕАЭС стала с 12 августа 2015 г. Ей также пришлось пересматривать свои обязательства. В апреле 2015 г.

¹ Ereport.ru. Мировая экономика. URL: <http://www.ereport.ru>

Кыргызстан подал в ВТО нотификацию о пересмотре тарифных обязательств по статье XXIV: 6 ГАТТ. Киргизия стала первой страной из СНГ, которая вступила во Всемирную торговую организацию. Она согласовала для себя средневзвешенный таможенный тариф около 5%¹. Переговоры о пересмотре таможенного тарифа все еще не закончены.

Авторы считают, что у современной многосторонней торговой системы есть одна важная черта – наличие и быстрое развитие региональных торговых соглашений. Для успешного существования РТС нужна проработанная правовая база, начиная от выработанной национально-правовой системы, которая должна гармонизировать с правовыми актами самого международного экономического интеграционного объединения, и заканчивая достижением гармонии между глобальным и региональным уровнями регулирования внешнеторговых отношений [3; 4]. На данном этапе развития Евразийского экономического союза все эти важные ступени не развиты в той степени, в которой предполагалось бы действительно успешное функционирование РТС. В связи с этим, евразийской интеграции нужно решить и данный вопрос.

Проведем оценку влияния ВТО на таможенную политику ЕАЭС на примере Республики Казахстан, которая 30 ноября 2015 г. стала полноправным 162 членом Всемирной торговой организации. Казахстан опередил Российскую Федерацию по продолжительности ведения переговоров по присоединению к ВТО, она составила 20 лет, по сравнению с российскими 18 годами. Это вступление напрямую повлияет на внешнеторговую политику стран Евразийского экономического союза. После того как РФ стала членом ВТО ее таможенные ставки, указанные в Перечне уступок и обязательств по доступу на рынок товаров, должны быть приведены в течении переходного периода в соответствии с принятыми ей на себя обязательствами перед данной организацией, точнее сказать тарифные ставки сначала Таможенного союза, а затем и Евразийского экономического союза. Та же ситуация касается и Казахстана. Сначала Республика Казахстан должна была применять те же ставки, что и РФ, так как они закреплены в Едином таможенном тарифе ЕАЭС. И обязательства РФ перед ВТО напрямую касаются внешнеторговой политики Казахстана, так как они находятся в одном интеграционном объединении и данные нюансы прописаны в Договоре о его создании. Также сейчас и обязательства РК перед ВТО напрямую затрагивают внешнеторговую политику России, как члена ЕАЭС.

При проведении переговоров по вступлению в ВТО Казахстан принял на себя обязательства в области тарифной политики менее вы-

¹ *Евразийское движение* Российской Федерации. URL: <http://eurasian-movement.ru>

годные, чем у Российской Федерации. Уровень казахских связанных тарифных ставок оказался ниже ЕТТ ЕАЭС более чем по 3 500 товарных позиций. После прохождения переходного периода средняя связанная ставка Республики Казахстан должна составить около 6,5%. В РФ она должна оказаться на уровне 7,1%. Получается, что после переходного периода более чем 1/3 часть ставок таможенного тарифа Казахстана будет ниже Единого таможенного тарифа ЕАЭС, поэтому при ввозе данных товаров в РК к ним будет использоваться более низкие таможенные пошлины¹. Такая ситуация, конечно, не может радовать других стран-участниц ЕАЭС, так как на их территорию через территорию Казахстана откроется ввоз товаров, растаможенных по более низким таможенным ставкам, что приведет как к потере в бюджетном плане, так и повысит конкуренцию на товарном рынке. Кроме таможенных обязательств, Казахстан обязался принять и выполнить и другие. К примеру, есть разница в субсидировании сельского хозяйства. Объем субсидий для поддержки сельскохозяйственной отрасли Казахстан согласовал на уровне 8,5% от стоимости всей валовой продукции данной сферы Республики. У России данный показатель не должен превышать 10%.

Ниже рассмотрим обязательства Республики Казахстан после вступления в ВТО в области сельского хозяйства, промышленных товаров и сферы услуг. В связи со вступлением Казахстана во Всемирную торговую организацию он должен уменьшить свой средневзвешенный тариф на сельскохозяйственные товарные позиции до 7,6%. Это меньше российского показателя, который составляет 10,8%. Снижение таможенной ставки по данным товарам можно назвать существенным, в связи с тем, что до вступления в ВТО Казахстан имел ее на уровне 14,1%, а Россия – 13,9%².

В табл. 1 можно увидеть сравнение окончательных связанных тарифов России и Казахстана на некоторые сельскохозяйственные товарные позиции. Российские ставки показывают тот уровень, к которому казахстанские должны быть приведены в соответствии с Единым таможенным тарифом ЕАЭС.

По итогу, средневзвешенный тариф на сельскохозяйственную продукцию в Казахстане сократился на 46% до 2020 г. Из вышепредставленных товарных позиций самая большая разница между тарифом России и Казахстана наблюдается по мясным позициям. К примеру, окончательная связанная ставка на мясо птицы у Российской Федерации

¹ *Евразийское движение* Российской Федерации. URL: <http://eurasian-movement.ru>

² *Исаченко Т.М.* Казахстан в ВТО – начало сложного пути // Официальный сайт Российского совета по международным делам. URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/kazakhstan-v-vto-nachalo-slozhnogo-puti/?sphrase_id=50436805

выше, чем у Казахстана на 10%. Кроме того, наблюдается существенный разрыв по ставке вне квоты, 80 и 40% соответственно.

Таблица 1

Таможенный импортный тариф на ряд сельскохозяйственной продукции

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Товар	Окончательный тариф для РФ, %	Тариф на момент вступления РК, %	Окончательный тариф для РК, %	Переходный период, год
0401-0403	Молоко и сливки, йогурт, кефир	15	16,8	15	2016
0407	Яйца	7,5	11,5	5	2020
170112	Тростниковый сахар	250 долл. за 1000 кг	25	20	2020
07	Овощи	12	10,5	10,4	2017–2020
0201-0202	Мясо крупного рогатого скота свежее, охла- жденное, замо- роженное	15% в рамках квоты (530 тыс. т), 55% вне квоты	23,3	15% в рамках квоты (21 тыс. т), 40% вне квоты	2020

Согласно принятым на себя обязательствам Республики Казахстан перед ВТО средний тариф на промышленные товары должен составить 6%, в свою очередь у России данный окончательный связанный тариф находится на уровне 7,3%. Так получается, что и в промышленной сфере Казахстан согласился на таможенные тарифы ниже, действующих в ЕАЭС.

Республика Казахстан обязалась обнулить импортные тарифы на тракторы для сельскохозяйственных работ и машин для обмолота сельскохозяйственных культур в 2018–2020 гг. Россия, в свою очередь, имеет связанный тариф на данные товары на уровне 10% и 5% соответственно. Аналогичная ситуация складывается и по импорту строительной и дорожной техники. Казахстану придется ввозить эту технику с нулевой ставкой импортной пошлины, в то время как Россия с 5%.

Кроме тарифных обязательств Казахстан принял на себя обязательства и по сфере рынка услуг, точнее его расширения [1].

Рассмотрим на конкретном примере потери государственного бюджета стран ЕАЭС при ввозе на их территорию товаров через казахскую границу при использовании во время выпуска в свободное обращение окончательных связанных ставок, согласованных для Казахстана ВТО (рис. 2). Предположим, что импортер собирается завести из третьей страны мясо птицы замороженное, код ТН ВЭД ЕАЭС – 0207 12 900. Размер партии составляет 150 т. Цена 1 кг – 1,6 долл. США. Условие поставки СРТ Екатеринбург. Доллар США = 57,2 р., Евро = 60,7 р. На территории ЕАЭС планируется продавать товар за 150 р./кг.

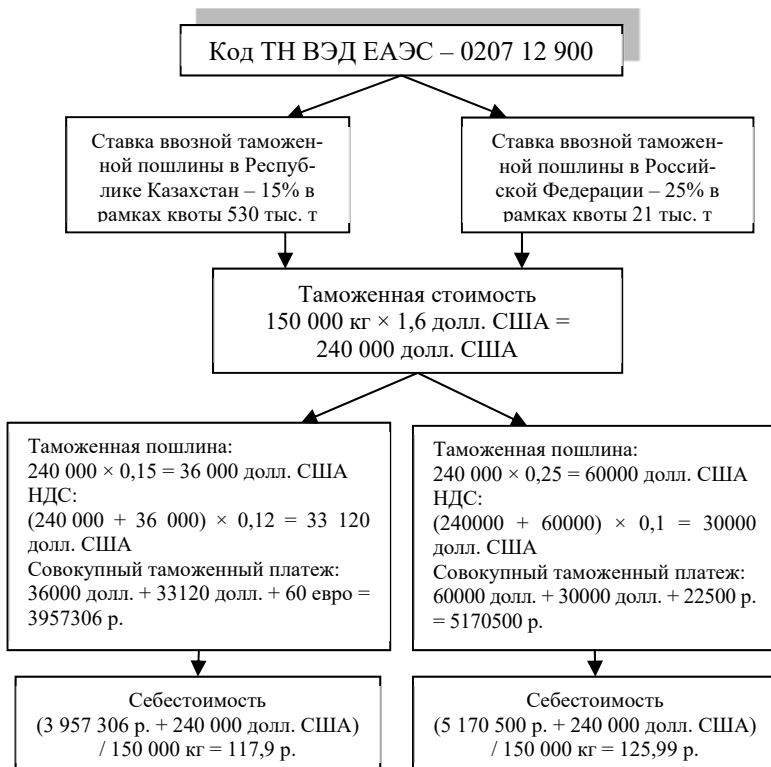


Рис. 2. Расчет совокупного таможенного платежа при импорте мяса курицы и при ее ввозе через территорию РК и РФ

Из рис. 2 видно, что совокупный таможенный платеж при импорте мяса курицы замороженной при ввозе на территорию Казахстана с применением окончательной связанной ставки составил 3 957 306 р., в то время как через Россию – 5 170 500 р. Получается, что через Республику Казахстан выгоднее ввозить в 1,3 раза в денежном эквиваленте. На данное различие оказала большое влияние ставка таможенной пошлины, которая в России больше на 10%, чем в Казахстане. На данную ситуацию не смогло оказать существенное влияние в различие налога на добавленную стоимость, в РК он на 2% больше.

Расчет в табл. 2 показывает, что если у участника внешнеэкономической сделки возникнет выбор через какую страну ему лучше импортировать мясо курицы замороженное, то он отдаст свое предпочтение

Казахстану, так как ее эффективность там выше на 8%. От того, что у одной страны ЕАЭС ставка таможенной пошлины ниже, чем у другой зависит объем поступления налогов в бюджет. Рассмотрим в табл. 3 на нашем примере, какую сумму получит каждая страна-член от сделки.

Таблица 2

Расчет показателей эффективности импортной сделки

Страна	Расчет эффективности
Казахстан	$150 / 117,90 = 1,27$
Россия	$150 / 125,99 = 1,19$

Таблица 3

Распределение ввозной таможенной пошлины для стран – членов ЕАЭС, р.

Ввоз на условиях	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
Казахстана	43 926,1	180 453,2	281 364,5	47 487,67	3 376 373
России	57 392,55	235 774,8	367 622,55	98 239,5	4 411 470,6

Из расчетов видна достаточно весомая разница в сумме распределения ввозной таможенной пошлины между участниками ЕАЭС в зависимости от страны растаможивания. У России данная разница составляет 1 035 097,6 р. Именно такую сумму и только от этой сделки РФ теряет, если внешнеэкономический участник будет платить налоги в соответствии с обязательствами Казахстана перед ВТО, что получается не выгодным для всех стран евразийской интеграции.

11 января 2016 г. вступил в силу Протокол Евразийского экономического союза, согласно которому импортированные Республикой Казахстан товары будут выпускаться в оборот только на казахстанский рынок. Только после уплаты по ставкам ЕТТ ЕАЭС, внешнеэкономический участник сможет завозить данный товар в другие союзные государства – члены евразийской интеграции.

По приведенному выше примеру, авторы показали, что от вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию на принятых им условиях в таможенном аспекте, которые ниже, чем у Союза, остальные страны – члены ЕАЭС понесут определенные потери. Дабы избежать этого, ЕАЭС принял решение о введении Протокола от 11 января 2016 г., который противоречит принципам ЕАЭС, ведь это должен быть один общий рынок, по которому могут без каких-либо препятствий передвигаться товары, услуги, капитал и рабочая сила. В связи с этим, мы считаем, что на Протоколе останавливаться нельзя и на самом деле он не является выходом из сложившейся ситуации¹.

¹ Исаченко Т.М. Казахстан в ВТО – начало сложного пути // Официальный сайт Российского совета по международным делам. URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/kazakhstan-v-vto-nachalo-slozhnogo-puti/?sphrase_id=50436805

Авторы считают, что ограничиться гармонизацией ставок внутри Евразийского экономического союза будет не совсем экономически целесообразно. Для дальнейшего эффективного развития Союза, как в экономическом, так и в политическом плане его членам, а именно Российской Федерации, Армении и Кыргызстаном, через четыре года с даты вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию нужно будет начать компенсационные переговоры с другими членами ВТО с целью выравнивания общего уровня ставок ввозных таможенных пошлин на территории ЕАЭС. В процессе данных переговоров должны быть достигнуты договоренности, которые удовлетворяют как страны ЕАЭС, так и страны-члены ВТО. Рассчитывается, что в процессе этих переговоров Евразийский экономический союз сможет предложить разные варианты компенсаций, к примеру, сократить ставки ввозных пошлин странами-участницами евразийской интеграции по тем тарифным обязательствам, по которым есть расхождения Единого таможенного тарифа ЕАЭС с обязательствами Республики Казахстан, или по другим тарифным линиям. Республика Белоруссия не сможет пока принять в них участие, поскольку на сегодняшний день не является членом ВТО. В тоже время, Беларусь будет обязана вести свою торговую политику основываясь на нормах и требованиях ВТО, так как остальные четыре страны-участницы ЕАЭС входят во Всемирную торговую организацию. Только проведя переговоры на внутреннем и внешнем уровне по гармонизации тарифных ставок страны ЕАЭС смогут достичь наибольшего экономического развития и подтвердят идеологию своего Союза.

Библиографический список

1. *Андропова И.В.* Евразийский экономический союз: потенциал и ограничения для регионального и глобального лидерства // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2016. Т. 11, № 2. С. 7–23.
2. *Ergunova O., Pyankova S.* The role of regional development institutions in the social and economic development // 5th international multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts (SGEM 2018): conference proceedings. STEF92 Technology, 2018. P. 885–892.
3. *Hosny A. S.* Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature // International Journal of Economy, Management and Social Sciences. 2013. No. 2(5). P. 133–155.
4. *McCarthy D. P.* International Economic Integration in Historical Perspective. Routledge, 2012.
5. *Mckay J., Armengol M. O., Pineau G. (eds.)* Regional economic integration in a global framework // G-20 Workshop. 22–23 September 2004. European Central Bank, 2005.

Роль таможенных органов в системе обеспечения региональной и национальной экономической безопасности

Рассмотрена роль таможенных органов в системе обеспечения региональной (на примере Уральского федерального округа) и национальной экономической безопасности. Предметом исследования является роль Уральского таможенного управления в системе обеспечения экономической безопасности Уральского федерального округа и экономической безопасности Евразийского экономического союза в целом.

Ключевые слова: экономическая безопасность; регион; Евразийский экономический союз; таможенные органы; Уральский федеральный округ; Уральское таможенное управление.

Экономическая безопасность России заключается в экономической безопасности ее регионов. Сегодня концептуальные аспекты экономической безопасности России широко используются в экономической литературе. В то же время проблема обеспечения экономической безопасности регионов недостаточно изучена¹.

Основным стратегическим ориентиром таможенной службы Российской Федерации является обеспечение экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности Российской Федерации и содействие внешней торговле.

Российская Федерация входит в состав Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) наряду с Арменией, Казахстаном, Киргизией и Белоруссией. Договор о Евразийском экономическом союзе был подписан 29 мая 2014 г. в Астане. Отношения по поводу перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС регулируются Таможенным кодексом Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе ЕАЭС от 11 апреля 2017 г.).

Сфера таможенного дела является одним из основных и базовых институтов любой национальной экономики. Невозможно переоценить роль таможенного регулирования в странах, изменяющих устройство своей экономики. В связи с этим таможенное регулирование в России в настоящее время имеет огромное значение. С переходом РФ на инновационный принцип развития экономики сформировались благоприятные перспективы интеграции России в мировое хозяйство, изменились характер и формы внешнеэкономической деятельности, масштабы. Вы-

¹ Кульков В.М., Кайманов С.В., Теняков И.М. Экономический рост в России: национальная модель, качество и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. Т. 10, № 38 (275). С. 9–19.

шеуказанное сформировало предпосылки для усовершенствования таможенной деятельности и разработки стратегии развития таможенной службы РФ (далее – ТС РФ) на долгосрочную перспективу (сейчас сформирована Стратегия развития таможенной службы до 2030 г.).

Федеральная таможенная служба РФ осуществляет непосредственное руководство таможенным делом в РФ и в рамках своей компетенции выполняет возложенные на нее задачи, одной из которых является обеспечение экономической безопасности и защита экономических интересов государства.

Реализация концепции развития таможенных органов Российской Федерации формирует основу для активного обеспечения интересов государства в таможенной сфере, создания благоприятных условий для внешней торговли и противодействия угрозам экономической безопасности. Далее совершенствование в таможенной сфере обеспечивается посредством формирования эффективных инструментов и установления показателей эффективности деятельности (ПРД) в зависимости от меняющейся внутренней политики и внешней среды государства. Стратегией развития ТС РФ до 2020 г. определяются главные приоритеты и условия совершенствования ТС на долгосрочную перспективу совместно с долгосрочными задачами и целями, те же цели и задачи отображены в Стратегии до 2030 г.

Одна из важных задач ТС РФ заключается в обеспечении экономической безопасности в ВЭД РФ и содействии внешней торговле.

В наши дни таможенными органами играет важнейшая роль в процессе развития международной торговли. На первое место функций таможенных органов вышла функция по обеспечению национальной безопасности. Новые технологии позволили ускорить процессы таможенного оформления и таможенного контроля товаров и транспортных средств.

Применение новых информационных технологий позволяет таможенной службе Российской Федерации улучшать показатели эффективности деятельности таможенных органов, создают систему комплексного учета и анализа участников внешнеэкономической деятельности (участников ВЭД). Благодаря им также осуществляется информационное и аналитическое обеспечение деятельности таможенных органов. Но для реализации данных направлений требуется осуществление кардинальной модернизации информационной системы Федеральной Таможенной Службы и технического переоснащения таможенных органов, что отмечено в Стратегии развития таможенных органов до 2030 г.

Внедрить информационные технологии – крайне сложный вопрос, для которого необходимы максимальные усилия и время. Но следует учесть и то, что данный процесс является путем к усовершенствованию

таможенного администрирования, формирования эффективной системы таможенного регулирования при действенном упрощении процедур таможенного оформления и, в результате, – увеличению объема таможенных платежей и внешнеторгового оборота, которые перечисляются в федеральный бюджет.

Сегодня необходимо максимальное включение России в мировые экономические процессы, в основе в процессы международной торговли. Торговля – один из уязвимых и мобильных объектов, поэтому необходим новый механизм, сочетающий в себе меры по содействию торговле и меры по обеспечению максимальной безопасности товарных потоков. Процесс совершенствования выполнения таможенных процедур непосредственно взаимосвязан с уровнем внедрения и развития информационных технологий в деятельность таможенных органов.

Исходя из вышеизложенного, таможенные органы в целях укрепления экономической безопасности региона обязаны в первую очередь совершенствовать механизм таможенного контроля путем активного внедрения и освоения информационных технологий, с целью ликвидации рисков в части достоверности декларирования товаров, а также содействовать развитию внешнеэкономической активности российских предприятий путем внедрения новых прогрессивных технологий таможенного администрирования, оптимизации таможенных процедур, повышения уровня их прозрачности, расширения практики консультирования и информирования.

Как уже ранее отмечалось, новая тенденция в сфере таможенного дела заключается в электронном декларировании, которым существенно сокращается время для совершения таможенных операций.

Под развитием системы электронного декларирования с использованием международной ассоциацией сетей Интернет в таможенных органах Российской Федерации подразумевают одно из ключевых направлений усовершенствования алгоритма осуществления таможенных процедур. При том, для того чтобы внедрить электронное декларирование, таможенным службам пришлось провести комплекс технологических и технических мероприятий. В наши дни все таможенные органы Российской Федерации готовы применять электронную форму декларирования товаров с задействованием сети Интернет. Следовательно, все таможенные посты, принимающие декларации, могут это осуществлять в электронном виде. В России в наши дни в среднем примерно 90% всех таможенных деклараций подают в электронной форме по сети Интернет. Больше, чем 80% участников внешней экономической деятельности выбрали электронную форму декларирования. Использование ЭД в региональном разрезе достигает приблизительно 90%, что является неплохими показателями. Однако, стоит отметить, что впереди у таможенной

службы РФ достаточно длинный путь. В настоящее время можно увидеть планомерную работу по усовершенствованию технологий электронного декларирования товаров.

Наиболее значимые проекты оптимизации ЭД – это работа для сокращения документов, которые представляются для декларирования товаров, выработка подходов для автоматизированного принятия решений про выпуск товаров при электронном декларировании, а также для расширения и оптимизации практики пользования удаленным выпуском товаров. Для того, чтобы решить эти задачи, ФТС предпринимаются следующие действия. Налаживают взаимодействие с органами федеральной исполнительной власти в сфере представления разрешительной документации, которая в силу законодательства необходима для представления при декларировании товаров. Эту работу ведут в рамках реализации ФЗ № 210 «Об организации и предоставлении муниципальных и государственных услуг». Чтобы скоординировать деятельность федеральных органов исполнительной власти и их взаимодействие в процессе оказания государственных услуг, в РФ создали единую систему СМЭВ (межведомственное электронное взаимодействие). Благодаря этой системе возможно исключение необходимости представлять при таможенном декларировании в таможенные органы документы, которые представляют иные федеральные органы исполнительной власти и находятся в их информационных ресурсах; проведение автоматической сверки сведений, которые заявлены в электронной декларации, и сведений, которые содержатся в базе данных федеральных органов исполнительной власти. Через реализацию данных положений участники ВЭД будут избавлены от оборота лишних бумаг. На сегодняшний день с Росаккредитацией развито наиболее эффективное взаимодействие при получении сведений о факте выдачи разрешительного документа (сертификат соответствия). Ответ от органа поступает в большинстве случаев запросов в течение 4 мин. Что касается остальных федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ), то ответы поступают в половине случаев запросов.

Следовательно, требуется развитие взаимодействия таможенных органов с исполнительными органами власти (Росаккредитация, Роспотребнадзор, ФСБ России, Минпромторг России, ФТС России, ФСТЭК России и т.д.) в системе электронного межведомственного взаимодействия (СМЭВ) в целях получения сведений о разрешительных документах непосредственно от выдавших их контролирующих органов Российской Федерации.

Что касается перехода на электронное декларирование, то 25 октября 2018 г. в зоне деятельности Уральского таможенного управления, так же, как и в ряде других таможенных управлений Российской Федерации, открылась Уральская электронная таможня, сосредоточившая

в себе 90% декларирования Уральского Федерального округа. Открытие электронных таможен в Российской Федерации происходит в соответствии с Приказом ФТС России от 21 октября 2015 г. № 2133 «Об утверждении основных направлений развития информационно-коммуникационных технологий в таможенных органах Российской Федерации до 2030 г.».

Еще одним направлением в Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 г. указано направление совершенствования правоохранительной деятельности.

Совершенствование правоохранительной деятельности, усиление борьбы с преступлениями и административными правонарушениями в сфере таможенного дела направлены на повышение уровня экономической безопасности государства.

Благодаря комплексному решению данных задач можно обеспечить успешное распространение технологий электронного декларирования и оптимизировать осуществление таможенных процедур таможенного контроля товаров, перемещающихся через таможенную границу ТС участниками ВЭД.

Всеми вышеуказанными действиями и новшествами оказывается непосредственное влияние на укрепление уровня экономической безопасности региона.

Уральское таможенное управление обеспечивает экономическую безопасность Уральского федерального округа путем предотвращения ввоза на территорию ЕАЭС и обращения внутри ЕАЭС контрафактной продукции. А федеральные законы и нормативно-правовые акты помогают повысить экономическую безопасность региона, регулируя и усиливая таможенную деятельность.

Сегодня успешно реализуется ряд государственных программ в приоритетных областях. Эффективность их реализации свидетельствует об увеличении социально-экономических показателей, достижении стратегических целей и, безусловно, укреплении уровня экономической безопасности региона.

Экономическое неравенство как вызов для обеспечения региональной и национальной безопасности: причины, проблемы и пути решения

Одной из глобальных декларируемых мировым экономическим сообществом проблем устойчивого развития является неравенство. Данная проблема актуальна и для развитых стран, но в большей степени – для развивающихся. В работе рассмотрены фундаментальные причины возникновения и распространения неравенства, пути их преодоления, положительные экономические эффекты решения данной проблемы.

Ключевые слова: экономическое неравенство; устойчивое развитие; инклюзивное образование; институты.

Экономическое неравенство можно охарактеризовать как различие по показателям экономического благосостояния между отдельными лицами в группе, между группами населения и странами, характеризующееся неравенством доходов их несправедливым распределением и неравенством возможностей.

Для корректного исследования проблемы экономического неравенства в современной экономике необходимо правильно охарактеризовать среду, в которой данная проблема существует и распространяется в настоящее время.

Современная мировая экономика характеризуется высокой степенью глобализации и международной интеграции.

Это означает, что благосостояние участников мирового рынка с одной стороны во многом зависит от их способности к успешной внешней интеграции в глобальную экономику, обеспечить которую можно только путем эффективного внутригосударственного администрирования социальных, экономических и политических процессов, с другой стороны зависит от способности мирового сообщества к умелому регулированию процессов глобализации и интеграции способному защищать и развивать конкуренцию и обеспечивать соблюдение и исполнение принципов устойчивого развития.

Способность страны решить проблемы эффективного внутреннего администрирования определяет ее положение в цепочке мирового распределения труда, способность мирового сообщества решить проблемы глобализации и защиты конкуренции позволяет повысить уровень справедливого распределения доходов и имущества в масштабах мировой экономики [3].

Для изучения проблем неравенства в развитых странах обратимся к опыту США и развитых стран ЕС как одних из ключевых экономик мира.

Проблема неравенства в США и в развитых странах ЕС существует, однако и уровень жизни достаточно высок. Бедное население США и бедное население ЕС живет гораздо лучше бедного населения развивающихся стран. Такой вывод можно сделать, опираясь на данные о ВВП на душу населения в совокупности с применением коэффициента Джини (показатель расслоения общества страны или региона). Уровень ВВП на душу населения (по данным МВФ) в США в 2018 г. составил 62 605 долл., уровень ВВП на душу населения в развитых странах ЕС (Австрия, Германия, Франция и пр.) в среднем составляет 40–50 тыс. долл. при коэффициенте Джини 30–44,9. В то же время ВВП на душу населения в развивающихся странах, например, в России, Венесуэле, Бразилии в 2018 г. составляет в среднем 6–11 тыс. долл. при коэффициенте Джини 35–54,9. Если в развитых странах бедные люди решают проблемы качества образования, медицины или качества жилья, то в развивающихся странах приходится решать вопросы выживания и личной безопасности.

В целом можно говорить, что проблемы неравенства в развитых странах решены гораздо лучше, чем в развивающихся, что позволяет изучать на их примере положительное влияние тех или иных решений на борьбу с неравенством.

В первую очередь необходимо понимать, что как США, так и развитые страны ЕС отличаются от развивающихся стран наличием успешно функционирующих демократических политических институтов, институтов независимого профессионального правосудия и институтами частной собственности.

Наличие указанных институтов является необходимым элементом для долгосрочного устойчивого развития, той базой, на которой могут эффективно работать стимулы для развития социальных и экономических институтов, уменьшающих экономическое неравенство внутри страны [1].

Демократические институты защищают интересы и базовые права населения. Легитимные лидеры обеспечивают интересы своих избирателей путем соблюдения предвыборных обещаний и осуществления прозрачной политики для поддержания своей легитимности и лояльности избирателей. Институты частной собственности привлекают капитал и инвестиции. Независимость и профессионализм судебной системы гарантирует качественное функционирование институтов.

В обществе создается среда, благоприятная для устойчивого развития. Правила игры понятны ее участникам в долгосрочной перспективе, наличие институтов и их функционирование гарантирует соблюдение правил и стимулирует участников рынков на активную эффективную деятельность.

Способность развитых стран к эффективному внутреннему администрированию обеспечила их устойчивое развитие. Страны быстро реагировали на технологические, социальные, экономические и политические факторы как внешние, так и внутренние.

Открытость экономик развитых стран и понимание сути интеграционных процессов позволяют этим странам извлекать выгоду из мирового распределения труда, привлекать иностранные капиталы и ускорять инновации. Так высокотехнологичные компании США переносят производство продуктов или их составных частей в страны с более дешевой рабочей силой для снижения издержек (заводы Apple, Tesla в Китае), а в национальной экономике тратят больше средств на развитие инноваций, привлекая благоприятной средой талантливых работников из развивающихся стран.

Безусловным стимулом развития профессиональных политических экономических и социальных институтов является эффективная система образования. При этом образование должно быть инклюзивным, что гарантирует существенное снижение уровня неравенства. При снижении или исключении образовательных барьеров доступ к образованию получает большее количество талантливых детей, шансы на развитие инноваций существенно растут, ведь в противном случае таланты, не получившие доступ к образованию, вынуждены были бы заниматься низко- или среднеквалифицированным трудом. Стоимость инноваций в таком случае бы росла, так как на их привлечение и развитие требовалось бы больше ресурсов [1].

Инклюзивность в образовании повышает качество государственного управления, так как выпускники юридических и политических школ будут представлять во власти интересы разных классов общества, повышая политическую конкуренцию. Кроме того, высокое качество и доступность образования привлекает талантливых студентов из других стран, ускоряя распространение инноваций и повышая престиж образовательных учреждений. Конкурентные инклюзивные образовательные системы стимулируют развитие фундаментальных наук и трансформацию научных исследований в функциональные прикладные решения для бизнеса.

Таким образом, реформированием образовательных систем можно достигать существенных успехов в борьбе с экономическим неравенством.

США и развитые страны ЕС отличаются наличием широких возможностей для внутренней эмиграции. Это означает, что страны приспособлены для карьерной мобильности своего населения. Издержки на переезд ниже, чем в развивающихся странах, процедура внутренней интеграции настроена лучше, что стимулирует население покидать неблагоприятные регионы в пользу более высокооплачиваемых рабочих мест.

Данный процесс положительно влияет на борьбу с неравенством, выравнивая условия труда для населения в разных регионах. Для поддержания производства и удержания работников работодатели вынуждены предлагать конкурентные условия работы.

Навряд ли можно возлагать на успешные страны ответственность за низкий уровень жизни и высокую степень неравенства в рассматриваемых странах или за неравенство в распределении мировых доходов и имущества. Как правило ответственность лежит на самих странах, которые не смогли обеспечить способность к формированию базовых институтов и, следовательно, среды для устойчивого развития.

Недемократические режимы плохо приспособлены к формированию эффективных рыночных систем, к эффективной защите прав собственности и устойчивому развитию. Коррупционность политических сил в таких странах ведет к национализации предприятий, неэффективному внутреннему администрированию и обслуживанию интересов узкого круга лиц, приближенных к власти.

В таких системах борьба со свободой слова и жесткая цензура требует вмешательства в образовательные процессы. Вместо развития общественных наук, международного научного сотрудничества и развития конкуренции в сфере образования, фокус внимания настраивается на идеологическую работу.

Даже при формальном отсутствии барьеров в образовании количество образования не обеспечивает его качество. Конкурентная среда в сфере образования отсутствует, научные сотрудники и талантливые студенты стараются покинуть развивающиеся страны в поисках более высокооплачиваемых условий труда и благоприятной среды для проведения научных исследований.

Таким образом, стоимость квалифицированных человеческих ресурсов в таких странах растет, в связи с необходимостью привлечения внешних специалистов, стоимость инноваций в таких странах растет, ввиду необходимости привлечения разработок развитых стран, социальная мобильность внутри страны падает в связи с отсутствием внутренней конкуренции на рынке труда (рабочие живут в ловушке бедности, они не могут переехать на новое место для повышения заработка, потому что у них недостаточно денег для преодоления административных барьеров).

Коррупция в развивающихся странах ввиду отсутствия функционирующих демократических институтов и независимой судебной системы приобретает системный катастрофический характер.

Такая среда провоцирует общества рассматриваемых стран на несправедливое распределение доходов и имущества, а также становится триггером процессов увеличения показателя социального расслоения.

Неравенство возможностей тормозит рост экономик развивающихся стран, постоянно увеличивая транзакционные издержки.

Рост государственного сектора в экономике развивающихся стран оказывает отрицательное влияние на развитие конкуренции. Государственные предприятия, либо предприятия с государственным участием за счет мягких бюджетных ограничений вынуждают покидать рынок более эффективные частные предприятия и обеспечивают переход квалифицированных кадров на работу в бюрократизированные малоэффективные государственные предприятия в поисках лучших условий труда. Таким образом бизнес работает не на инновации и эффективность, а на снижение социальной напряженности за счет сохранения рабочих мест на неэффективных производствах [4].

Для развивающихся стран все рецепты для перехода к устойчивому развитию и экономическому росту давно известны: переход к демократическим политическим режимам, развитие институтов частной собственности и институтов независимого профессионального правосудия.

Как изложено в первой части работы без наличия указанных институтов невозможно обеспечить эффективное внутреннее администрирование стран, способное обеспечить устойчивое развитие, целью которого в том числе является борьба с неравенством. Редкие исключения только подтверждают данное правило.

В случае достижения положительного результата в реализации указанных целей, необходимо адаптировать мировые практики борьбы с неравенством к применению в конкретных странах с учетом территориальных, климатических и ресурсных факторов.

Проблемы неравенства на высшем экономическом уровне связаны с процессами глобализации и глубокой международной интеграции мировой экономики.

В этой связи перед странами и их объединениями сегодня стоят такие проблемы как защита конкуренции, ограничение, усиление контроля и регулирование монополистической деятельности, вызванные быстрым развитием информационных технологий (пример – миллиардные штрафы американским компаниям IT сектора за нарушение антимонопольного законодательства ЕС).

Декларируемые ООН и ОЭСР проблемы устойчивого развития решаются путем заключения международных соглашений, направленных на борьбу с коррупцией, неравенством, на защиту экологии и создание условий для привлечения прямых иностранных инвестиций [2].

Так в последние годы широкое распространение получила концепция социально ответственного ведения бизнеса. Международные соглашения, заключаемые между участниками рынков, правительствами

и некоммерческими организациями предполагают стимулирование процессов, направленных на повышение условий труда, борьбу с неравенством, обеспечение инклюзивности образования, защиту экологии, рациональное использование ресурсов, повышение прозрачности ведения бизнеса и государственного управления, борьбу с коррупцией.

Как указано выше драйверами этих изменений выступают развитые страны, потому что их среда понимает, что при такой высокой степени интеграции мировой экономики и процессов глобализации как сегодня, международное устойчивое развитие расширит возможности для роста их национальных экономик, роста уровня жизни населения и сокращения неравенства.

Библиографический список

1. *Гуриев С.М.* Мифы экономики: заблуждения и стереотипы, которые распространяют политики и СМИ. М.: Юнайтед пресс, 2012.
2. *Завьялова Е.Б., Зайцев Ю.К., Студенкин Е.В.* Корпоративная социальная ответственность: учеб. для вузов. М.: Юрайт, 2020.
3. *Ильина Е.Л., Латкин А.Н., Варданян А.А., Королева И.А.* Неравенство как одна из современных проблем мировой экономики // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 3-13 (24). С. 70–72.
4. *Guriev S.* Soft budget constraints and state capitalism // Acta Oeconomica. 2018. No. 68. P. 115–124.

Научный руководитель: **Т.В. Зимина**, д-р экон. наук, доц.

А.А. Тингаева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Институты и технологии как необходимые элементы безопасности устойчивого экономического роста

Статья посвящена изучению вопроса устойчивого экономического роста и факторов, его определяющих, в контексте нахождения экономики нашей страны в состоянии догоняющего развития, недостаточности скорости и устойчивости темпов ее роста. Автором рассматриваются качественные характеристики указанных явлений, их взаимосвязь с развитием необходимых институтов, в том числе тех, которые задают необходимые условия для эффективного и результативного технологического прогресса.

Ключевые слова: экономический рост; технологический прогресс; инновации; институты.

Влияние институтов и технологий на экономический рост переоценить сложно. Однако при обращении к данной теме закономерно возникают вопросы: может ли устойчивый экономический рост иметь

место в условиях отсутствия технологического прогресса и развитой системы демократических институтов, какой из компонентов: технологический прогресс или институты – важнее для устойчивых темпов роста экономики, взаимосвязаны ли данные компоненты, является ли один компонент следствием другого.

Для того, чтобы разобраться с указанными выше вопросами, следует обратиться к понятию экономического роста.

Что такое экономический рост.

Первым экономистом, разделившим понятия «экономический рост» и «экономическое развитие» в своей научной работе «Теория экономического развития», был Й. Шумпетер [8]. Согласно его трактовке, экономический рост означает количественные изменения в моделях производства и потребления одних и тех же товаров и услуг с течением времени. Экономическое развитие в его понимании определено как качественные изменения, инновации в производстве продуктов и услуг, а также инновации и изменения в области управления.

В настоящее время, когда говорят об экономическом росте, подразумевают и качественные (интенсивные) и количественные (экстенсивные) изменения в производстве и потреблении товаров и услуг. Иначе говоря, экономический рост – долговременное увеличение объема внутреннего валового продукта и услуг.

ВВП как экономический показатель используют в качестве меры экономического роста и определяют как стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в границах государства в течение определенного периода.

Производственная функция ВВП выглядит следующим образом: $Y = AF(K, L)$, где Y – ВВП, K – капитал, L – рабочая сила, A – уровень развития технологии. определяется, как совокупность всех имеющихся ресурсов.

Таким образом, можно заметить, что уровень развития технологии является неотъемлемой частью экономического роста.

Роль технологий в экономическом развитии.

Согласно классической теории роста (до 1956 г.) – главным катализатором экономического роста считали ресурсы: человеческий капитал (труд) и непосредственно капитал в виде средств производства, энергоресурсов и т.д.

В 1956 г. была опубликована статья Роберта Солоу, в которой факторы производства (труд и капитал) оказывают лишь долю влияния на экономический рост [7].

Модель роста Солоу объяснила причины неэффективности бесконечного увеличения добавления капитала в производство и увеличения

доли сбережений в экономике для устойчивого развития. Р. Солоу показал, что, при наращивании капитала, в определенный момент производство достигает точки стационара, после которой, в случае дальнейшего увеличения используемого капитала, его восстановительные расходы начинают превышать предельную отдачу от капитала, дальнейшее производство становится невыгодным. Вместе с тем, условную точку стационарного состояния возможно «подвинуть» благодаря увеличению доли сбережений (для увеличения объема инвестиций, покрывающих восстановительные расходы), но следствием данного будет лишь временный (хотя возможно и долгий) эффект ускорения «догоняющего роста».

Р. Солоу показал действие своей модели на примере послевоенного экономического роста до 1972 г. в Германии и Японии, но также явление ускорения догоняющего роста демонстрирует «Азиатское чудо», которое описывает рост экономики КНР. СССР в периоды плановой экономики 1928–1940 гг. (5,8%) и 1950–1960 гг. (5,7%) также подтверждал аналогичные результаты временного влияния увеличения доли капитала в производстве на экономический рост [3].

Таким образом, Р. Солоу подтвердил необходимость технологического развития (технологического прогресса) для устойчивого экономического роста.

Вместе с тем, технические прогрессы могут отличаться по эффективности. Так, технологический прогресс считается нейтральным (не влияющим на экономический рост) в случае, если он не меняет предшествующее ему соотношение предельного продукта капитала и предельного продукта труда [6].

В случае влияния технологического прогресса на указанное соотношение предельных продуктов факторов производства говорят либо о трудоинтенсивном экономическом росте, при котором объем производства возрастает без увеличения рабочей силы (с точки зрения Р. Солоу), либо о капиталointенсивном экономическом росте: количественная доля капитала в экономическом обороте не меняется при возрастающем объеме производства (с точки зрения Р. Харрода) [6].

Помимо того, ранее технологический прогресс воспринимался экономистами как внезапный прорыв, явление, существующее за пределами функционирования рынка.

Однако сейчас экономисты относят технологический прогресс к внутреннему свойству капиталистической системы. Понятие технологического прогресса стало неотделимым от понятия конкуренции. Рыночные агенты, имея цель получения прибыли в условиях соперничества друг с другом, стараются использовать различные, в том числе неординарные способы своего продвижения на рынке (получения большей доли на рынке) [4].

Именно предприниматели, по большей части, являются катализаторами технологического прогресса.

Как отметил американский экономист П. Друкер: «инновационная деятельность – особый инструмент, позволяющий предпринимателю использовать перемены и превращать их в новые возможности» [1].

Также помимо предпринимателей значительную роль в развитии технологий играют «интрапренеры» – лица, имеющие отношение к процессу получения выгод от инноваций в предпринимательской деятельности, однако не несущие личной финансовой ответственности. Роль таких субъектов заключается в развитии и поддержании «духа предпринимательства» в компании. К ним относят сотрудников данной компании, приглашенных научных специалистов, сторонних менеджеров [4].

Вместе с тем, такие глобальные явления нынешних реалий, как огромный поток информации, новых открытий, появление новых рынков, отраслей, необходимость быстрого перемещения капитала, финансовых ресурсов, дают понять современному обществу о важности развития научно-технической и инновационной политики.

Технологический прогресс (инновации) – создание качественно новых товаров (услуг) или способов, методов их производства и распространения.

Принято разделять технологический прогресс на три этапа [4]:

– изобретение – первое открытие нового продукта или метода производства, в том числе проверка его эффективности на практике;

– нововведение – относительно продукта либо процесса – то, что касается возникновения качественно новых: в первом случае – товаров/услуг; во втором – методов организации производства либо продвижение товара на рынок;

– распространение (диффузия) нововведения – процесс копирования (воспроизведения) нововведения фирмы другими компаниями [5].

Инициация и разработка инновационной деятельности требует существенных затрат – как правило, в данном процессе привлекаются различные виды финансовых ресурсов: собственная прибыль (нераспределенная), кредитование, эмиссия компанией собственных финансовых инструментов (облигации, акции), венчурный капитал, личные сбережения собственников компаний. В связи с чем, участие в инновационной деятельности требует тщательной проработки плана инновационных мероприятий, анализа соответствующих рыночных реалий и прогнозирования экономических событий.

Кроме того, как подчеркивает лауреат Нобелевской премии по экономике 2014 г. Ж. Тироль [7], в основе инноваций не всегда лежит наука высокого уровня. Деятельность таких компаний, как Uber, Facebook, Netflix, Airbnb построена на интеллектуальном подходе к выявлению

«пробелов» на рынке, который при этом требует неординарного продуманного подхода. Предпринимательские фирмы могут возникать не только в академической/университетской среде. Более важным оказывается наличие культуры предпринимательской среды.

Технологический прогресс – это тот наглядный случай, когда мы видим прямое следствие явлений экономики, зарождающихся на микроуровне, и проявление которых мы можем наблюдать на макроэкономическом уровне в глобальном масштабе.

Следует отметить, что в случае пренебрежения развивающимися странами необходимостью технологического прогресса, игнорирования в своей политической стратегии программы инновационного развития экономики, для таких стран возникает риск попадания в «ловушку среднего дохода», которая проявляется в существенном замедлении темпов экономического роста.

Как указано выше, «ловушка среднего дохода» характерна для стран догоняющего развития по достижении среднего уровня дохода.

В соответствии с докладом Главного экономиста ЕБРР Сергея Гуриева, переход развивающихся стран от низкого уровня дохода до среднего уровня обусловлен индустриализацией, вместе с тем для реализации целей дальнейшего роста доходов необходимо создание отраслей промышленности с высокой добавленной стоимостью и секторов экономики, основанных на человеческом капитале [2]. На первых этапах развития догоняющим странам необходимо импортировать уже существующие во внешней экономической среде технологии, а также формировать базовое образование и внедрять практику инвестирования в человеческий капитал.

По достижении границы среднего дохода, для дальнейшего экономического роста соответствующих странам необходимо сконцентрировать внимание на более высоких уровнях образования, системном повышении квалификации (переквалификации) трудовых ресурсов, а также на НИОКР и инновациях.

Причем, как отмечает С. Гуриев, для реализации всего указанного выше, странам достигшим среднего уровня дохода необходимо создание и развитие новых экономических и политических институтов.

Роль институтов.

Нобелевский лауреат, экономист Саймон Кузнец в 1966 г. в работе об экономическом росте отметил, что в развитых странах в период активного экономического роста наблюдалось снижение отношения национального экономического богатства ко всему объему товаров, произведенных в текущем году (ВВП), вместе с тем, отношение производственного капитала к ВВП не менялось или незначительно росло [5].

С учетом приведенного исследования, а также собственного исследования, проведенного в 1997–1998 гг. [9], Всемирный банк выявил следующую закономерность: чем выше уровень развития страны (измеритель – ВВП на душу населения), тем выше производительность национального богатства – больше полезная отдача от «единицы богатства», иначе говоря – в развитых странах национальное богатство (включая: природные ресурсы, землю, леса, морские биоресурсы, человеческий капитал, а также производственный капитал) используется более эффективно.

Вместе с тем, главная причина такой последовательности заключается не в прямой взаимосвязи уровня экономического развития и эффективности использования национального богатства. Как показало исследование Всемирного банка, главной причиной указанного явления является прямая зависимость данных двух экономических показателей с уровнем институционального развития стран.

Что такое институты.

Институты – это закрепленные правила поведения участников общественных отношений, или, говоря иначе – правила игры.

Институты предназначены для решения трех ключевых проблем: проблемы распределения, проблемы координации и проблемы кооперации.

При этом, только сам факт наличия институтов еще не говорит об обязательном росте экономики. Институты, в зависимости от того, в чьих интересах они были созданы, могут оказывать как созидательное влияние на развитие не только экономики, но и всего общества в целом, однако институты, которые возникли в результате лобби узкой группы лиц в своих же интересах, могут оказать разрушительное влияние на государственное развитие, включая и экономическую составляющую.

Почему об институтах следует сказать в ключе технологического развития, способствующего экономическому росту.

В данном случае имеет место прямая взаимосвязь (взаимовлияние) технологий и институтов: как технологии оказывают влияние на формирование или изменение институтов (как, например, инновации в сфере совершения электронных платежей изменили институты финансовых отношений, а также институты прав собственности – изменение в части фиксации прав собственности на электронные денежные средства, в отношении которых был произведен перевод с одного лицевого счета на другой); так и институты имеют колоссальное влияние на возможность экономического роста, поскольку, в том числе, напрямую способствуют реализации инновационных проектов [9].

Следует обратить внимание на институты демократической направленности (как правило), стимулирующие инновационную деятельность и создающие благоприятный инвестиционный климат.

Институты, стимулирующие инновационную деятельность.

Если каждое открытие сразу становится общественным достоянием и может использоваться любым экономическим агентом бесплатно (то есть возникает проблема безбилетника), большинство из них будут выжидать, пока другие профинансируют научную деятельность (НИОКР). Указанное станет причиной «погружения» каждого агента в пассивное ожидание, творческая деятельность, таким образом будет устранена, что повлечет за собой глобальные последствия в виде стагнации экономического роста [7].

Стимулировать «созидателей» инноваций способен институт защиты права интеллектуальной собственности (например, на инновации).

Существуют следующие формы интеллектуальной собственности [7]:

- патент – гарантирует владельцу исключительное право на использование полученных знаний, причем полученные знания должны отвечать требованиям новизны (т.е. не иметь отношения к прежним открытиям) являться неочевидным фактом, а также отвечать критерию полезности;

- авторское право – защищает форму выражения интеллектуальной собственности (книга/картина и т.д.);

- коммерческая тайна – защищает изобретателя только от кражи его интеллектуальной собственности. Суть коммерческой тайны заключается в возможности ее собственника, обладая ей, получать выгоду от такого владения, данная информация предоставляет собственнику стратегическое преимущество на рынке (например, к такой тайне относится секретный рецепт состава газированного напитка Coca-Cola);

- зарегистрированный товарный знак – защищает символ предприятия, позволяя ему отличать свой собственный продукт от аналогичных, принадлежащих конкурентам.

При этом важно не только зафиксировать указанные права в законодательных актах, но и надлежащим образом организовать эффективную независимую судебную систему.

Институты, создающие благоприятный инвестиционный климат.

Как уже было указано ранее относительно технологического прогресса, который «зарождается» благодаря инновациям на макроэкономическом уровне в масштабе фирмы, разработка новых технологий – очень дорогостоящий процесс, при этом имеющий значительные риски,

поскольку невозможно абсолютно точно предугадать прибыльность результатов разработки, чаще всего для финансирования разработок привлекается капитал третьих лиц, иначе говоря, инвестиции.

Инвесторы заинтересованы прежде всего в прибыльности финансирования инновационного проекта, однако также немаловажным является их уверенность в защищенности своих финансовых прав.

Таким образом следует обозначить, эффективное функционирование каких институтов необходимо для установления благоприятного инвестиционного климата:

– актуальной является проблема развитого института права собственности, поскольку, если залогодатель/кредитор/инвестор не будет уверен в сохранении своих прав на переданное во владение имущество или в отношении прав на проценты/долю средств, которые должник обязан через определенное время ему вернуть, то, следовательно, у него не будет стимула финансировать/инвестировать в инновационную деятельность, а инновационная деятельность, в связи с этим не будет реализована;

– кроме того, как и судебной защитой прав изобретателя, здесь также необходима качественная независимая судебная система, гарантирующая защиту прав собственности инвесторов;

– важное значение имеет развитая система финансовых институтов.

Таким образом, определить, что важнее для экономического роста – институты или технологии – невозможно, поскольку отсутствие либо первого, либо второго компонента разрушительно скажется на экономическом росте, в таких условиях он будет невозможен.

Более того, неразрывная связь существует не только между экономическим ростом с технологиями и институтами – между последними двумя также имеется прямая взаимозависимость.

Для безопасности устойчивых и эффективных темпов экономического роста необходимо реальное (то есть не только формальное) системное развитие институтов и создание реальных условий для непрекращающегося технологического прогресса.

Библиографический список

1. *Бойцова Е.Ю., Войцикова Н.К.* Микроэкономика и макроэкономика: актуальные проблемы: учеб. и практикум для вузов. М.: Юрайт, 2020.

2. *Гуриев С.* ЕБРР. Доклад о переходном процессе на 2017–2018 годы. URL: <https://www.ebrd.com/documents/occe/pdf-transition-report-201718-Russian-foreword.pdf>

3. *Замулин О.А., Сонин К.И.* Экономический рост: Нобелевская премия 2018 года и уроки для России // Вопросы экономики. 2019. № 1. С. 11–36. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-1-11-36>

4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2004.
5. Сонин К.И. Sonin.ru. Уроки экономики. М.: Юнайтед Пресс, 2011.
6. Сухарев О.С. Экономический рост и научно-техническое развитие (теоретические штрихи к формированию политики) // Вопросы территориального развития. 2017. № 1 (36). С. 3.
7. Тироль Ж. Экономика для общего блага / пер. с фр. И. Шевеленной; науч. ред. пер. М. Левин. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2020.
8. Чувахин Н. Й.А. Шумпетер: теория экономического развития // Чувахин Н. Очерки экономической мысли. URL: <http://ru.ncbase.com/econ/th.htm>
9. Экономика развития сквозь десятилетия: критический взгляд на 30 лет подготовки докладов о мировом развитии / Шахид Юсуф и др.; пер. с англ. О.В. Демидов. М.: Всемирный банк; Весь мир, 2012.

Научный руководитель: **Т.В. Зимина**, д-р экон. наук, доц.

В.А. Филимонова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности валютного контроля при импорте товаров в Российской Федерации

Рассмотрены требования валютного контроля Российской Федерации при приобретении автомобиля у физического лица, находящегося за границей. Обозначены риски при осуществлении валютной операции.

Ключевые слова: административная ответственность; валютный контроль; внешнеэкономический контракт; импорт.

Валютный контроль является составной частью механизма государственного регулирования внешнеторговой деятельности Российской Федерации. Однако из-за крайне частых изменений в валютном законодательстве участникам внешнеэкономической деятельности сложно сориентироваться в правильности выполнения своих действий в целях соблюдения валютного контроля.

При исполнении международных контрактов необходимо учитывать нормы валютного контроля: положения Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – Закон № 173-ФЗ) и принятых в соответствии с ним нормативных актов.

Данные нормы изложены «сухим», «юридическим» языком, с множеством отсылок к другим нормативным актам валютного контроля, поэтому у обычного пользователя (организаций) появляются трудности с определением правильности собственных действий в рамках валютного контроля при импорте товаров.

Так, в данной статье рассмотрена ситуация, когда организация, осуществляющая внешнеэкономическую деятельность, заинтересована в приобретении автомобиля у собственного учредителя (физического лица), являющегося гражданином Российской Федерации, но проживающем за границей.

Основы регулирования внешнеэкономической деятельности определены в Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (далее – Закон № 164-ФЗ). Так, п. 4 ст. 2 Закона № 164-ФЗ определено, что внешнеторговая деятельность – это деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Пунктом 7 ст. 2 Закона № 164-ФЗ определено, что внешняя торговля товарами – это импорт и (или) экспорт товаров. В свою очередь импорт товара – это ввоз товара в Российскую Федерацию без обязательства об обратном вывозе.

Таким образом, сделка при покупке организацией у собственного учредителя автомобиля, находящегося за границей, является внешнеэкономической, а договор по ней – внешнеэкономическим контрактом.

Однако по подобной сделке существуют риски, предусмотренные текущим валютным законодательством России.

Организация приобретает автомобиль у гражданина РФ, находящего за границей. Так, Законом № 173-ФЗ установлено, что все резидентами РФ в целях валютного законодательства признаются все граждане РФ, вне зависимости количества дней, когда физическое лицо проживало вне территории РФ. Следовательно, в рассматриваемой ситуации и Общество, и физическое лицо, имеющее в том числе гражданство РФ, являются валютными резидентами РФ.

Закон предоставляет некоторые «преференции» физическим лицам-резидентам, срок пребывания которых за пределами территории Российской Федерации в течение календарного года в совокупности составил более 183 дней. Так, на них не распространяются требования:

- к порядку открытия счетов (вкладов) в банках и иных организациях финансового рынка, расположенных за пределами территории Российской Федерации,
- проведения по указанным счетам (вкладам) валютных операций, а также
- представления отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации.

Однако в Законе № 173-ФЗ нет общего правила о том, что на таких физических лиц не распространяются ограничения по проведению валютных операций.

Расчеты в иностранной валюте между резидентами РФ признаются валютной операцией (пп. «а» п. 9 ст. 1 Закона № 173-ФЗ) и по общему правилу Закона № 173-ФЗ запрещены, за исключением некоторых операций, прямо названных в указанной норме.

В частности, касательно операций между юридическим лицом и физическим лицом, разрешены переводы в рамках:

- операции по выплате заработной платы сотрудникам представительства или филиала юридического лица – резидента, находящегося за пределами территории Российской Федерации;

- операции по оплате и (или) возмещению расходов, связанных с командированием указанных сотрудников на территорию страны указанных представительств или филиалов, учреждений и организаций и за ее пределы, за исключением территории РФ;

- операций при оплате и (или) возмещении расходов физического лица, связанных со служебной командировкой за пределы территории РФ, а также операций при погашении неизрасходованного аванса, выданного в связи со служебной командировкой;

- операций по оплате и (или) возмещению расходов, связанных со служебными поездками за пределы территории РФ работников, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной;

- операций, связанных с расчетами по договорам перевозки пассажиров;

- операций по выплате физическим лицам – резидентам заработной платы и иных выплат в иностранной валюте за пределами территории РФ по заключенным ими с юридическими лицами – резидентами трудовым договорам, предусматривающим исполнение такими физическими лицами – резидентами своих трудовых обязанностей за пределами территории РФ.

При этом возможен перевод валюты РФ со счета резидента, открытого на территории РФ, на счет другого резидента, открытый за пределами территории РФ, а также со счета резидента, открытого за пределами территории РФ, на счет другого резидента, открытого за пределами территории РФ. Основания такого перевода не ограничены.

Переводы иностранной валюты в оплату товаров, выполненных работ (оказанных услуг) допускаются, но лишь когда такой перевод осуществляется физическими лицами – резидентами на зарубежные счета (вклады) лишь тех «зарубежных резидентов», которые осуществляют предпринимательскую деятельность без образования юридического лица в соответствии с законодательством иностранного государства своего пребывания

Следовательно, операции по переводу юридическими лицами-резидентами иностранной валюты в адрес физического лица-резидента

(в том числе «зарубежного резидента») для оплаты товара в числе исключений из общего запрета валютных операций между резидентами не значатся.

За нарушение норм валютного законодательства существует ответственность, установленная ч. 1 ст. 15.25 КоАП РФ. Так, при перечислении оплаты в иностранной валюте по договору купли-продажи автомобиля от российского юридического лица в адрес физического лица, обладающего гражданством РФ, будет нарушен запрет ст. 9 Закона № 173-ФЗ на совершение валютных операций между резидентами РФ, соответственно, такая валютная операция будет являться незаконной.

За осуществление подобной операции на организацию будет наложен штраф в размере от 75 до 100% от суммы сделки.

В то же время проведение оплаты в рублях РФ не нарушает правила валютного контроля, в том числе на счет физического лица.

Необходимо учесть, что срок давности привлечения к административной ответственности по ч. 1 ст. 15.25 КоАП РФ составляет два года с момента совершения незаконной валютной операции.

В течение указанного времени операции юридического лица могут быть проверены как банком (агент валютного контроля), так и налоговым органом, который сейчас является органом валютного контроля, имеет право проводить проверки соблюдения резидентами и нерезидентами норм валютного законодательства и запрашивать необходимые для этого документы, а также применять к нарушителям меры ответственности, предусмотренные законодательством РФ.

Учитывая объем возможностей и полномочий, которыми обладают налоговые органы, в том числе получение ими информации в рамках Многостороннего соглашения компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией от 29 октября 2014 г., невозможно гарантировать, что ими не будет получена информация о сторонах валютной операции.

Поэтому если информация о том, что сторонами перевода иностранной валюты, в оплату договора купли-продажи, являются резиденты РФ, будет получена банком и/или налоговым органом, указанные лица могут быть привлечены к ответственности по ч. 1 ст. 15.25 КоАП РФ.

Таким образом, сделка по приобретению автомобиля у физического лица, гражданина РФ, который не проживает в России, признается внешнеэкономической. В соответствии с Законом 173-ФЗ такая сделка будет законной только тогда, когда оплата по такому контракту будет производиться только в валюте РФ (перечисление оплаты в иностранной валюте будет признано административным правонарушением и повлечет ответственность, установленную ч. 1 ст. 15.25 КоАП РФ).

К.П. Юрченко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Фактор кризиса в трансформации предпринимательского ландшафта и реиндустриализации ресурсозависимой экономики России

Рассматриваются возможности выработки механизмов восстановления роста на основе потребительской и предпринимательской активности после резкой остановки роста и падения ВВП большинства стран в 2020 г. Автор обращает внимание на дополнительные вызовы для России в связи с уменьшением экспортной выручки. В статье представлены возможности реиндустриализации экономики с обновленными предпринимательскими экосистемами, открывающиеся для страны в сложившихся условиях.

Ключевые слова: экономический рост; предпринимательская экосистема; предпринимательский ландшафт.

Беспрецедентность падения показателей деловой активности, обусловленного последствиями коронавирусного кризиса в 2020 г., заставляет искать нетривиальные пути выхода из сложившейся ситуации. Большинство стран включили стандартные антикризисные механизмы. Однако традиционное монетарное стимулирование через количественное смягчение продемонстрировало невысокую эффективность, как это и бывает в условиях глубоких потрясений, а фискальные стимулы лишь ограниченно поддержали совокупный спрос, создав угрозу в виде нарастающего государственного долга.

Кризисный удар по России оказался более ощутимым ввиду ресурсозависимости: падение мировых цен на энергоносители и существенное снижение объемов их экспорта из-за уменьшения глобального спроса делают невозможным эксплуатацию прежней экономической модели. Малоадаптивные к резкому изменению конъюнктуры крупные нефтегазовые компании не способны стать драйверами посткризисного восстановления.

Выход – в создании условий для опережающего роста предприятий малого и среднего бизнеса. Как показывает мировой опыт, меньшие размеры позволяют им быть более мобильными в принятии организационных, технических и финансовых решений, что позволяет им быстрее приспособливаться к посткризисному экономическому ландшафту. Однако успешное развитие обновленных предпринимательских компаний требует тщательного подхода к формированию благоприятных предпринимательских экосистем, выполняющих роль катализатора их роста. Такая трансформация структуры экономики позволит не только преодолеть кризис, но и осуществить реиндустриализацию и уйти от ресурсозависимости, обеспечив устойчивость экономического роста в перспективе.

Развитие свободного предпринимательства в мировой экономической истории тесно увязывается с выстраиванием институциональной и рыночной инфраструктуры, что нашло отражение в концепции бизнес-экосистем, в числе которых есть и предпринимательская экосистема. Еще в середине 1990-х гг. Джеймс Мур сформулировал концепцию стратегического планирования бизнес-экосистем, как набора собственных или партнерских сервисов, объединенных вокруг одной компании, указав, что немалое влияние на экосистему бизнеса оказывает государство [6]. Предпринимательские экосистемы представляют собой экономические сообщества, которые состоят из взаимосвязанных организаций, создающих блага. Развивая эту идею в контексте самых современных реалий Аднер, Якобидес и другие делают акцент на том, что бизнес-экосистемы описывают схемы запуска предпринимательских инноваций и стартапов в целом, которым вне сформировавшейся экосистемы крайне сложно адаптироваться к окружающей среде и выжить [1; 4]. Таким образом, грамотно сформированная бизнес-экосистема становится принципиально важной для успешного развития предпринимательства, которое вне ее обречено на довольно большие потери на стадии реализации стартапов [7].

Предпринимательский ландшафт российской экономики, едва начавший определяться в ходе грандиозных трансформационных реформ в начале 1990-х годов, был искажен «голландской болезнью». Россия последовательно прошла этапы наращивания экспортной сырьевой выручки, роста импорта торгуемых благ при одновременном сокращении их производства на своей территории, наращивания предложения неторгуемых благ, что стало классическим проявлением «голландской болезни» [2; 5]. Испытав не только структурные, но и институциональные ухудшения, российская экономика оказалась в значительной степени деиндустриализованной и уязвимой перед рисками резкой отрицательной корректировки ценовой конъюнктуры энергетических рынков.

Однако, на фоне негативных краткосрочных эффектов, сегодня страна получила новые возможности. Снижение доходов от экспорта нефти создает благоприятные условия для производителей торгуемых благ. Неизбежное в такой ситуации обесценение национальной валюты повышает рентабельность экспорта, снижая, напротив, рентабельность импорта, улучшая условия торговли. Это служит довольно сильным рыночным сигналом к запуску производства отечественных товаров с более низкими ценами взамен импортных, дорожающих в соответствии с меняющимся обменным курсом. На ресурсных рынках при этом также начинается перераспределение рабочей силы и капитала из неторгуемого сектора в пользу предприятий, выпускающих торгуемые блага. Та-

ким образом, долгосрочное падение цен на нефть формирует позитивные ожидания в плане изменения отраслевой структуры национальной экономики.

В своей недавней работе Г. Тевс, Т. Хардинг и Р. Стефански на обширной выборке прошлых шоков ресурсных цен выявили количественные изменения в относительных ценах торгуемых и неторгуемых благ, а также оценили масштабы перераспределения рабочей силы, вызванного «голландской болезнью», между соответствующими секторами [3]. Механизм, стимулирующий рост торгуемого сектора после охлаждения конъюнктуры мировых ресурсных рынков, во многом является зеркальным отражением «голландской болезни». То есть, макроэкономическим последствием такого процесса может стать реиндустриализация экономики. России будет проще реиндустриализоваться, отталкиваясь от своей же структуры 30-летней давности. А это – другое качество экономики и ее роста.

Для закрепления обозначенного эффекта необходимо обновление предпринимательских экосистем, и в этом процессе нам предстоит перезагрузить процедуры взаимодействия бизнеса, рынка и государства, существенно обновив при этом предпринимательский ландшафт.

Современное российское предпринимательство, сосредоточенное в секторе малого и среднего бизнеса, большей частью ориентировано на конечного потребителя, во взаимодействии с которым и формируются предпринимательские экосистемы. Это касается как производства, так и торговли и сферы услуг. Более того, до четверти экономически активного населения страны занято на предприятиях малого и среднего бизнеса, поэтому их проблемы могут коснуться очень многих, что делает необходимым включение малого и среднего бизнеса в стратегические программы экономического развития. Уже в самом начале развернувшегося весной 2020 г. экономического кризиса стало очевидно сокращение расходов на конечное потребление, как по причине введенных противоэпидемиологических ограничений, так и в силу моментально возросшей неопределенности относительно будущих доходов, заставившей людей экономить. Как известно, российское общество в среднем не богато, что обуславливает довольно высокую эластичность спроса по доходу на многих рынках. А, значит, под удар попали очень многие небольшие компании.

Предпринимательские экосистемы многих российских малых предприятий, если не разрушаются, то, по крайней мере, вынужденно претерпевают кардинальную трансформацию. И в этой кризисной трансформации экосистем существенную роль может сыграть государство, в силах которого не допустить «эффекта домино» и цепной реак-

ции закрытия компаний. Опасность представляет то, что цепочки поставок, налаженные между компаниями, могут непредсказуемо обрываться из-за резкого сокращения расходов в различных рыночных сегментах, а также, как показала практика, из-за несимметричного вынужденного закрытия на время эпидемий. Только скорейшее максимальное восстановление спроса решит возникшие у компаний проблемы и восстановит их экосистемы, на что уйдет время. А до этого момента необходима прямая государственная поддержка, которая станет стабилизатором ситуации. Сами по себе предпринимательские экосистемы, выведенные из равновесия кризисом, найдутся в подвижном состоянии, когда внесенные изменения в них наиболее продуктивны.

Таковыми изменениями могут стать создание гибкой системы антикризисной экономической поддержки граждан и малого бизнеса, приводящих к быстрому исчерпанию глубины финансовых потерь во время кризиса и снижающих уровень неопределенности. Кроме того, формирование обновленных предпринимательских экосистем должно произойти на фоне окончательного принятия на себя государством статуса «плательщика в последней инстанции», которым частные компании выступать не могут в принципе. Ключевая задача властей – уйти от процедур ручного управления с временными чрезвычайными мерами поддержки и создать возможности для создания эффективных самонастраивающихся предпринимательских экосистем. При этом, понимая, что последнее произойдет тем скорее, чем быстрее восстановится рыночный спрос, во главе угла антикризисных программ должно находиться дотирование конечного потребления домашних хозяйств.

Создаваемые при активном участии властей новые форматы взаимодействия с бизнесом (на фоне монетарных и фискальных стимулов) уже начали воздействовать на обновление предпринимательских экосистем, которые позволят компаниям адаптироваться к изменившейся ситуации и перегруппировать свои ресурсы.

Текущее состояние российской экономики позволяет увидеть резерв для значительного усиления предпринимательского сектора в довольно существенной доле импорта в потреблении и формировании экспортных конкурентных преимуществ. Для реализации последнего необходима реиндустриализация, которая позволит быстро преодолеть этап импортозамещения и сразу перейти к экспортозамещению сырьевой валютной выручки внутренними расходами домашних хозяйств. При этом финансовая поддержка последних государством способна ускорить процесс экономических трансформаций. И падение мировых цен на нефть делает такую программу все более вероятной. На рис. 1 и 2 показано, как реагирует российский малый и средний бизнес на изменение обменного курса,

а также позитивная реакция последнего на изменение доли импорта в потреблении.

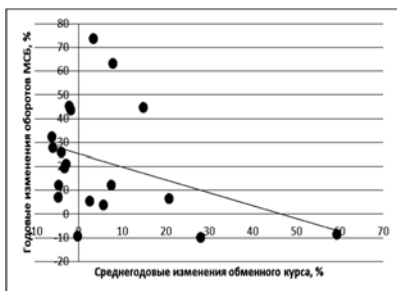


Рис. 1. Влияние изменений обменного курса на обороты малого и среднего бизнеса в 1998–2019 гг.¹

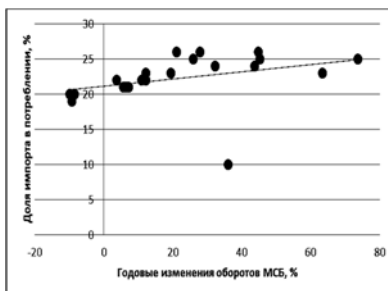


Рис. 2. Взаимосвязь изменения доли импорта в потреблении и оборотов малого и среднего бизнеса в 1998–2019 гг.

Исследователи неоднократно показывали, что циклы динамики цен на сырьевые товары играют большую роль в изменении относительных цен и, как следствие, могут быть использованы для выбора момента начала реализации стратегии реиндустриализации национальной экономики [8]. Эмпирические оценки Г. Тевса, Т. Хардинга и Р. Стефански показывают довольно существенное укрепление курса при росте потенциала ресурсного сектора и заметное снижение занятости в торгуемом секторе. Обратная инерция «голландской болезни», если не симметрична, то, в любом случае, заметна.

Принимая во внимание масштабы и соответствующую им инертность российской экономики, на достижение устойчивых изменений нашей стране потребуются несколько лет, поскольку для перетока рабочей силы между секторами, а, возможно, и между регионами, требуется время. Вместо ставших недоступно дорогими импортных товаров спрос начнет переключаться на их отечественные аналоги. Очень схожий процесс наша экономика переживала в 1998–2002 гг. Несмотря на некоторые потери в качественных характеристиках потребления, этот процесс следует считать позитивным для общества. Мобильные предприниматели, как показал наш опыт, способны достаточно быстро наладить производство потребительских товаров взамен импортных и, тем самым, создать новые предпринимательские экосистемы с новыми же цепочками поставок и распределения произведенных товаров. Неизбежно

¹ Рис. 1 и 2 сост. по данным Банка России, Росстата и GEM.

начнет расти занятость в производственном секторе, а также и в торговле, и предприниматели дадут экономике шанс выйти из кризиса, да еще и с обновленной в пользу новой индустриализации структурой. Сегодня для этого принципиально важно участие государства в создании обновленных предпринимательских экосистем, что и было отмечено выше.

Таким образом, российская экономика, опирающаяся на свои исторически созданные производственные возможности и подталкиваемая текущим глобальным экономическим кризисом в состоянии реализовать стратегию реиндустриализации, способную в течение нескольких лет не только кардинально обновить ее отраслевую структуру, но и создать обновленные эффективные предпринимательские экосистемы, обеспечивающие стабильный рост общественного благосостояния.

Библиографический список

1. *Adner R.* Ecosystem as structure: An actionable construct for strategy // *Journal of Management*. 2017. Vol. 43, no. 1. P. 39–58.
2. *Corden W. M., Neary J. P.* Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy // *The Economic Journal*. 1982. Vol. 92. P. 825–848.
3. *Harding T., Stefanski R., Toews G.* Boom goes the price: Giant resource discoveries and real exchange rate appreciation // *School of Economics and Finance. St Andrews Discussion Paper Series*. 2020. Discussion Paper no. 1608.
4. *Jacobides M. G., Cennamo C., Gawer A.* Towards a theory of ecosystems // *Strategic Management Journal*. 2018. Vol. 39, no. 8. P. 2255–2276.
5. *Mehlum H., Moene K., Torvik R.* Institutions and the Resource Curse // *Economic Journal*. 2006. Vol. 116, issue 508. P. 44–59.
6. *Moore J.* *The Death of Competition*. Harper Bussiness, 1996.
7. *Spigel B.* The relational organization of entrepreneurial ecosystems // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2017. Vol. 41, issue 1. P. 49–72.
8. *Venables A. J.* Using Natural Resources for Development: Why Has It Proven So Difficult? // *Journal of Economic Perspectives*. 2016. Vol. 30, no. 1. P. 161–184.

The obstacles presence in the EAEU internal market as a problem of region economic security

The paper is devoted to the consideration of issues related to the presence of obstacles in the internal market of the EAEU countries. Attention is paid to the ratio of the types of provisions and their impact on the stable functioning of the EAEU as a single market.

Keywords: obstacles; derogations; restrictions; Eurasian Economic Union; internal market; economic security.

The problematic of this article is that in the conditions of the formation of a single market of the countries of the Eurasian Economic Union (EAEU), it becomes necessary to remove the obstacles existing in the internal market of the EAEU. B.A. Kheifets (2019) identifies two areas in the EAEU activities to remove obstacles – this is overcoming external and internal challenges to the development of the Eurasian integration project [2].

According to the official documents of the Eurasian Economic Commission (EEC), all obstacles in the EAEU market are classified into three groups – barriers, derogations and restrictions (Table 1)¹.

Table 1

Classification of obstacles in the EAEU internal market [1]

EAEU obstacles	Definitions	
1. Barriers	Obstacles to free movement of goods, services, capital and labor in the context of functioning of the EAEU internal market, not consistent with the EAEU law	Barriers are viewed as a violation of the EAEU law: they must be eliminated by the EAEU bodies
2. Derogations	Exceptions (exclusions) from the general rules of the EAEU internal market functioning, providing for non-application of some rules by a member state	Restrictions and derogations are not considered as violations of the EAEU law, they are eliminated in a planned manner (for example, through the implementation of roadmap measures)
3. Restrictions	Obstacles to free movement of goods, services, capital and EAEU internal market functioning, having arisen as a result of absence of legal regulation of economic relations development of which is provided for by the EAEU law	

¹ White Paper: Barriers, Derogations and Restrictions in the Eurasian Economic Union. Report // Eurasian Economic Commission. Moscow, 2017. URL: <https://barriers.eaunion.org/ru-ru/Documents/ANNUAL%20REPORT%202017.pdf>

V.E. Kovalev (2019) divides these categories by their nature into discriminatory («barriers») and non-discriminatory, but hindering deeper integration («derogations» and «restrictions») [3].

Table 2 shows the dynamics of changes in obstacles in the EAEU market for 2017–2020. It should be noted that the register of obstacles formed by the EEC is «mobile» and is constantly being transformed (mainly due to barriers). According to the EEC, as of October 22, 2020, there are 61 obstacles in the EAEU internal market.

Table 2

**Dynamics of changes in obstacles in the EAEU market
for the period 2017–2020**

EAEU obstacles	2017		2018		2019		2019		2020	
	(data as of 03.03.2017)		(data as of 01.01.2018)		(data as of 01.01.2019)		(data as of 01.07.2019)		(data as of 22.10.2020)	
	Total number of obstacles	% of the total	Total number of obstacles	% of the total	Total number of obstacles	% of the total	Total number of obstacles	% of the total	Total number of obstacles	% of the total
The total number of obstacles, including:	60	100	65	100	71	100	70	100	61	100
Barriers	9	15	11	17	16	23	18	26	14	23
Restrictions	34	57	37	57	38	53	38	54	34	56
Derogations	17	28	17	26	17	24	14	20	13	21

Sources: Elimination of barriers, restrictions and exemptions in mutual trade in the EAEU // Ministry of Economy of the Republic of Belarus. URL: https://www.economy.gov.by/ru/likv_izjatij-ru/; Eurasian Economic Integration: Figures and Facts 2019. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/3071-%D0%95%D0%AD%D0%9A%20%D0%91%D1%80%D0%BE%D1%88%D1%8E%D1%80%D0%B0%20%D0%A6%D0%98%D0%A4_17.pdf; Eurasian Economic Union (EAEU) // Portal of foreign economic information. URL: http://www.ved.gov.ru/mdb/international_org/regional_org/eaunion/; Obstacle register map. Functioning of internal markets // Portal of general information resources and open data. URL: <https://barriers.eaunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx>

So, at the beginning of 2020, the following picture emerged in terms of the presence of obstacles that create problems in the formation of a single internal market of the EAEU and contradict the concept of economic security of this integration association, by member countries: Kazakhstan – 48, Russia – 44, Belarus – 44, Armenia – 43, Kyrgyzstan – 42¹.

According to the EEC statistics, at the beginning of 2020, obstacles in the EAEU internal market covered all the main areas of regulation (Table 3).

¹ Obstacle register map. Functioning of internal markets // Portal of general information resources and open data. URL: <https://barriers.eaunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx>.

The largest number of obstacles in the EAEU internal market affected such areas as technical regulation (15 obstacles), energy policy (13 obstacles), tax policy (6 obstacles) and transport policy (6 obstacles). The largest number of barriers remains in the areas of technical regulation and tax policy. The main reason for barriers in these areas is the presence of discrepancies in the regulatory legal acts of the EAEU member states and the difficulty of bringing these documents into a unified format at the Union level.

Table 3

Structure of the distribution of obstacles by regulatory area at the end of 2020

Areas of regulation	Total number of obstacles	Restrictions	Barriers	Derogations
Agro-industrial policy	1	1	0	0
Domestic market	2	1	1	0
State procurements	4	2	2	0
Competition policy	2	0	2	0
Tax policy	4	1	3	0
Non-tariff regulation	1	0	0	1
Industrial policy	3	0	0	3
Sanitary, Veterinary and Sanitary and Quarantine Phytosanitary Measures	3	2	1	0
Customs regulation	1	0	1	0
Technical regulation	13	7	3	3
Trade in services	2	0	1	1
Transport policy	6	4	0	2
Work migration	3	2	0	1
Financial markets	3	3	0	0
Energy policy	13	11	0	2
Total number of obstacles	61	34	14	13

Source: *Obstacle register map. Functioning of internal markets // Portal of general information resources and open data.* URL: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx>.

For example, as part of the tax policy at the end of 2020, the register of obstacles included 3 barriers and 1 Restrictions¹. The following barriers were noted: levying the state duty on the export of scrap and waste of ferrous and non-ferrous metals from the Republic of Armenia (the barrier operates in Armenia); establishment of a mechanism for a “minimum level of reference prices” for goods imported into the territory of the Kyrgyz Republic, including from the territory of the member states (the barrier is in effect in Kyrgyzstan); the application by the Republic of Kazakhstan of the rent tax when exporting coal from its territory to the territory of other member states (the

¹ *Obstacle register map. Functioning of internal markets // Portal of general information resources and open data.* URL: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/obstacles.aspx>.

barrier is in effect in Kazakhstan). The restrictions in the field of tax policy include the lack of harmonization of excise rates on the most sensitive excisable goods (the restriction is in effect in the Republic of Armenia).

Thus, a system of obstacles has formed in the EAEU internal market that hinders the effective development of a single Eurasian integration space and ensuring the economic security of the Union. Work is underway to remove barriers, exemptions and restrictions at the interstate level. However, the register of obstacles is constantly being transformed due to the emergence of new and elimination of identified obstacles.

References

1. *Falchenko O.D.* To the Question of the Presence of Obstacles on the Domestic Market of the EAEU Countries // The Proceedings of the XVII All-Russian Scientific and Practical Conference with International Participation (Simferopol – Gurzuf, April 23–25, 2020). Simferopol: IP Zueva T.V., 2020. P. 110–112.

2. *Kheifets B.A.* How to modernize the Eurasian Economic Union: Scientific report. Moscow: Institute of Economics RAS, 2019.

3. *Kovalev V.E.* Economic and legal exemptions and their impact on the development of national markets of the Eurasian Economic Union // Economic growth of the Republic of Belarus: globalization, innovation, sustainability: Proc. of the XII International scientific and practical conference (Minsk, May 16, 2019). Minsk, 2019. P. 22–23.

СЕКЦИЯ 2. Глобальные тенденции экономического взаимодействия

А.Л. Анисимов, Н.С. Максимчук

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Концептуальная факторная модель оценки влияния санкций Евросоюза на налоговые доходы бюджетной системы Российской Федерации

Статья посвящена актуальной проблеме оценки влияния санкций стран Евросоюза на налоговые доходы бюджетной системы Российской Федерации. Главная цель исследования – разработка концептуальной факторной модели, позволяющей оценить влияние санкций стран ЕС на объем налоговых поступлений в Российской Федерации, провести описание и анализ факторов, оказывающих влияние на процесс формирования налоговых доходов бюджетной системы России, выявить их взаимосвязи.

Ключевые слова: санкции; бюджет; бюджетная система; налоги; налоговые доходы; факторная модель.

Проблема оценки влияния санкций Европейского союза (ЕС) на формирование налоговых доходов бюджетной системы Российской Федерации является достаточно актуальной [13, с. 137]. Главная цель статьи – разработка концептуальной факторной модели в целях описания и анализа факторов, оказывающих влияние на процесс формирования налоговых доходов бюджета, их систематизация, выявление взаимосвязей между ними. Это, в свою очередь, влечет за собой решение комплекса задач, связанных с описанием основных этапов формирования налоговых доходов под воздействием санкций, соответствующих методов их оценки, систематизацией основных оценочных показателей и обобщением полученных результатов. Отдельный этап исследования – разработка концептуальной факторной модели оценки влияния санкций ЕС на налоговые доходы бюджетной системы Российской Федерации.

Санкции ЕС были впервые введены против России в марте 2014 г. в ответ на проведение референдума в Крыму. В целом было принято более 50 актов (Решений и Регламентов) со стороны ЕС по вопросам санкций против России. Введение санкций осуществлялось постепенно: от более мягких – запрет въезда и транзита, замораживание активов отдельных лиц, до более жестких – введение секторальных санкций в банковской, оборонной и энергетической сферах [23, с. 1145]. Последствия введения санкций и ответных мер со стороны России на экономику

стран ЕС достаточно широко отражены в научных исследованиях российских и зарубежных ученых. Так, общий обзор санкций, введенных ЕС против Российской Федерации, представлен в работе А. Муранова и А. Белеговой [8], изучению экономических последствий санкций ЕС против России и российских контрсанкций посвящено исследование Д.В. Кашпарова и О.С. Смирновой [6], а также А.Н. Барковского, С.С. Алабяна и О.В. Морозенковой [2]. Влияние секторальных санкций на состояние экономики Российской Федерации в целом рассмотрено А.В. Быковой и М.С. Соболев [3], а на проблемы поступления налоговых доходов в бюджет – в работе И.Н. Платоновой и И.П. Гуровой [10]. Следует отметить и значительное количество зарубежных публикаций, посвященных проблеме введения ЕС санкций, направленных против России в банковском, энергетическом и оборонном секторе, в том числе вопросам законодательного разрешения конфликтов (Д. Роветта, Л. К. Берретта) [21], структурированию геоэкономики России в условиях экономических санкций (П. Аалто, Т. Форсберг) [15], влиянию санкций на аграрную политику в Европейском Союзе и России (З. Капсдорфова, О. Свиридова) [20], эффективности санкций (Ф. Джимелли) [17], экономическим и политическим санкциям как инструментам стратегической конкуренции с Россией в контексте возникающих при этом возможностям и рискам (Й. Краузе) [19]. Основой для написания статьи послужили материалы представленных в списке литературы научных исследований российских и зарубежных ученых.

При изучении проблемы формирования налоговых доходов бюджета под воздействием санкций ЕС был проведен анализ налогового и бюджетного законодательства РФ, детализация отдельных налогов с целью их более адекватного ранжирования по степени значимости. На основе собственных исследований [1, с. 25–26], с помощью метода экономико-математического моделирования (использование функций, отражающих в математической форме зависимость одного набора переменных от другого, а также графиков или таблиц, отражающих зависимость между двумя и более переменными), была сформирована концептуальная факторная модель оценки влияния санкций ЕС на налоговые доходы бюджетной системы России. Использование данной модели позволило авторам выделить группу налогов, оказывающих основное влияние на уровень формирования налоговых доходов бюджета, и провести анализ той части налоговых поступлений, на которую действительно влияют санкции ЕС. С учетом вышеизложенного актуальной проблемой представляется разработка экономико-математической модели оценки влияния санкций ЕС на налоговые доходы бюджетной системы Российской Федерации.

Решение проблемы формирования концептуальной факторной модели оценки влияния санкций ЕС на налоговые доходы бюджетной системы РФ возможно с помощью применения экономико-математические моделирования, то есть упрощенного отражения экономической ситуации с помощью уравнений, таблиц, графиков, описывающих взаимосвязь и взаимодействие различных (ключевых) факторов [7, с. 62]. С помощью экономической модели можно объяснить, как на экономические переменные влияет экономическое окружение; математическое моделирование предполагает использование функций, отражающих в зависимости одного набора переменных от другого, а также графиков, изображающих зависимости между двумя и более переменными [12, с. 475]. Так, объем налоговых поступлений в бюджетную систему РФ может быть представлен следующим образом:

$$Q_t = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n; Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n; Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n; V_1, V_2, V_3, \dots, V_n; H_1, H_2, H_3, \dots, H_n),$$

где Q_t – налоговые доходы бюджетной системы РФ; $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n; Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n; Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n; V_1, V_2, V_3, \dots, V_n; H_1, H_2, H_3, \dots, H_n$ – факторы, влияющие на величину налоговых поступлений.

В целях формирования концептуальной факторной модели оценки влияния санкций ЕС на налоговые доходы бюджетной системы РФ необходимо решить следующие задачи:

- 1) определить факторы, влияющие на налоговые поступления в бюджет, то есть $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n; Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n; Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n; V_1, V_2, V_3, \dots, V_n; H_1, H_2, H_3, \dots, H_n$;
- 2) детализировать выбранные факторы;
- 3) определить значения каждого фактора;
- 4) определить влияние («вес») каждого фактора;
- 5) исключить факторы, оказывающие минимальное влияние на величину налоговых поступлений;
- 6) уточнить взаимосвязи между отобранными факторами и веса каждого фактора с учетом отброшенных факторов;
- 7) перейти от общей функции вида $Q_t = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n; Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n; Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_n; V_1, V_2, V_3, \dots, V_n; H_1, H_2, H_3, \dots, H_n)$ к оптимальной функции вида $Q_{opt} = f(X_1, X_5; Y_4, Y_6; Z_3, Z_7; V_2, V_8; H_6, H_7)$;
- 8) оценить влияние санкций Евросоюза на налоговые доходы бюджетной системы Российской Федерации.

Состав перечисленных задач и взаимосвязь между ними представлена на рисунке в виде концептуальной факторной модели.

Как видно из рисунка, с помощью данной модели можно оценить влияние санкций ЕС на налоговые доходы бюджетной системы РФ.

Естественно, что отбрасывание минимально значимых факторов снижает точность данной модели, однако помогает определить те факторы, которым следует уделить особое внимание, что является достаточно важным в условиях ограниченности экономических, информационных, организационных, политических и иных ресурсов государства [5, с. 47].

Определение факторов, влияющих на налоговые поступления в бюджетную систему Российской Федерации				
Фактор 1 например: $F(X_1, X_2, \dots, X_n)$	Фактор 2 например: $F(Y_1, Y_2, \dots, Y_m)$	Фактор 3 например: $F(Z_1, Z_2, \dots, Z_k)$	Фактор 4 например: $F(V_1, V_2, \dots, V_l)$	Фактор n например: $F(H_1, H_2, \dots, H_s)$
Детализация выбранных факторов				
например: X_1, X_3, X_5	например: Y_2, Y_3, Y_5	например: Z_1, Z_5	например: V_3, V_5, V_7	например: H_1, H_2
Определение значений каждого фактора				
<i>Суммарное значение всех факторов 100 %</i>				
Определение влияния («веса») каждого фактора на объем налоговых доходов консолидированного бюджета Российской Федерации				
Определение взаимосвязей между факторами				
<i>Взаимозависимость и взаимовлияние факторов X-Y-Z-V-H</i>				
Определение факторов, имеющих наибольшую, среднюю и наименьшую значимость				
Отбор наиболее значимых факторов например: Z_1, Y_2, Z_k	Отбрасывание минимально значимых факторов например: Y_4, X_2, Z_m		Отбор среднезначимых факторов например: X_3, Y_2, Z_3	
Уточнение взаимосвязи между отобранными факторами и веса каждого фактора с учетом отброшенных факторов (суммарный вес факторов 100 %)				

Концептуальная факторная модель оценки влияния санкций Евросоюза на налоговые доходы бюджетной системы РФ

Предложенная модель позволяет, по мнению авторов, сделать вывод о том, что к основным факторам, влияющим на объем налоговых поступлений в бюджетную систему РФ, относятся: количество и виды налогов, объекты налогообложения, налоговая база, размеры налоговых ставок, состав и количество налогоплательщиков. Авторы считают, что наиболее значимым фактором являются виды налогов и, в первую очередь, налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы физических лиц, налог на добычу полезных ископаемых. Отметим, что представление соответствующих цифровых данных не является целью данного исследования, так как в статье речь идет лишь о *концептуальной (здесь и далее курсив авт.)* модели оценки влияния санкций стран ЕС на налоговые доходы бюджета. Добавим, что *при необходимости* объем поступлений от уплаты указанных налогов определяется из отчета об исполнении консолидированного бюджета РФ (информация официального сайта Федерального казначейства РФ),

выявляется и *коррелируется* соответствующая *динамика*. Проведя достаточно простые расчеты (вычисление процента или доли), можно определить «вес» каждого из указанных налогов в общей части налоговых поступлений. Заметим, что такой фактор, как размер налоговых ставок, является величиной постоянной (в пределах определенного промежутка времени); соответственно, данный фактор можно исключить из числа анализируемых (имеется в виду, что на *возможное* изменение объема налоговых поступлений в результате санкций ЕС данный фактор влияния практически не оказывает). Иными словами, размер налоговой ставки (или такой фактор как правила определения налоговой базы), хотя и влияют на размер налоговых доходов бюджетной системы, но от санкций Евросоюза не зависят. Соответственно, на объем налоговых поступлений в результате санкций ЕС указанные факторы влияния не оказывают. Тем не менее, включение их (указанных факторов) в состав предлагаемой модели авторы считают необходимым, так как такой подход заложен в ее (модели) основу – первоначальный учет *всех возможных факторов*, независимо от степени их дальнейшей значимости. Более того, авторы абсолютно не исключают ситуации, что именно в целях восполнения реальных или предполагаемых «налоговых потерь» бюджетной системы из-за влияния санкций ЕС на законодательном уровне в РФ вполне возможно изменение размера налоговой ставки или правил определения налоговой базы по тому или иному налогу (в сторону увеличения, естественно). В этом случае прослеживается прямая связь между тем же размером налоговой ставки и санкциями (в принципе, не исключено, что общеизвестное повышение ставки НДС с 18 до 20 % – как раз «скрытое последствие» введения санкций). Аналогичный подход должен применяться и в отношении других факторов.

Концептуальную оценку влияния (степень влияния) санкций ЕС на доходы бюджетной системы РФ, а также описание (выявление) количественно-измеряемых факторов, связанных с санкциями Евросоюза, позволяет получить краткий анализ их видов и сущности. Анализ перечисленных санкций показывает, что они направлены на ограничение присутствия российских компаний в различных сегментах мирового и, в первую очередь, европейского рынка, на долю которого приходится значительная доля внешнеторгового оборота Российской Федерации [14]. Используя политические и информационные механизмы [18, р. 997], а не рыночную конкуренцию, западные транснациональные компании получают возможность увеличить в перспективе свою долю в желаемых сегментах европейского рынка [22, р. 49–50]. Так, «персональные» санкции [8], в частности: запрет въезда на территорию ЕС или транзита через нее *отдельных* российских граждан; запрет доступа *этих лиц* к соответствующим активам; запрет оказывать туристические услуги

в Крыму и Севастополе лицами ЕС и иные *подобные* санкции *ощутимого* влияния на налоговые доходы бюджетной системы РФ практически не оказывают. Что касается «секторальных санкций» [8] в банковской сфере, в оборонной сфере, а также в сфере – практически аналогичная ситуация. По мнению авторов, влияние санкций ЕС компенсируется общеизвестной *политикой импортозамещения* и выходом на новые рынки сбыта.

Логика факторного анализа (и самой статьи) предполагает дальнейшую детализацию и обособление внешнеторговых оборотов лишь в отношении тех секторов экономики, которые попали под влияние санкций ЕС. Однако, по мнению авторов, это требует проведения ряда отдельных исследований применительно к конкретным секторам экономики, попавшим под влияние указанных санкций, а «концептуальность» данной статьи не предполагает такой детализации.

Следует заметить, что налоговые доходы консолидированного бюджета РФ составляют примерно 83–85% от всего объема доходов, что явно подтверждается соответствующими статистическими данными. Таким образом, оценка влияния санкций ЕС именно на налоговые доходы консолидированного бюджета РФ представляется особенно актуальной. Имеющиеся тенденции не дают однозначного понимания влияния указанных санкций на налоговые доходы консолидированного бюджета. С одной стороны, начиная с 2014 г., имеет место тенденция снижения объемов экспорта и импорта, а с другой – рост объемов производства продукции сельского хозяйства и повышение объемов оборота розничной торговли. С одной стороны – неустойчивая ситуация на рынке труда, а с другой – рост доходной части консолидированного бюджета (с учетом того, что налоговые доходы консолидированного бюджета Российской Федерации составляют примерно 83–85% от всего объема доходов, можно говорить и о росте именно этого вида доходов).

Важное значение имеет та часть детализации факторов, которая дает ответ на вопрос о том, на какую часть налоговых платежей по каждому конкретному налогу оказывают влияние санкции ЕС. Так, на объем налоговых поступлений от уплаты налога на имущество физических лиц, на платежи по транспортному и земельному налогу санкции влияние практически не оказывают. Что касается платежей по указанным выше наиболее весомым налогам, то налоговых платежи, прямо подпадающие под влияние санкций, делятся на виды:

- налог на прибыль организаций (*при осуществлении ВЭД*);
- налог на добавленную стоимость (*при осуществлении ВЭД*);
- акцизы (*при осуществлении ВЭД*);
- налог на доходы физических лиц (*при осуществлении ВЭД*);
- налог на добычу полезных ископаемых (*при осуществлении ВЭД*).

Отметим, что влияние санкций проявляется в той части налогооблагаемой базы, которая зависит от участия налогоплательщика, прямо или косвенно, во внешнеэкономической деятельности, в том числе и на уровне отдельных ее участников [4].

Уточнение взаимосвязей между отобранными факторами и веса каждого фактора представляется необходимым, чтобы понять, насколько потери от введения санкций компенсированы путем смены поставщиков или покупателей, выходом на принципиально новые рынки сбыта, диверсификацией производства и иными возможными способами [11]. Таким образом, представленная модель позволяет оценить реальные *потери* или *приобретения* [16, р. 103] бюджетной системы РФ от введения ЕС рассмотренных в статье санкций, определить главные направления для концентрации усилий государства в целях его дальнейшего экономического и социального развития.

В заключении отметим, что проблема санкций ЕС продолжает оставаться актуальной. Описание и анализ факторов, оказывающих влияние на процесс формирования налоговых доходов бюджетной системы РФ, систематизация и выявление взаимосвязей между ними, представляет собой решение сложного комплекса задач, связанных с описанием основных этапов формирования налоговых доходов консолидированного бюджета под воздействием санкций, методов их анализа и оценки. Необходимым также является уточнение взаимосвязей между указанными факторами, определение их «весовых характеристик» с целью понимания потерь или возможных приобретений от введения санкций, которые могут быть компенсированы заменой поставщиков, выходом на новые рынки сбыта, иными возможными способами [9, с. 30]. Предложенная авторами концептуальная факторная модель позволяет сделать вывод об основных факторах, влияющих на объем налоговых поступлений в бюджетную систему РФ: количество налогов и их виды, объекты налогообложения и налоговая база, состав и количество налогоплательщиков. Кроме того, данная модель позволяет оценить реальное воздействие санкций ЕС на состав и объем налоговых доходов бюджетной системы РФ, определить направления деятельности органов государственной власти в целях экономического и социального развития страны [13, с. 134].

Библиографический список

1. Анисимов А.Л., Ширтужнев С.В. Формирование налогового инструментария для обеспечения экономической безопасности региона // Управленец. 2017. №3(67). С. 25–29.
2. Барковский А.Н., Алабян С.С., Морозенкова О.В. Последствия западных санкций и ответных санкций РФ // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 9. С. 3–7.

3. *Быкова А.В., Соболев М.С.* Влияние секторальных санкций на состояние экономики РФ // Инновационная экономика: материалы IV Междунар. науч. конф. (Казань, октябрь 2017 г.). Казань: Бук, 2017. С. 39–41.

4. *Дупленко Н.Г.* Асимметрия развития малого и среднего предпринимательства на региональном уровне // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Сер.: Гуманитарные и общественные науки. 2013. № 9. С. 160–163.

5. *Дупленко Н.Г., Шарошина Н.В., Носачевская Е.А. и др.* Трансграничное сотрудничество в процессах европейской интеграции. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2011.

6. *Кашипаров Д.В., Смирнова О.С.* Экономические последствия санкций ЕС против России и российских контрсанкций // Вопросы экономики и управления. 2016. № 5-1 (7). С. 97–99.

7. *Мельников Ю.Б.* Понятие наглядной модели с позиций теории моделирования контроля // Казанский педагогический журнал. 2016. № 1 (114). С. 62–69.

8. *Муранов А., Белогова А.* Общий обзор санкций, введенных ЕС и США против Российской Федерации. URL: http://sanctionsregulations.ru/wp-content/uploads/EU_US_Sanctions_-_MChP.pdf.

9. *Огнева Н.Ф., Дупленко Н.Г.* Основные аспекты формирования трансграничного сотрудничества между регионами на примере Союзного государства Беларуси и России // Молодой ученый. 2014. № 19-1. С. 30–33.

10. *Платонова И.Н., Гурова И.П.* Финансовые санкции ЕС против России: сфера применения // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 5. С. 49–62.

11. *Родионцева Е.В.* Проблемы адаптации к экономическим санкциям Евросоюза // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 11. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/11/84925>.

12. *Рыскаль Н.В.* Эконометрическое моделирование влияния социально-экономических факторов на объем налоговых поступлений в бюджет РФ // Молодой ученый. 2015. № 22. С. 475–478.

13. *Сергеева О.Ю., Каримова А.А.* Экономические последствия санкций для российской экономики // Вопросы экономики и управления. 2017. № 2. С. 134–137.

14. *Экономические санкции против России: причины, анализ, списки, последствия.* URL: http://weic.info/ekonomicheskie_stati/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia.

15. *Aalto P., Forsberg T.* The structuration of Russia's geo-economy under economic sanctions // Asia Europe Journal. 2016. Vol. 14, issue 2. P. 221–237.

16. *Engerer H.* Unimportant for the Economy as a Whole East Central Europe and the EU Sanctions against Russia // Osteuropa. 2015. Vol. 65, issue 11-12. P. 103–109.

17. *Giumelli F.* From Effective to Useful Sanctions: Lessons Learned from the Experience of the European Union // International Conference on Coercive Diplomacy, Sanctions and International Law. Rome, Italy: IAI, 2016. P. 246–269.

18. *Hellquist E.* Either with us or against us? Third-country alignment with EU sanctions against Russia/Ukraine // Cambridge Review of International Affairs. 2016. Vol. 29, issue 3. P. 997–1021.

19. *Krause J.* Western Economic and Political Sanctions as Instruments of Strategic Competition with Russia – Opportunities and Risks // International Conference on Coercive Diplomacy, Sanctions and International Law. Rome, Italy: IAI, 2016. P. 270–286.

20. *Kapsdorferova Z., Sviridova O.* Impact of sanctions on agricultural policy in European Union and Russia // International Scientific Days (ISD) Conference on Agri Food Value Chain – Challenges for Natural Resources Management Society. Nitra, Slovakia, 2016. P. 43.

21. *Rovetta D., Beretta L. C.* EU Economic Sanctions Law Against Russia After the «Rosneft» Judgment by the Grand Chamber of the Court of Justice of the European Union: Get Me a Lawyer! // Global Trade and Customs Journal. 2017. Vol. 12, issue 6. P. 240–246.

22. *Simonov V.* Anti-Russian Sanctions and the Systemic Crisis of the World Economy // Voprosy Ekonomiki. 2015. issue 2. P. 49–68.

23. *Sysoeva E., Budilova E., Risin I.* Influence of Economic Sanctions on the Financial Resources of Russian Organizations // 27th International Business Information Management Association Conference. Milan, Italy, 2016. P. 1145–1156.

В.Б. Бостанджян

Ереванский государственный университет, г. Ереван (Республика Армения)

А.Г. Захарян

Институт экономики им. М. Котаяна Национальной академии наук Республики Армения, г. Ереван (Республика Армения)

Основные факторы инновационного развития экономики в Республике Армения

Статья посвящена изучению методов и механизмов стимулирования инновационной деятельности в Республике Армения, а также факторов, обуславливающих эффективное применение данных методов и механизмов. Представлены определенные механизмы активизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: экономика; инновационная деятельность; государственное стимулирование; управление; развитие; эффективность.

В современных экономических условиях в Республике Армения ключевым направлением стратегии экономического развития должно стать прогрессирующее развитие высокотехнологичного сектора, что предполагает содействие инновационной деятельности, внедрение современных механизмов управления, повышение инвестиционной привлекательности, организацию экспортно-ориентированных производств и т.д. Для этого в Армении имеются широкие возможности, которые были созданы еще в годы централизованного управления. Армения занимала передовые позиции в области космических исследований, вычислительной техники, радиоэлектроники, навигационного оборудования, полупроводников и других высокотехнологичных производств¹.

¹ *Бостанджян В.Б., Захарян А.Г.* Институциональные основы инновационной деятельности в Республике Армения // Вестник Армянского государственного экономического университета. 2020. № 1. С. 132–151.

Следовательно, стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности, активизация деятельности акционерных обществ, повышение качества корпоративного управления, расширение высокотехнологичной деятельности и внедрение ее продуктов в различные сектора экономики, безусловно, будут стимулировать позитивные изменения в экономической системе Республики Армения.

Основными нормативно-правовыми документами, регулирующими инновационную деятельность в Республике Армения, являются Конституция Республики Армения, Гражданский кодекс Республики Армения, закон Республики Армения «О государственном содействии инновационной деятельности», иные законы и правовые акты Республики Армения, международные договоры Республики Армения относительно инновационной деятельности. Согласно закону Республики Армения от 8 июля 2006 г. «О государственном содействии инновационной деятельности» целью государственной инновационной политики является обеспечение экономических, правовых и организационных условий для инновационной деятельности. Задачами государственной инновационной политики являются:

- определение приоритетов государственной инновационной политики;
- содействие технологическому перевооружению экономики и созданию и развитию инновационных инфраструктур;
- создание правовой основы сотрудничества научных, образовательных, производственных и финансово-кредитных структур в сфере инновационной деятельности.

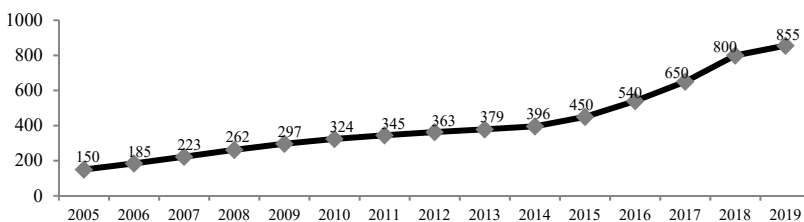
Государственная инновационная политика разрабатывается и осуществляется Правительством Республики Армения. Государственное содействие инновационной деятельности осуществляется в соответствии с Годовой программой содействия инновационной деятельности. Финансирование реализации данной программы отражается в государственном бюджете отдельной строкой. Программа включает мероприятия по следующим направлениям¹:

- создание и развитие инновационных инфраструктур;
- осуществление инновационных проектов;
- подготовка и переподготовка кадров;
- консультации;
- передача и коммерциализация технологий;
- внедрение международных стандартов.

¹ Закон Республики Армения от 8 июля 2006 г. «О государственном содействии инновационной деятельности».

Годовая программа содействия инновационной деятельности разрабатывается с учетом приоритетов развития инновационной сферы Республики Армения. Программа осуществляется в порядке, установленном Правительством Республики Армения. Отчет о выполнении программы представляется вместе с отчетом об исполнении государственного бюджета на данный год. Порядок проведения конкурсов и финансирования инновационных проектов, представленных в целях включения в программу, утверждается Правительством Республики Армения по представлению уполномоченного органа.

В Армении годовая программа содействия инновационной деятельности применяется уже около 14 лет. За эти годы удалось обеспечить значительный рост в сфере информационных технологий. Был зафиксирован ощутимый рост количества компаний сферы ИТ (см. рисунок), продукция которых пользуется большим спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынке.



Количество компаний в сфере ИТ в Республике Армения¹

Следует также отметить, что армянские компании сферы ИТ широко представлены в сфере управления, то есть в процессе цифровизации и обеспечения кибербезопасности. Согласно официальным данным ИТ-сектор Армении по итогам 2019 г. вышел на 15,2%-ный рост, обеспечив годовой объем выручки в 700,5 млн долл. По данным Национальной статистической службы Республики Армения, 80,1% от общего объема выручки ИТ-сектора приходится на предоставленные услуги – с годовым ростом на 6,5%; 18,8% от общей выручки ИТ-сектора приходится на торговлю – с годовым ростом на 57%, а остальные 1,1% – пришлось на производство с годовым ростом на 22,5%. Будем надеяться, что в будущем упомянутые положительные тенденции сохранятся, тем самым обеспечив устойчивое развитие высокотехнологичных компаний Армении.

¹ Данные официального сайта Министерства экономики Республики Армения. URL: [//www.mineconomy.am/arm/505/free.html](http://www.mineconomy.am/arm/505/free.html).

Как известно, для стимулирования инновационного развития экономики любой страны необходимо наличие некоторых институциональных основ инновационной деятельности, каковыми являются: благоприятная инвестиционная среда, систематизированное и комплексное правовое поле, эффективная инновационная инфраструктура и кадровый потенциал, доступные источники финансирования, государственный заказ на инновационную продукцию, благоприятные условия для экспорта инновационной продукции, деловые связи с внешними рынками, свободные экономические зоны, инновационные кластеры (технопарки, технополисы, бизнес-инкубаторы и научные лаборатории) и т.д.¹ Создание данных институциональных основ является важнейшей задачей государственной инновационной политики. На сегодняшний день в Армении сложилась благоприятная инвестиционная среда, создано систематизированное и комплексное правовое поле, имеется достаточно высококвалифицированных кадров, действуют свободные экономические зоны, созданы благоприятные условия для экспорта инновационной продукции. Однако, следует отметить, что в Армении еще имеются резервы для совершенствования инвестиционной среды, необходимо продолжить работы по формированию эффективной инновационной инфраструктуры, увеличить объем государственного заказа на инновационную продукцию, продолжить и ускорить процесс создания инновационных кластеров, по возможности более расширить деловые связи с внешними рынками – в первую очередь в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а также умножить усилия по созданию наиболее доступных источников финансирования инновационной деятельности. В связи с этим особую актуальность приобретает привлечение дополнительного акционерного капитала, что требует внедрения и четкого соблюдения принципов корпоративного управления.

Учитывая текущее состояние развития экономики Республики Армения, предлагаются следующие подходы по активизации инновационной и инвестиционной деятельности:

- 1) создание эффективного институционального и правового поля;
- 2) формирование и поддержка инновационной инфраструктуры;
- 3) формирование необходимого спроса на инновационные продукты, в том числе за счет государственного заказа;
- 4) стимулирование процесса осуществления инвестиций в акции отечественных компаний;
- 5) предоставление компаниям инновационной сферы налоговых и таможенных льгот;

¹ *Бостанджян В.Б., Захарян А.Г.* Институциональные основы инновационной деятельности в Республике Армения // Вестник Армянского государственного экономического университета. 2020. № 1. С. 132–151.

б) стимулирование инновационных производств в государственных компаниях и компаниях с государственным участием;

7) внедрение и четкое соблюдение принципов корпоративного управления, обеспечение прозрачности деятельности компаний.

Таким образом, активизация инновационной деятельности в Республике Армения имеет важное стратегическое значение, поскольку в дальнейшем может позволить выйти на новый уровень развития, создать новые рабочие места, повысить уровень жизни населения и улучшить деловой климат страны.

И.Ж. Гогчян

*Институт экономики им. М. Котаяна Национальной академии наук Республики Армения,
г. Ереван (Республика Армения)*

Внешние факторы, влияющие на экономический рост, и модель экзогенного роста

Обеспечение экономического роста является экономической и политической целью для каждой страны. На экономическую систему любой страны влияют внешние и внутренние факторы. Знание факторов, влияющих на экономический рост, дает возможность создать более устойчивую основу для обеспечения высоких темпов экономического роста. В статье подчеркивается необходимость обеспечения экономического роста за счет стимулирования внешних факторов и расширения сферы действия.

Ключевые слова: экономический рост; внешний фактор; модель экономического роста Солоу; модель экзогенного роста; мировая экономика; прямые иностранные инвестиции.

Экономический рост и факторы, которые на него влияли, всегда были в центре внимания экономистов, поскольку экономический рост в конечном итоге связан с экономическим ростом. Эта взаимосвязь отражается в том, что целью последнего является обеспечение социально-экономического развития страны. Таким образом, экономический рост как условие расширения общественного воспроизводства и повышения уровня жизни населения рассматривается в качестве стратегической цели экономической политики каждого государства.

Постоянно растущая экономика способна удовлетворить новые возникающие потребности и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне. Рост реальных доходов дает людям возможность пользоваться товарами, услугами и поддерживать уровень потребления.

Мобильность мировой экономики, рост экономических колебаний, кризисные ожидания усложняют характер реализации эффективных способов экономической политики из года в год (рис. 1).

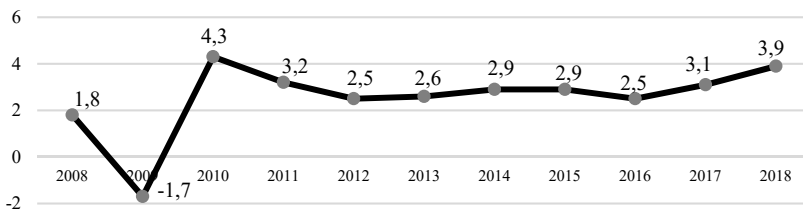


Рис. 1. Темпы роста мировой экономики в 2008–2018 гг., %¹

Было разработано множество теорий экономического роста, задача которых состояло в том, чтобы выявить причины различий между экономическим развитием стран мира и доходами населения. После Второй мировой войны экономисты стали больше интересоваться экономическим ростом и факторами, которые на него влияли, что способствовало развитию различных теорий и моделей, обсуждающих экономический рост с разных точек зрения. Особый интерес к теориям экономического развития представляет Модель индивидуального экономического роста, который является ярким примером модели роста. Согласно модели Солоу, единственным способом обеспечения устойчивого уровня жизни или быстрого экономического роста является технический прогресс.

Затем Солоу в 1956 г. представил два возможных предположения:

- 1) развивающиеся страны с рыночной экономикой способны расти быстрее, чем развитые страны;
- 2) технологический прогресс является основополагающим фактором долгосрочного экономического роста.

В современной экономике было предложено много моделей роста, основной целью которых является выявление источников экономического роста в стране и оценка воздействия на различных внешних и внутренних факторов. Многие экономисты считают, что модель Солоу является по существу экзогенной моделью, в которой внешними факторами являются технологический прогресс, темпы роста населения и нормы сбережений².

Модели экономического роста различаются по оценкам, предположениям и рекомендациям, а также по тому, как они классифицируют факторы экономического роста. На рис. 2 показана классификация факторов, влияющих на экономический рост.

¹ *GDP growth*. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files // The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&start=2008>

² *Ugur M. Modeling Growth: Exogenous, Endogenous and Schumpeterian growth models*, University of Greenwich Business School, GPERC 37, February, 2016. P. 4.

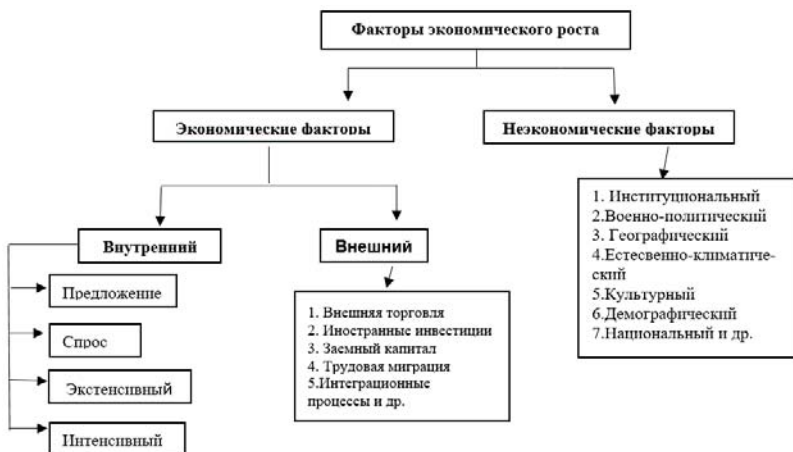


Рис. 2. Классификация факторов экономического роста

На экономический рост влияют не только экономические, но и неэкономические факторы. Следует отметить, что эти две группы факторов могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на экономический рост. Исходя из целей этой статьи, мы уделили больше внимание внешним факторам, таким как внешняя торговля, иностранные инвестиции, (включая прямые иностранные инвестиции), международная трудовая миграция, обменный курс национальной валюты, факторы интеграции, денежные переводы из-за рубежа, потоки капитала и т.д.

Экзогенная модель экономического роста является, по сути, моделью экономического роста, обусловленной внешними факторами. Многие экономисты предпочитают на экзогенную модель, но модель не всегда эффективно. Экономисты Кинг и Робсон утверждают, что модель экзогенного роста не предоставляет аналитического инструмента для влияния государственной политики на экономический рост. Они отмечают, что «без модели экономического роста государственная политика в лучшем случае будет ошибочной, а в худшем неэффективной». Согласно Ромер (1989), «с моделью внешних технологических изменений, это никогда не имело значения, что правительство сделало». Мы согласны с Ромер, потому что технический прогресс, согласно модели, является внешним фактором и не может влиять на политику правительства.

Многие теоретики роста говорили об экзогенной модели, с 1960-х гг. проводился анализ, были выявлены новые внешние факторы, и влияние этих факторов на рост реального ВВП или экономический рост оценивалось с использованием экономических моделей.

Особенности глобализации мировой экономики в современных условиях

Анализируется процесс глобализации в современных условиях. Рассмотрены различные концепции глобализации. Выделены ее основные тенденции в настоящее время. Показано, что особенности глобализации в современных условиях свидетельствуют о возможности развития процесса деглобализации в перспективе.

Ключевые слова: глобализация; интернационализация; однополярный мир; мировая торговля; иностранные инвестиции; деглобализация,

Процесс глобализации неоднозначно характеризуется в экономической литературе. Так, В.Л. Иноземцев полагает, что первая волна глобализации началась с 1870-х гг. Первую четверть XXI в. он рассматривает в качестве ее нового периода, когда развитию процесса экономической глобализации мешают политические препятствия. При этом он отмечает, что «оба эти периода характеризовались появлением и быстрым подъемом новых экономических игроков. Более ста лет назад ими были Германия в Западной Европе, Соединенные Штаты в Северной Америке и Россия на Евразийском континенте; сегодня таковыми можно считать Китай, Турцию, Бразилию и, в значительно меньшей мере, Россию» [5, с. 6]. Если на предыдущем этапе глобальные связи осуществлялись на основе межгосударственных контактов, а крупные компании осуществляли взаимодействие от имени правительств своих стран, то в современных условиях крупные корпорации осуществляют свою деятельность в других странах более свободно и самостоятельно [5, с. 8–9]. Автор полагает, что в настоящее время есть «одна доминирующая держава – США, которая стремится сохранить свое геополитическое господство и «две крупных «ревизионистских» страны – Китай и Россия», экономическое возрождение которых (прежде всего Китая) в значительной степени обусловлено именно глобализацией и связано с американским спросом. Поэтому В.Л. Иноземцев делает вывод, что если произойдет деглобализация мировой экономики, то она не принесет выгоды ни одной из стран [5, с. 11].

В докладе экспертов Центра социально-экономических исследований РИСИ на основании анализируемых точек зрения, в частности, специалистов МВФ и ВТО, выделяются две волны глобализации. Начало первой волны относится к 1850 г. или 1870 г., а окончание – к началу первой мировой войны 1914 г. Затем в период между двумя мировыми войнами большинство государств проводило политику протекционизма. Вторая волна глобализации началась в 1945 г. и продолжается в настоящее время. Изменился и лидер глобализации: в первую волну им была Англия,

во вторую – США. После разрушения СССР в начале 1990-х гг. процесс глобализации ускорился за исключением мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. [2]. В докладе отмечается активная роль Китая на современном этапе глобализации и его стремление стать лидером этого процесса. Как отмечают авторы, новая концепция глобализации КНР основана на четырех главных принципах: 1) обновление концепций развития и моделей роста на основе тех преимуществ, которые несут новый этап промышленной революции, инновации, цифровая экономика; 2) использование преимуществ новой модели сотрудничества между государствами, основанной на открытости, взаимном выигрыше и борьбе с протекционизмом; 3) предоставление странам с формирующимися рынками и развивающимся странам больших прав в принятии общих решений; 4) формирование общей модели сбалансированного развития на основе претворения в жизнь Повестки дня ООН в области устойчивого развития на период до 2030 г. [2, с. 40]. В результате исследования эксперты делают вывод, что, хотя «прежняя модель глобализации себя исчерпала», «процесс глобализации ... будет продолжаться» [2, с. 51].

В.И. Спиридонова, характеризуя процесс глобализации, отмечает, что «...после периода биполярного мира и холодной войны в 1990-х гг. сформировался однополярный мир с явным доминированием США, который ныне находится в процессе трансформации» [7, с. 17]. Однако в современных условиях, по ее мнению, глобализацию характеризуют «два коренных образца – американский и европейский» [7, с. 18]. Если США ориентируются на «гегемонистскую глобализацию», то ЕС представляет собой модель «мультирегионального» мира, так как нации европейских государств, в отличие от американцев, по мнению автора, исторически имеют общие моральные ценности. Тем не менее, как полагает автор, европейская версия развития глобализации, «хотя и отрицает прежнюю американскую модель, не отказывается окончательно от движения к общечеловеческому единению». США в современных условиях утрачивают роль гегемона глобализации, а мир перестает быть однополярным [7, с. 21, 23, 24]. Как отмечает В.И. Спиридонова, существенные изменения, которые происходят в мировой экономике и политике, позволяют французскому экономисту Франсуа Ленгле в книге «Конец глобализации» (2013 г.) сделать вывод о «завершении эры «счастливой глобализации» и о начале деглобализации» [7, с. 17].

И.А. Гобзов полагает, что следует различать понятия «интернационализация» и «глобализация». Интернационализация, по мнению автора, является объективным процессом и связана с необходимостью экономического сотрудничества различных государств, развитием мирохозяйственных связей. Что касается глобализации, то она началась «после умышленного развала Советского Союза» и была навязана западными

странами во главе с США всем остальным странам [3, с. 69–70]. Теоретическим обоснованием глобализации, по мнению автора, является неолиберализм. Он полагает, что «в отличие от интернационализма глобализация унифицирует, стандартизирует и примитивизирует социальный мир» и «сопровождается деинтеллектуализацией общества в целом» [3, с. 72, 74]. В результате автор делает вывод не только о возможности, но и о необходимости деглобализации в интересах всего человечества, полагая, что для этого «требуется лишь политическая воля правящих классов всех государств мира» [3, с. 76].

Оценивая процесс глобализации экономики в современных условиях, следует отметить, что, хотя утверждать о процессе деглобализации экономики преждевременно, но особенности глобализации экономики в современных условиях таковы, что тенденция к деглобализации существует. Нам близка позиция И.А. Гобозова о том, что следует проводить различия между понятиями «интернационализация» и «глобализация». Тем не менее, нам хотелось бы конкретизировать эти различия с учетом собственной позиции. Мы полагаем, что интернационализация – это объективно добровольное объединение государств, а глобализация – это субъективно вынужденное их объединение. Это, конечно, не означает, что в процессе глобализации отсутствует объективность, что не соответствовало бы реальной действительности, но предполагает, что субъективный фактор в данном случае играет существенную роль, в отличие от процесса интернационализации, который по существу является объективным.

По нашему мнению, можно выделить следующие основные тенденции глобализации экономики в настоящее время.

1. Признанный мировой лидер глобализации США, начиная с 2014 г., утратил первенство в рейтинге стран по основному экономическому показателю – объему ВВП (ППС). Так, по данным Всемирного банка, в 2019 г. ВВП (ППС) в Китае составил 23460 млрд долл., а в США – 21428 млрд долл. По расчетам МВФ, ВВП (ППС) в Китае составил еще большую величину – 27307 млрд долл., а его доля в мире – 19,25%, в США – 15,11%. Кроме этого, Российская Федерация в 2000-е гг. существенно повысила свое место в мире по этому показателю, поднявшись с 17-го места в 1999 г. на 6-е место в 2019 г., укрепила свои Вооруженные силы и военный потенциал.

2. Следует отметить, что темпы развития мировой торговли после развала СССР и установления гегемонии США сокращаются. Так, среднегодовые темпы прироста объема мировой торговли, по данным ВТО, в 1991–1995 гг. составляли 6,2%, в 2011–2015 гг. снизились до 3,1%, а в 2018 г. составили 3,0%¹. Очевидно, что в 2020 г. в связи с пандемией

¹ <https://www.wto.org>

коронавируса произойдет снижение объема мировой торговли, что наблюдалось и в период мирового экономического кризиса в 2009 г., когда экспорт сократился на 12,0%.

3. Оценивая отмеченную динамику, следует учитывать и факторы, которые не только этому способствовали, но и в определенной степени свидетельствовали о тенденции к деглобализации. В частности, речь идет о санкциях, введенных США и странами Евросоюза, начиная с 2014 г., против России после присоединения Крыма к России и вооруженного конфликта, возникшего в результате референдумов о самоопределении Донецкой и Луганской Народных Республик. В последние годы по существу началась торговая война между США и Китаем. В 2017 г. на Китай приходилось 21,4% импорта США [4, с. 15]. В январе 2018 г. президентом США Д. Трампом были установлены тарифы на ввозимые из Китая солнечные батареи и стиральные машины. В апреле 2018 г. было принято решение о повышении на 25% пошлин на ввоз из Китая примерно 1300 товаров, включая оборудование, электронику, медицинскую продукцию. Торговая война продолжалась и в последующие годы. В январе 2020 г. было подписано соглашение об урегулировании торговых споров между США и Китаем.

4. В последние годы обострились противоречия между США и ведущими европейскими странами, а также внутри различных международных интеграционных объединений. В частности, США не заинтересован в строительстве газопровода «Северный поток – 2» и угрожает ввести санкции против компаний, занятых в его строительстве, в то время как для ведущих стран ЕС он экономически выгоден. Об этих противоречиях свидетельствует также выход Великобритании из Европейского союза (brexit) 31 января 2020 г. Неоднократно возникают конфликты между странами ОПЕК+ при принятии решений о сокращении добычи нефти и установлении квот.

5. Внутренние процессы в США – стране, которая является мировым лидером процесса глобализации, тоже препятствуют его развитию. Имеется в виду жесткая политическая борьба между республиканцами и демократами, массовые протесты чернокожих после убийства афроамериканца, явное лидерство США по числу зараженных коронавирусом в мире.

6. Следует отметить и определенное снижение роли транснациональных корпораций в развитии экономики различных стран в последние годы. Транснациональные корпорации выступают в качестве одного из субъектов экономической интеграции [1, с. 354]. Вместе с тем они характеризуют и процесс глобализации. Важным показателем, в определенной степени отражающим их деятельность, являются прямые ино-

странные инвестиции (ПИИ). Так, по информации ЮНКТАД, основанной на базе данных Всемирного банка, объем прямых иностранных инвестиций в мире в 2016–2018 гг. ежегодно сокращался. Так, в 2018 г. он уменьшился на 13% по сравнению с предыдущим годом и составил 1,3 трлн долл. Уровень прямых иностранных инвестиций в экономику многих стран мира в последние годы сократился. Так, ПИИ в США снизились с 294 млрд долл. в 2014 г. до 258 млрд долл. в 2018 г., т. е. на 12,2%; в Китае – соответственно с 348 млрд долл. до 203 млрд долл., или на 46,6%; в Канаде – с 68 млрд долл. до 45 млрд долл. (на 33,8%); в Великобритании – с 48 млрд долл. до 35 млрд долл. (на 27,1%), в России – с 71 млрд долл. до 9 млрд долл., т.е. почти в 8 раз. Сократились прямые иностранные инвестиции в африканских странах Гане, Нигерии, Мозамбике, Судане и др. Это, конечно, не означает, что снижение ПИИ произошло во всех государствах. Так, за этот период повысился объем прямых иностранных инвестиций, например, во Франции, Германии, Италии, Египте, Эфиопии и др. странах.

7. Развитию процесса глобализации в современных условиях препятствует и терроризм. С конца XX в. его разновидностью является исламский терроризм, который вышел «с внутринационального на международный и транснациональный уровни» [6, с. 100]. Д.С. Магомедов считает, что он связан с низким уровнем жизни населения мусульманских стран и имеет антиамериканскую направленность, так как одной из основных причин терроризма считает установление однополярного мира с лидирующей позицией США [6, с. 102].

8. Пандемия коронавируса в 2020 г. привела к снижению объемов производства во многих странах, существенному сокращению объемов международного туризма, авиаперевозок и оказала значительное негативное влияние на международные экономические отношения в целом и на процесс глобализации.

Выделенные автором особенности глобализации в современных условиях в определенной степени свидетельствуют и о создании предпосылок для возможного развития деглобализации мировой экономики в перспективе.

Библиографический список

1. Багдасарян К.М. Анализ модели экономической интеграции // Журнал экономической теории. 2019. Т. 16, № 3. С. 352–361.
2. Будущее глобализации под угрозой? Доклад РИСИ // Проблемы национальной стратегии. 2018. № 3 (48). С. 11–56.
3. Гобозов И.А. Неoliberalизм и глобализация // Век глобализации. 2017. № 2 (22). С. 66–76.

4. *Загашвили В.С.* Проблемы Дохийского раунда ВТО // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 7. С. 7–20.

5. *Иноземцев В.Л.* Экономика и политика глобализации: уроки прошлого для настоящего и будущего // Век глобализации. 2019. № 2 (30). С. 3–15.

6. *Магомедов Д.С.* Терроризм как глобальная угроза XXI в.: теоретические разработки осмысления // Век глобализации. 2018. № 4 (28). С. 93–106.

7. *Спирidonova В.И.* Глобализация в XXI в.: инволюция или новые перспективы? // Век глобализации. 2018. № 3 (27). С. 15–25.

М.А. Комбаров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Экономическое взаимодействие России и Казахстана: показатели, проблемы и пути их решения

Сегодня Россия ведет активное экономическое сотрудничество со многими государствами мира, но одним из ключевых ее торговых партнеров является центральноазиатская Республика Казахстан. Изучению основных аспектов взаимодействия нашей страны с этой Республикой и поиску возможных путей его совершенствования и посвящена данная статья.

Ключевые слова: Россия; Казахстан; экономические отношения; экспорт; импорт; контрафактная продукция; ущерб.

В настоящее время процессы международной экономической интеграции, транснационализации, глобализации мирового хозяйства и международного разделения труда приобретают интенсивное развитие. В таких условиях одним из важнейших факторов обеспечения экономического роста любой страны мира является ее внешнеэкономическая деятельность, заключающаяся в продаже отечественных товаров на зарубежных рынках, что приносит стране доходы в иностранной валюте, а также в покупке на указанных рынках недостающих или полностью отсутствующих в данной стране благ.

Россия осуществляет внешнеэкономическую деятельность достаточно активно. Ее торговыми партнерами являются почти все государства мира, но в качестве одного из основных выступает Республика Казахстан, расположенная в Центральной Азии. Экономические отношения России с этой Республикой зародились в 1731 г., когда к нашей стране присоединилась Младший жуз и центральная часть Среднего жуза казахов [3]. Прочность данных отношений обусловлена тем, что: а) Россия и Казахстан имеют самую длинную в мире сухопутную границу, протяженность которой составляет 7598,8 км.; б) обе эти страны ранее входили в состав СССР, а в настоящее время их объединяет членство в нескольких международных организациях – ООН, СНГ, ОДКБ, ШОС, ЕАЭС; в) Казахстан является самой крупным по площади государством Центральной Азии,

а объем и динамика его ВВП значительно опережает аналогичные показатели других государств данного региона [1; 2].

Правовой фундамент рассматриваемых отношений включает в себя несколько сотен различных документов. Основополагающим и самым важным среди них выступает Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Казахстан от 25 мая 1992 г. В этом договоре сказано о том, что Россия и Казахстан являются дружественными государствами и отношения между ними построены на принципах взаимного уважения государственного суверенитета и территориальной целостности, мирного урегулирования споров, соблюдения прав человека и неприменения одним государством в отношении другого каких-либо рычагов давления или мер, подрывающих его экономическое положение. Не меньшей значимостью обладает Декларация между Российской Федерацией и Республикой Казахстан о вечной дружбе и союзничестве, ориентированном в XXI столетие, от 6 июля 1998 г. В соответствии с ключевыми ее положениями, эти государства обязаны всемерно учитывать законные экономические интересы друг друга, а их дружба представляет собой гарантию их национальной безопасности, политической стабильности и процветания. Еще одним актом, заслуживающим внимания, является Договор между Российской Федерацией и Республикой Казахстан о добрососедстве и союзничестве в XXI в. от 11 ноября 2013 г., где продублированы главные принципы построения взаимоотношений между двумя этими странами, указанные в рассмотренном выше Договоре от 25 мая 1992 г.

Изучая показатели экономических отношений Российской Федерации с Республикой Казахстан, следует отметить, что наша страна является ведущим торговым партнером Казахстана на международном рынке, несмотря на его сближение со странами ЕС и с Китаем [2]. Информация об объеме и структуре экспорта России в Казахстан, импорта России из Казахстана, а также о сальдо торгового баланса России с Казахстаном приведена в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что одной из характерных черт экономических отношений России с Казахстаном является крупное и положительное сальдо торгового баланса нашей страны. Согласно официальным сведениям, доля продукции российского производства в совокупном объеме импорта Казахстана обычно находится в интервале от 30 до 40%, а Казахстан поставляет в Россию около 10% своей продукции, подлежащей реализации на зарубежных рынках. Изучая динамику общего объема экспорта России в Казахстан и импорта нашей страны из Казахстана легко заметить, что данные показатели демонстрируют монотонное увеличение.

Таблица 1

**Параметры внешней торговли между Россией и Казахстаном
в 2016–2019 гг., долл. США**

Показатель	2016	2017	2018	2019
Экспорт, всего	9 426 891 522	12 323 913 543	12 923 333 532	14 050 846 488
В том числе:				
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	1 305 130 327	1 447 975 059	1 521 245 745	1 803 734 900
минеральные продукты	1 581 092 544	2 149 225 873	2 146 670 654	2 030 137 021
химическая промышленность	1 533 807 251	2 101 144 443	1 993 502 542	2 098 964 946
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	457 740 392	564 684 996	617 017 355	649 620 922
текстиль и обувь	248 575 375	302 147 404	356 404 468	410 059 190
металлы и изделия из них	1 325 460 983	1 835 717 661	2 080 332 720	2 295 557 142
машины, оборудование и транспортные средства	2 138 150 985	2 890 285 847	3 270 622 904	3 541 990 594
прочие продукты (изделия из кожи, меха, камня, стекла, мебель, часы и др.)	836 933 665	1 032 732 260	937 537 144	1 220 781 773
Импорт, всего	3 612 228 510	4 916 678 081	5 295 921 944	5 570 992 675
В том числе:				
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	283 901 263	258 468 320	332 406 987	363 637 255
минеральные продукты	1 333 477 206	1 851 863 638	2 009 883 134	2 251 061 450
химическая промышленность	659 266 997	686 281 623	892 521 082	813 799 556
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	7 697 682	9 204 767	7 449 725	8 366 954
текстиль и обувь	81 066 927	67 282 182	44 808 979	48 009 354
металлы и изделия из них	900 940 757	1 722 021 255	1 662 449 607	1 578 014 391
машины, оборудование и транспортные средства	297 415 925	276 860 210	308 979 221	469 842 823
прочие продукты (изделия из кожи, меха, камня, стекла, мебель, часы и др.)	48 461 753	44 696 086	37 423 209	38 260 892
Сальдо торгового баланса	5 814 663 012	7 407 235 462	7 627 411 588	8 479 853 813

Такой факт свидетельствует о стабильном росте общего объема товарооборота России с Казахстаном, а следовательно, об укреплении экономического взаимодействия между двумя этими странами. Так, за рассмотренный период времени первый показатель увеличился на 49,05%, а второй – на 54,23%. В общем объеме экспорта России в Казахстан наибольшую долю занимают машины, оборудование и транспортные средства. Причем эта доля имеет тенденцию к увеличению – в 2016

и 2017 гг. она была равна 22,68 и 23,45% соответственно, а в последующие два года составила 25,31 и 25,21% соответственно. Закупает наша страна у Казахстана, в основном, минеральные продукты, а также металлы и изделия из них. При этом доктора экономических наук, В.А. Цветков и М.Н. Дудин, отмечают, что у Казахстана не хватает собственных мощностей по производству нефтепродуктов и значительная часть потребностей в них на его севере обеспечивается российскими поставками [5]. Такое утверждение призывает к более детальному рассмотрению экспорта минеральных продуктов России в Казахстан и импорта их в нашу страну из Казахстана (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Российский экспорт минеральных продуктов в Казахстан
и импорт их из Казахстана за 2016–2019 гг.**

Вид минеральных продуктов	2016	2017	2018	2019
Экспорт				
Соль, сера, земли и камень, штукатурные материалы, известь и цемент	50 266 940	82 228 952	70 140 739	57 493 692
Руды, шлак и зола	344 536 543	344 451 984	329 521 740	371 825 363
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные	1 186 289 061	1 722 544 937	1 747 008 175	1 600 817 966
Импорт				
Соль, сера, земли и камень, штукатурные материалы, известь и цемент	127 794 641	111 388 662	132 579 459	126 235 488
Руды, шлак и зола	725 470 864	1 050 277 610	1 182 213 587	1 513 502 161
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные	480 211 701	690 197 366	695 090 088	611 323 801

Приведенные данные показывают, что Казахстан с достаточно высокой степенью активности поставляет в Россию руды, шлак и золу. На их долю приходится больше половины совокупного объема минеральных продуктов, ввозимых в нашу страну из указанной центральноазиатской республики. При изучении структуры экспорта минеральных продуктов из России в Казахстан необходимо обратить внимание на относительно высокие поставки нефти и нефтепродуктов. Это является доказательством упомянутой выше точки зрения докторов экономических наук о недостаточности у Казахстана ресурсов для производства данных благ и об удовлетворении этой страной значительной доли потребностей в них путем экономического взаимодействия с Россией.

Таким образом, экономические отношения России и Казахстана приносят существенные выгоды обеим этим странам. Однако данные отношения имеют существенный недостаток – их можно назвать одним из каналов реализации контрафактной продукции [4]. Эта проблема была отмечена Л.В. Раговиком еще в 2014 г. и к настоящему времени не утратила своей актуальности. Так, в России контрафактные товары казахстанского производства встречаются, как правило, на рынке табачной продукции, изделий легкой промышленности, бытовой химии и на некоторых других рынках. Наша страна также поставляет в Казахстан различные контрафактные изделия. Как утверждает генеральный директор ТОО «Бизнес Оптима» М. Надгочий, она, вместе с Киргизией, Китаем и Азербайджаном, является основным поставщиком подделок на рынки данной Республики¹.

Подобные действия оказывают огромное отрицательное влияние на экономику, поскольку ведут к существенному снижению налоговых доходов государственного бюджета, наносят ущерб законопослушным производителям, лишают таких производителей стимулов инвестировать средства в инновации, а также могут негативно сказаться на состоянии здоровья населения. Отсюда следует, что они являются серьезными нарушениями основных принципов построения рассматриваемых экономических отношений, о которых было сказано ранее. Различные эксперты и исследователи сходятся во мнении о том, что причинами реализации таких действий являются: а) слабый таможенный контроль на границе России и Казахстана; б) высокая их маржинальность и относительно мягкие наказания за их совершение. Более того, в отношении табачной продукции выделяется еще одна причина – разные ставки акцизов, действующие на территории этих двух стран. Необходимо отметить, что несмотря на фиксирующуюся слабость таможенного контроля на указанной границе, уполномоченными органами зачастую удается остановить движение контрафактной продукции как из Казахстана в Россию, так и из России в Казахстан. В качестве примеров можно привести Департамент государственных доходов по Костанайской области, сотрудники которого 8 июля 2019 г. на автомобильном пункте пропуска «Кайрак» пресекли попытку ввоза из России в Казахстан 792 л контрафактного алкоголя общей стоимостью в 1,5 млн тенге, а также Тюменскую и Самарскую таможенню. Так, за период с октября 2019 г. по август 2020 г. тюменские таможенники вместе с сотрудниками Пограничного управления ФСБ России по Курганской и Тюменской областям трижды задерживали фуры, следовавшие из Казахстана в Россию и груженные

¹ *Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен».*
URL: <http://atameken.kz>.

контрафактом. В первом случае, имевшем место в начале октября 2019 г., поддельным товаром оказались заготовки для производства спортивной обуви в количестве, превышающем 30 тыс. шт., на которые были нанесены бренды Nike и Adidas. Согласно сопроводительным документам, получателем этого «добра» являлась одна из московских компаний, а ущерб, причиненный указанным фирмам, составил, по их оценкам, более 126 млн р. Во втором случае, который произошел 24 мая 2020 г., предметом разбирательства также стали контрафактные заготовки. В отличие от первого инцидента, их было чуть более 20 тыс. шт., на каждую из них был нанесен бренд Nike, пунктом их назначения являлся г. Пышма, расположенный в Свердловской области, а сумма ущерба, нанесенного данной фирме, составила 95 млн р. В третьем случае, произошедшем совсем недавно, в начале августа 2020 г., задержанная фура, направлявшаяся из Казахстана в Екатеринбург, перевозила уже готовую обувь в количестве 2226 пар, на которой отсутствовали обязательные средства идентификации. Рассматривая работу Самарской таможни по недопущению ввоза из Казахстана контрафактной продукции в нашу страну, необходимо отметить два события. Первое случилось в марте 2020 г., когда сотрудники данного органа не пропустили в Москву автомобиль, перевозивший крупную партию контрафактных кроссовок, объемом в 16736 пар, маркированных товарным знаком Nike и причинивших ущерб этому производителю в сумме, превышающей 152 млн р. Второе событие произошло спустя 3 месяца, в июне 2020 г. Тогда самарские таможенники задержали 3 фуры, груженные контрафактными изделиями легкой промышленности. Среди них было 297 шт. футболок-поло, 196 сумок и 12 тыс. ед. мужского нижнего белья. Пострадавшей на этот раз оказалась компания Tommy Hilfiger Licensing B.V., лишившаяся более 28 млн р.

Отсюда следует, что ключевой причиной, по которой Россия и Казахстан регулярно стремятся поставить друг другу контрафактную продукцию, служит высокая маржинальность ее производства и реализации при достаточно мягких санкциях за совершение таких действий. По оценкам некоторых экспертов, значение данного показателя может колебаться в пределах от 500 до 5000%, а лица, изготавливающие поддельные товары и реализующие их, в большинстве случаев наказываются штрафом, который окупается за достаточно короткий промежуток времени. Более того, действующие на сегодняшний день санкции за совершение указанных действий несоизмеримы степени их общественной опасности – по своей природе они являются преступлениями против здоровья населения и экономики в целом. Поэтому их необходимо отнести к категории особо тяжких преступлений, влекущих за собой более 10 лет лишения свободы. Для того, чтобы свести к минимуму шансы

производителей и продавцов контрафактной продукции уйти от ответственности, каждую фуру следует снабжать GPS-датчиком и специальной меткой, сигнализирующей ее вскрытие в неполюженном месте. По мнению экспертов, это поможет выявить места, где работают злоумышленники.

Помимо рассмотренных выше жестких мер, существуют и гуманные способы борьбы с производством и реализацией контрафакта. Прежде всего, необходимо уравнивать российскую и казахстанскую ставку акциза на сигареты. Делать это рекомендуется путем снижения ставки, установленной НК РФ и составляющей не менее 2671 р. за 1000 сигарет, до 1750 р. за 1000 сигарет. Именно на таком уровне находится ставка указанного налога, действующая на территории Республики Казахстан. Также представляется целесообразным уравнивать налоговые права нерезидентов нашей страны. Ведь как показывает практика, изготовлением поддельной продукции в России часто занимаются мигранты, прибывшие из стран, не являющихся членами ЕЭАС. Вероятно, одним из обстоятельств, подталкивающих их осуществлять подобный вид деятельности, является слишком высокая ставка НДСЛ.

Библиографический список

1. *Воронкова О.Н., Туриченко Л.П.* Возможности экспортной экспансии российских компаний в страны Центральной Азии // *Экономические отношения*. 2020. Т. 10, № 1. С. 35–50.
2. *Ковтун О.И., Попов Д.А.* Казахстанско-российские отношения в торгово-экономической сфере // *ЦИТИСЭ*. 2019. № 3 (20). С. 15.
3. *Питраков В.Ю.* Межрегиональные торгово-экономические взаимоотношения Российской Федерации и Республики Казахстан // *Наука о человеке: гуманитарные исследования*. 2013. № 3 (13). С. 5–9.
4. *Раговик Л.В.* Информационно-сетевые инструменты мониторинга финансовых операций в рамках внешнеторговых контрактов Евразийского экономического союза // *Terra Economicus*. 2014. Т. 12, № 2-3. С. 244–250.
5. *Цветков В.А., Дудин М.Н.* Внешнеэкономическое сотрудничество России и Казахстана: от истории к современности // *Проблемы рыночной экономики*. 2019. № 1. С. 80–92.

А.В. Муртазина, Е.О. Нидергаус

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург

Влияние пандемии коронавируса на геополитические и экономические процессы¹

Авторами проводится оценка уровня влияния пандемии коронавируса на важнейшие сферы жизнедеятельности всего человечества. Для этой цели было проведено исследование истории и географии распространения коронавируса, определены последствия распространения вируса на экономическую и политическую сферу, дан прогноз развития важнейших сфер жизнедеятельности общества и оценка масштаба последствий пандемии.

Ключевые слова: пандемия коронавируса; геополитика; экономика; сферы жизнедеятельности общества; последствия пандемии.

XXI век. Всего за 20 лет нового столетия человечество увидело и прочувствовало огромное количество бедствий: лесные пожары; сильнейшие землетрясения и наводнения в различных точках мира; авария на АЭС Фукусима-1; уничтожение Аральского моря из-за развивающейся индустриализации; теракты и холодные войны. И невозможно было представить: какое более страшное и пагубное для всего мира явление, помимо войны между странами, могло произойти.

Конец 2019 – начало 2020 г. ознаменовались вспышкой новой болезни, стремительно распространяющейся по планете и забирающей огромное количество жизней. Коронавирусы уже давно известны человечеству, известны последствия этой болезни. Некоторые из вирусов провоцируют обычную простуду, но в последнее время появилось два смертельных типа: тяжелый острый респираторный синдром (ТОРС/SARS) и ближневосточный респираторный синдром (БРС/MERS)².

Вместе с быстрыми темпами увеличения количества заболевших и умерших от коронавируса пандемия нанесла разрушительный удар по политическим отношениям, национальным экономикам, по некоторым отраслям жизнедеятельности, по социальному благополучию граждан.

В декабре 2019 г. странные случаи вирусной пневмонии начали регистрировать в китайском Ухане – городе с населением 11 млн чел. в провинции Хубэй в центральной части страны³.

¹ Статья подготовлена в рамках гранта РФФИ № 19-011-00252 «Компаративный анализ социальных эффектов и влияния институциональных условий на профессиональную подготовку специалистов инженерных направлений».

² McKie R. Coronavirus: what do scientists know about Covid-19 so far? // Support The Guardian. URL: <https://www.theguardian.com/world/2020/apr/30/coronavirus-what-do-scientists-know-about-covid-19-so-far>

³ Первышева Е. Китайская зараза // Lenta.ru. URL: <https://lenta.ru/articles/2020/01/21/virus/>

В конце декабря 2019 г. китайские власти сообщили о вспышке пневмонии неизвестного происхождения в городе Ухань. Эксперты предварительно установили, что возбудителем заболевания стал новый тип коронавируса. По состоянию на 20 января 2020 г. в общей сложности было зарегистрировано 218 случаев заражения этим заболеванием. Четыре человека погибли. В это время вирус уже распространился за пределы Китая, и случаи заражения зафиксированы в Южной Корее, Японии и Таиланде¹.

Уже в то время Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) и китайские ученые заявляли: вирус может ограниченно передаваться от человека к человеку. Главный симптом у заболевших – жар, у части также наблюдается усталость, сухой кашель и затрудненное дыхание. По данным ВОЗ, рентгенография грудной клетки показывает инвазивное поражение обоих легких. В то же время такие данные основаны на обследовании госпитализированных: однако существуют заразившиеся без указанных симптомов.

Китайским ученым удалось выяснить, что причиной заболевания стал новый, неизвестный ранее коронавирус. Он получил название 2019-nCoV. И если в январе были утвердительные высказывания о том, что коронавирус ограничится лишь азиатскими странами, что мала вероятность появления заражений в России, то на сегодняшний день приходит понимание того, сколько времени было упущено, сколько было возможностей недопущения случаев заражения вирусом в России.

Возвращаясь в период начала пандемии, можно вспомнить, как многие больницы были перегружены, и система здравоохранения просто не справлялась с возрастающим наплывом заболевших, и не была способна даже на небольшой период затормозить скорость распространения вируса, и тем самым выиграть время для разработки лечения. В начале апреля был проведен опрос, итогами которого стало 55% опрошенных врачей считавших, что их медучреждения не готовы к приему пациентов с COVID-19; 49% из более чем 4 тыс. респондентов отметили низкую эпидемиологическую подготовку больниц (нехватка спецодежды и средств индивидуальной защиты); 35% респондентов заявили о недостаточной обеспеченности медикаментами². И уже спустя два месяца Минздрав объявляет об отсутствии российских больницах дефицита средств индивидуальной защиты, основываясь на мониторинге министерства, предоставляющем следующие данные: количество медицинских халатов выросло в 3,5 раза (до 9,2 млн), защитных комбинезонов – в 14,7 раз (до 5 млн),

¹ *Каллиников К.* Коронавирус человека: история открытия, виды, эпидемиология // Сетевое издание РИА Новости. URL: <https://ria.ru/20200121/1563668949.html>.

² *Российские врачи жалуются на нехватку защитных средств* // ИД «Коммерсантъ». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4314594>.

респираторов – в 5,4 раза (до 6,8 млн), медицинских масок – в 2,1 раза (до 105,1 млн), медицинских перчаток – в 1,2 раза (до 228,6 млн)¹.

Что касается международной обстановки, то лидеры государств борются с кризисом в основном на национальном уровне, однако, как высказывается Г. Киссинджер, «эффект распада общества от вируса не признает границ»². Можно предположить, что ни одна страна, не сможет в рамках чисто национальных усилий победить вирус, справиться с возникающими экономическими кризисами.

Как пишет Д. Тренин: «...кризис, вызванный пандемией коронавируса, еще в самом начале, но очевидно, что он не столько меняет мир сам по себе, сколько увиливает процессы, которые развивались до него»³. Автор данного высказывания затрагивает тему международной политики, тему того, в каких отношениях в нынешней ситуации находятся страны, взаимодействуют ли они или же продолжается борьба на международной арене. Одним из таких процессов, усиливаемых из-за существующей ситуации, является ожесточение американо-китайского соперничества и становление новой биполярности. Почувствовав сильного соперника, его стремительное экономическое развитие, Америка решила сделать отношения с Китаем более напряженными, обвинив страну в том, что коронавирус был создан в его лабораториях, и что Пекин своевременно не предупредил страны всего мира о надвигающейся угрозе. Отсюда возникает дилемма у России, которая не должна занимать определенную сторону. Конечно, можно говорить о том, что Россия будет являться основной составляющей, которая способствует равновесию и прекращению конфликтов. Но эти либеральные идеи близки к утопии, ведь каждое из государств стремится сохранить свой статус на международной арене, ставит в приоритет сохранение суверенитета над любыми международными организациями, пытается обеспечить устойчивость экономики и общества именно внутри своей страны.

Если рассматривать отношения между Россией и каждой из стран в отдельности, то можно предположить о продолжении ведения враждебной линии американской правящей элитой в отношении России. Сближение России с Китаем, произошедшее в условиях конфликта с США, укрепило геополитические и экономические позиции России.

¹ *Российские* врачи жалуются на нехватку защитных средств...

² *Киссинджер Г.* Киссинджер: пандемия коронавируса навсегда изменит мировой порядок // Сетевое издание «Актуальные комментарии». URL: <http://actualcomment.ru/kissindzher-pandemiya-koronavirusa-navsegda-izmenit-mirovoy-poryadok-2004071139.html?fbclid=IwAR1aJgIFyrYonQHnONxNuajBBO5Ht52O7pg5zMRn4N0iEHNr3V-HIubg-qc>.

³ *Тренин Д.* Как России удержать равновесие в посткризисном биполярном мире // Московский Центр Карнеги. URL: <https://carnegie.ru/commentary/81541>.

Таким образом, анализ последствий пандемии в различных странах показывает актуальность идентичных проблем, образовавшихся из-за Covid-19: экономический кризис, безработица, ухудшение отношений между государством и обществом.

Предполагается, что в России около 8 млн чел. может остаться без работы из-за пандемии коронавируса. Председатель Счетной палаты А. Кудрин в интервью РБК дал неутешительный прогноз по занятости населения: «В период этого кризиса в России с 2,5 до 8 млн увеличится число безработных на какой-то период. Возможно, что и до конца года...»¹. По оценкам МВФ, российская экономика по итогам 2020 г. может сократиться на 5,5% после невысокого роста на 1,3% в предыдущем году. В самом фонде всплеска безработицы при этом не прогнозируют – она вырастет с 4,6 до 4,9%, этот прогноз также подтверждает, что ситуация в целом не такая критичная. Также многие эксперты прогнозируют ухудшение экономической ситуации, которая будет сопровождаться снижением уровня ВВП России, не менее, чем на 10–20%; низким уровнем цен на нефть, являющуюся основным экспортируемым ресурсом страны². Для российской экономики, находящейся на «нефтяной игле», мировые цены на нефть играют наиважнейшую роль. И вследствие этого Россия может потерпеть экономический крах.

Неутешительные прогнозы исследованы и в работе С.С. Солдатовой и К.Р. Пивкиной, которые анализируют предложенную теорию экспертов в области экономики о возможности существования для России пяти «шоков»³. Первым «шоком» аналитики называют частичное разрушение внешнеэкономических партнерских взаимоотношений России с другими странами. Можно предположить, что одной из причин данного «шока» является снижение мировых цен на нефть, что в итоге может привести к вытеснению страны на край мировой экономики, а отсюда возможным последствием будет сокращение ресурсов российской оборонной и внешней политики, в том числе сокращение поддержки российскими союзниками и партнерами.

Второй «шок» также имеет причину падения цен на нефть, ведь доходы от экспорта нефти на мировых рынках – главный источник пополнения государственного бюджета, вследствие чего российская экономика не будет иметь прежних финансовых ресурсов.

¹ Королева А. Безработица в России не станет такой масштабной, как в 90-е // Эксперт. URL: <https://expert.ru/2020/04/15/rossii-predrekli-masshtabnyj-rost-bezrobotitsyi/>.

² Майоров Д. Рубль растет седьмой день к доллару и третий к евро, отыгрывая надежды на рынок нефти // Прайм. URL: <https://1prime.ru/Financial market/20200410/831242569.html>.

³ Солдатова С.С., Пивкина К.Р. Экономические последствия пандемии COVID-19 для России // StudNet. 2020. № 2. С. 260–265.

Третьим «шоком» для российской экономики становится значительное увеличение оттока капитала из страны. Такие последствия можно было предвидеть, ибо во время криза финансовые организации чаще всего стремятся выводить свой капитал, чтобы в окончательном счете не обанкротиться из-за устойчивого ослабления денежной единицы «рубль».

Четвертый «шок» также может серьезно ударить по отечественной экономике в следствие, ужесточения со стороны государства ограничительных мер как для населения, так и для некоторых коммерческих организаций. В силу протекающей изоляции происходит снижение предпринимательской и инвестиционной активности бизнеса, безработица или снижение доходов населения является поводом для снижения покупательской способности.

Пятым «шоком» эксперты выделяют снижение уровня доверия предпринимателей к органам государственной власти, что влечет нарастание некоторой неопределенности в бизнес-среде. Возможно, что причиной недоверия служит недостаточная поддержка государства малого и среднего бизнеса в сложившихся нынешних обстоятельствах. Однако, можно ли винить государственную власть за то, что она поставила в приоритет благосостояние граждан своей страны.

В Китае закрытие предприятий способствовало стагнации экономики. Китайский ВВП по итогам I квартала 2020 г. снизился на 6,8% по сравнению с аналогичным показателем 2019 г. В целом за март китайские средние и малые фирмы потеряли 70% дохода. Что касается безработицы, то на малых и средних предприятиях трудятся более 80% китайских работников, что в итоге приводит к возрастанию уровня безработицы в городах с 5,2 до 6,2% уже в феврале¹.

Экономика США, даже с ведущими мировыми технологиями и сильной базой природных ресурсов, может пострадать от значительного спада реального ВВП². Крупнейший инвестбанк США Bank of America заявил: пандемия грозит рекордной безработицей. На протяжении всего второго квартала работы будут лишаться по миллиону американцев в месяц³. Так как в США развита сфера услуг, то сильнее всего от коронавируса пострадает сфера развлечений, транспорта, гостинич-

¹ Журавлев А., Умаров Т. После карантина. Как Китай спасает свою экономику от шока коронавируса // Московский Центр Карнеги. URL: <https://carnegie.ru/commentary/81578>.

² Rogoff K. Deglobalization Will Hurt Growth Everywhere // Project Syndicate. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/deglobalization-threat-to-world-economy-and-united-states-by-kenneth-rogoff-2020-06>.

³ Миллионы на улице: США захлестнула рекордная безработица // Сетевое издание РИА Новости. URL: <https://ria.ru/20200328/1569257151.html>.

ного бизнеса и розничной торговли, отсюда и будет следовать масштабное увольнение. По данным Министерства труда США, за отчетную неделю, завершившуюся 21 марта, количество первичных обращений за пособиями по безработице в США достигло 3,3 млн. Это в 11 раз больше, чем неделей ранее (281 тыс.), абсолютный рекорд¹.

По итогу можно предположить, что пандемия коронавируса поменяет расстановку сил на международной арене. Сблизит или ужесточит противостояние стран существующая на данный момент ситуация можно лишь предполагать. Однако, в условиях коронавируса необходимо плотное сотрудничество, необходимо оказание помощи и содействию нуждающимся странам в восстановлении экономики и поддержке социальной сферы и сферы здравоохранения.

Что касается действий российской власти внутри страны, то уже 20 марта 2020 г. появился план первоочередных мероприятий (действий) по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции².

Также Правительство Российской Федерации уже подготовило Общенациональный план действий, задачами которого являются обеспечение восстановления занятости и доходов населения, роста экономики и долгосрочных структурных изменений в экономике. По словам председателя Правительства М.В. Мишустина, план позволит «не только переломить ситуацию, сложившуюся в результате распространения новой коронавирусной инфекции, но и приступить к проведению долгосрочных структурных изменений в экономике»³.

В завершении можно сделать вывод о том, что в России уже разработан и реализуется антикризисный комплексный план мероприятий, которые необходимы для обеспечения стабильного социально-экономического развития. Все важнейшие отрасли, которые пострадали от ситуации с коронавирусом поддерживаются, поддерживается население. И несмотря на все предпринятые меры, в данный момент сложно оценить реальные последствия от пандемии для экономики России. Только по истечению времени будет ясно, справляется ли государственная власть с возникшими угрозами для политики и экономики страны.

¹ *Миллионы на улице: США захлестнула рекордная безработица...*

² *План первоочередных мероприятий (действий) по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции.* URL: <http://government.ru/news/39235/>.

³ *Мишустин М.В.* Правительство разработало план восстановления экономики и доходов россиян // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/02/06/2020/5ed4f5469a79474fd7568e3a>.

К вопросу о торгово-экономическом взаимодействии интеграционных блоков

Рассматриваются интеграционные аспекты торгово-экономического сотрудничества формирующихся блоков на разных континентах. В качестве сравнительно новой формы, охватывающей взаимодействие стран в различных регионах мира, приведена зона свободной торговли.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция; зона свободной торговли; взаимное сотрудничество; внешняя торговля; МЕРКОСУР; ЕАЭС.

Международная экономическая интеграция является современным инструментом, ускоряющим развитие стран в рамках региональных блоков и повышающим их конкурентоспособность на мировом рынке.

Превратившись в ведущую тенденцию современных международных отношений, международная экономическая интеграция углубляется, и приобретает новые формы, и охватывает все больше стран в различных регионах мира. Возникнув как результат развития международного разделения труда и международной кооперации производства, экономическая интеграция вылилась в образование обширных зон влияния той или иной страны или группы государств. Данные группы государств становятся своеобразными интеграционными центрами, вокруг которых группируются другие страны [5, с. 758].

Наиболее известной и широко применяемой на практике странами мира схемой интеграции является теория Б. Баласса, включающая пять этапов: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз [4, с. 86]. Однако в условиях глобализации интеграция стала носить не только региональный, но и межрегиональный, и трансконтинентальный характер, то есть страны стали выходить за рамки классической схемы. Появились региональные и межрегиональные торговые соглашения, предшествующие созданию зон свободной торговли так называемого промежуточного формата [1, с. 12].

В качестве промежуточных форматов можно выделить: ЗСТ+, единый рынок, союзные государства, экономические пространства, межблоковую интеграцию (интеграция интеграций) [2, с. 43].

Создание промежуточных форматов экономической интеграции возможно между государствами, находящимися в разных частях света, имеющими общие социально-экономические, внешнеторговые и политические интересы на уровне межрегионального и трансконтинентального взаимодействия. Интересным проектом трансконтинентальной зоны свободной торговли может стать сотрудничество между ЕАЭС

(Евразийский экономический союз) и МЕРКОСУР (Общий рынок стран южного конуса).

Создание МЕРКОСУР основано на Асунсьонском договоре, который в марте 1991 г. подписали правительства Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая. В дальнейшем к нему присоединилась Венесуэла.

Основной целью создания МЕРКОСУР было формирование общего рынка свободно перемещающихся товаров, услуг, факторов производства между странами, устранение тарифных и нетарифных барьеров, принятие единого внешнего тарифа и единой торговой политики с третьими странами, координация макроэкономической политики между государствами в области внешней торговли, сельского хозяйства, промышленности, денежно-кредитной политики, валютного курса и капитала, таможенного дела, транспорта и связи для обеспечения благоприятных условий для развития государств-участников [3].

ЕАЭС – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе, который вступил в силу 1 января 2015 г. ЕАЭС включает Россию, Белоруссию, Казахстан, Армении, Киргизию¹.

Базовыми целями ЕАЭС являются: создание условий для стабильного социально-экономического развития государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения; стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов; всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики².

ЕАЭС и МЕРКОСУР имеют схожие цели в рамках интеграционных объединений. Государства – члены ЕАЭС и государства – члены МЕРКОСУР настроены осуществлять все действенные меры для развития экономики, совершенствования международных отношений и привлечения инвестиций.

Фундаментальные цели МЕРКОСУР аналогичны задачам, которые ставит перед собой ЕАЭС. Оба союза ориентированы на то, чтобы гарантировать устойчивое развитие, нацеленное на удовлетворение потребностей народа в социальной справедливости и преобразовании их территорий, обладающих уникальными по масштабам и разнообразию природными ресурсами. Обе интеграции также обладают мощным человеческим капиталом, имеющим достаточно развитую современную квалификационно-профессиональную структуру.

¹ *Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/>*

² *Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29 мая 2014 г., в ред. от 15 марта 2018 г.).*

Стратегическая программа социальных действий, которая осуществляется в рамках МЕРКОСУР, и национальные проекты, которые осуществляются правительствами государств – членов ЕАЭС, намечают генеральный курс политических и экономических преобразований, нацеленных на социально ориентированную экономику и достижение достойной жизни для своих народов. Имея много общего в политических и экономических взглядах, ЕАЭС и МЕРКОСУР способствуют выстраиванию диалога в рамках взаимодействия двух интеграционных блоков и подписанию меморандума о сотрудничестве между ними.

Создание зоны свободной торговли между блоками ускорит темпы развития торговли между государствами – членами международных объединений, упрочит торговое сотрудничество, открыв тем самым новые рынки сбыта товаров и услуг, упростит правовое и экономическое регулирование межгосударственных отношений, укрепит их политическую и экономическую устойчивость, обеспечит лидирующие позиции государствам-членам и в перспективе между интеграционными объединениями может возникнуть стратегический экономический и военно-политический альянс, который станет катализатором глобальных перемен в международных отношениях.

В рамках плана действий торгово-экономического сотрудничества государства – члены ЕАЭС и МЕРКОСУР договорились способствовать увеличению и диверсификации двусторонней торговли с целью вовлечения в товарооборот продукции с высокой долей добавленной стоимости для расширения двусторонних торговых отношений в рамках интеграционных объединений и договорились проводить мониторинг реализации проектов, а также способствовать запуску новых проектов в соответствии с задачами экономического развития.

Кроме того, задачи взаимного сотрудничества направлены на приложение усилий для улучшения взаимного обмена информацией об экспортных товарах и услугах, конъюнктурных рынках, законодательстве государств, регулирующем сферы внешней торговли и экономического сотрудничества, содействие сотрудничеству представителей деловых кругов, включая малый и средний бизнес, ассоциаций и союзов предпринимателей посредством стимулирования многоотраслевых и специализированных бизнес-миссий, форумов, семинаров, круглых столов и выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых на территориях ЕАЭС и МЕРКОСУР¹.

В основе торгово-экономических отношений лежит взаимная заинтересованность сторон в развитии сотрудничества между государствами

¹ Договор о Евразийском экономическом союзе.

– членами ЕАЭС и МЕРКОСУР. При этом очевидно, что заинтересованность связана, прежде всего, с перспективами продвижения продукции с высокой долей добавленной стоимости на рынок страны-партнера.

В частности, Россия заинтересована в диверсификации структуры своих поставок на аргентинский рынок, увеличении в них товаров с высокой долей добавленной стоимости, в первую очередь машин и оборудования, в реализации совместных инвестиционных проектов. В перспективе Аргентина могла бы стать своеобразной платформой для продвижения российской промышленной продукции на рынки других стран – членов МЕРКОСУР.

МЕРКОСУР стремится к сближению с Россией и с другими государствами – членами ЕАЭС в целях расширения предложения агропродовольственных товаров, продукции обрабатывающей промышленности и высокотехнологичных производств.

Для экспортеров государств – членов МЕРКОСУР притягательность российского рынка заключается не только в его большой емкости по отношению к товарам традиционного экспорта, которые в России не производятся (например, цитрусовые) или производятся в недостаточном объеме (говядина, растительные масла и др.), но и в относительно низких тарифных и нетарифных барьерах на товары промышленного и потребительского назначения.

Отметим, что интерес государств – членов МЕРКОСУР к государствам – членам ЕАЭС не случаен, так как за счет сближения с ЕАЭС государства – члены МЕРКОСУР планируют получить дополнительную возможность выхода на европейский и азиатский рынки. 18 декабря 2014 г. в аргентинском городе Парана прошел саммит МЕРКОСУР, по итогам которого государства-члены в совместном заявлении отметили, что намерены развивать сотрудничество с ЕАЭС. В январе 2015 г. между двумя интеграционными объединениями был подписан меморандум о сотрудничестве в сфере экономики и торговли¹.

МЕРКОСУР может дать доступ для стран ЕАЭС к примерно 300-миллионному населению Аргентины, Бразилии, Уругвая, Парагвая и Венесуэлы, где сосредоточено примерно 35% объема суммарной торговли всего латиноамериканского региона. Территория обоих блоков составляет 33 млн кв. км, население – более 450 млн чел., а общий объем ВВП – 11,6% от мирового. Стратегическое сотрудничество между ЕАЭС и МЕРКОСУР будет преследовать также «две цели. Во-первых, уменьшение присутствия США и ЕС во внерегиональных торговых потоках.

¹ Павловец Ю. Перспективы сотрудничества ЕАЭС и МЕРКОСУР // Ритм Евразии. 2018. 10 мая. URL: <https://www.ritmeurasia.org/news--2018-05-10--perspektivy-sotrudnichestva-eaes-i-merkosur-36371>

Во-вторых, ускорение процесса глобальной деолларизации за счет использования национальных валют в качестве платежного средства»¹.

ЕАЭС и МЕРКОСУР являются торговыми партнерами, которые заинтересованы в углублении не только, торгово-экономических, но и политических, и культурных отношений, также заинтересованы в разработке и реализации совместных проектов в энергетической сфере.

Заинтересованность ЕАЭС в торговом сотрудничестве с МЕРКОСУР усилилась после введения санкций со стороны США и европейских государств в отношении России, которая привносит наибольший вклад в торговое сотрудничество между ЕАЭС и МЕРКОСУР. МЕРКОСУР отвечает всем критериям ЕАЭС по выбору торгово-экономического партнера, который сможет обеспечить продовольственную безопасность.

В свою очередь МЕРКОСУР планирует расширение доступа товаров на рынки государств – членов ЕАЭС, за счет увеличения экспорта свежих фруктов и мясной продукции. Тем более данные группы товаров входят в перечень товаров, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются таможенные преференции, а в случае создания зоны свободной торговли между двумя блоками государства – члены МЕРКОСУР получат освобождение от уплаты таможенных пошлин.

Создание зоны свободной торговли между ЕАЭС и МЕРКОСУР предоставит большие преимущества для государств – членов объединений, а именно экономическую стабильность и безопасность, рост экономики, диверсификацию рынков сбыта и расширение номенклатуры экспортируемых и импортируемых товаров, укрепление международных позиций, сокращение таможенных платежей и др.

Сроки согласования соглашения о создании зоны свободной торговли между ЕАЭС и МЕРКОСУР зависят от волеизъявления правительств государств-членов, от их заинтересованности, готовности пойти на уступки, в быстроте согласования решений об упрощении таможенных процедур, таможенном администрировании, статистике внешней торговли, таможенных пошлинах в соответствии с гармонизированной системой описания и кодирования товаров. Создание зоны свободной торговли между ЕАЭС и МЕРКОСУР вероятно к 2025 г., в течение шести лет государства – члены интеграционных группировок имеют все шансы на согласование основных положений, которые будут регламентировать сотрудничество в рамках действия зоны свободной торговли.

¹ *Canciller*: Uruguay firma con “entusiasmo” memorandum Mercosur – Union Euroasiatica. URL: <https://mundo.sputniknews.com/america-latina/201812181084205167-uruguay-entusiasmo-por-acuerdo-de-mercosur-y-uee/>

Библиографический список

1. *Бабешко В.А.* Формы и этапы развития международной экономической интеграции стран на региональном уровне // Экономика: теория и практика. 2007. №2. С. 12–14.
2. *Воронина Т.В.* Международная экономическая интеграция: императивы, противоречия, тенденции развития: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Ростов н/Д, 2013.
3. *Кошкуль Д.В.* МЕРКОСУР: интеграционный компромисс стран Южного конуса // Вестник Финансового университета. 2015. № 3. С. 161–168.
4. *Ожигина В.В.* Этапы международной экономической интеграции в условиях глобализации: соответствует ли практика теории? // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2016. № 10. С. 86–90.
5. *Пасько С.Н.* Современные формы интеграционных процессов в условиях нестабильности мировой экономики // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 102. С. 757–758.

К.В. Редькина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Изменения таможенного законодательства Евросоюза: особенности влияния на стратегическое планирование внешнеэкономической деятельности российских компаний

Раскрываются основные изменения, которые ждут участников внешнеэкономической деятельности при взаимодействии со странами ЕС, а также их влияние на общую стратегию бизнеса в направлении ВЭД. Автор анализирует проблему своевременного внедрения данных нововведений при работе с экспортно-импортными операциями.

Ключевые слова: таможенное оформление; стратегия; ВЭД; экспортно-импортные операции.

На протяжении достаточно долгого времени направление, известное как стратегическое планирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД), представляло значительный интерес для практиков-стратегов и собственников компаний, ведущих бизнес как внутри страны, так и вне ее. Компании, которым удастся установить контроль и сформулировать стратегию позиционирования на рынке, являются более конкурентоспособными, чем те, которые этих задач не ставят. Не менее важно в области ВЭД отслеживать любые тенденции и изменения – и готовиться к ним заранее – это очень необходимо в быстроизменяющемся мире всем крупным компаниям, чтобы была возможность внедрить нововведения в работу всех отделов, которые так или иначе причастных

к международной деятельности компании: отдел закупок, отдел международной логистики, отдел таможенного оформления и т.д. [1; 2].

В связи с данной проблематикой в статье выявлены все ближайшие нововведения, затрагивающие внешнеэкономические экспортно-импортные операции со странами ЕС в отношении таможенного оформления. Бизнес обязан соблюдать нормативные требования в таможенном декларировании, поэтому важно знать о предстоящих изменениях в таможенном законодательстве.

Что в глобальном смысле даст компании своевременное реагирование на дополнения и изменения в законодательстве таможенного оформления? Автор выделяет несколько параметров влияния:

- быстро проходить проверку безопасности при отправке товара за рубеж;

- минимизировать риск задержек в таможенном декларировании и увеличения транзитного времени;

- корректно рассчитать таможенные пошлины и налоги;

- снизить или свести к минимуму риск выставления таможенных штрафов;

- избежать лишней коммуникации как с логистическими компаниями, так и с таможенными представителями для уточнения дополнительной информации.

Руководство компаний сталкивается с проблемой проектирования стратегического управления, которое позволяет гибко реагировать на разнородный контекст определенного локального рынка, в котором есть свои требования и законы. Сейчас есть потребность в исследовании взаимосвязей между общей стратегии ВЭД и контролем ее составляющей на всех уровнях компании и между ними. В таблице описаны основные нововведения, с которыми придется столкнуться большинству компаний с международной практикой работы.

Это интересная и весьма актуальная область исследований, поскольку есть основания полагать, что крупные фирмы, которым удалось внедрить новые требования при ведении ВЭД в свою рутинную работу на разных уровнях (стратегическое соответствие) и при этом сохранить общекорпоративное планирование и последующую деятельность (интегрированный контроль, сохранение охватов, поставщиков, заказчиков), являются более конкурентоспособными и создают большую ценность, т.е. лучшую производительность, чем фирмы, которые не преуспели в этом отношении. Важно дополнить, что в некоторых странах ЕС, например, в Бельгии, значение порога безналогового ввоза составляет 10 евро (вместо 22 евро). Кроме того, в ряде стран ЕС (например, Польша, Франция, Швеция) уже приняли решение обнулить лимиты для определенных (почтовых) заказов или для всех импортных грузов.

Обзор основных изменений в таможенном законодательстве ЕС в 2021 г.

Дата вступления нововведений в силу	Суть изменений	Что это значит для компаний, работающих в сфере ВЭД
Январь 2021 г.	БРЕКСИТ: Великобритания вышла из состава ЕС, переходный период после Брексита подходит к концу	Появится необходимость оформления таможенной декларации для всех грузов, отправляемых из ЕС в Великобританию и из Великобритании в ЕС
Март 2021 г.	ICS2 (Система импортного контроля 2): система работы с электронными декларациями безопасности для товаров, импортируемых, в том числе временно, на таможенную территорию ЕС	Появится необходимость подачи сведений в таможенные органы ЕС до погрузки товара на борт самолета в стране экспорта, в том числе при транзите груза в страны ЕС, Норвегию и Швейцарию
Июль 2021 г.	Отмена порога безналогового ввоза: Евросоюз обнуляет порог безналогового ввоза импортных грузов. В данный момент в большинстве стран – членов ЕС он составляет 22 евро	Появится необходимость формального таможенного декларирования для всех грузов, импортируемых в страны ЕС

Сост. по: *ЕС | НДС* – последние новости, сроки. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/vat/modernising-vat-cross-border-e-commerce_en; *Великобритания | Руководство* по экспортному контролю. URL: <https://www.gov.uk/guidance/exporting-controlled-goods-after-eu-exit>; *ЕС | БРЕКСИТ* – основные факты, публикации/новости, переговоры между ЕС и Великобританией. URL: https://ec.europa.eu/info/european-union-and-united-kingdom-forging-new-partnership_en; *ЕС | БРЕКСИТ* – изменения в законодательстве, ссылки на информацию по странам – членам ЕС. URL: https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness_en; *ЕС | Обзор*, факты и сроки запуска ICS2. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-security/ics2_en.

Система импортного контроля предназначена для снижения рисков безопасности и террористических угроз (например, для обнаружения взрывчатых веществ, спрятанных в грузах). С марта 2021 г. согласно новым требованиям необходимо подать данные по каждому грузу до момента его погрузки на рейс или временного ввоза в страны ЕС, Норвегию и Швейцарию.

Стоит напомнить, что сейчас не нужно оформлять формальную таможенную декларацию на ввоз товаров, стоимость которых не превышает 22 евро. С июля 2021 г. потребуются оформление таможенной декларации на все импортируемые товары, при этом необходимо предоставить доказательство корректности данных в таможенных документах (т.е. инвойсов и других сопроводительных документов). Важно отметить, что все изменения, упомянутые выше, затронут всех 27 стран – членов Евросоюза.

Обширные исследования, проведенные с использованием так называемого подхода *теории непредвиденных обстоятельств*, показали, что организации, которым удалось адаптировать стратегии и системы управления друг к другу – и к требованиям окружающей среды – более успешны, чем те, кто не реагирует на предстоящие планы.

Библиографический список

1. Капустина Л.М., Кондратенко Ю.Н., Мыслякова Ю.Г. Международный менеджмент: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2017.

2. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия: учеб. пособие: в 2 ч. / авт. кол.: Е.Н. Борисова, В.В. Вязовская, В.Е. Ковалев и др. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015. Ч. 2.

Научный руководитель: **В.И. Майданик**, канд. экон. наук, доцент

И.Н. Савельева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Общий фармацевтический рынок стран ЕАЭС: сценарии развития в условиях глобальных вызовов

Кризис, вызванный распространением COVID-19, меняет сценарии развития общего фармацевтического рынка стран ЕАЭС. Автором рассмотрены тенденции развития фармацевтического рынка в мире и ЕАЭС в условиях глобальных вызовов, определены три возможных сценария развития общего фармацевтического рынка ЕАЭС, а также эффекты интеграции, возможные при реализации данных сценариев.

Ключевые слова: экономическая интеграция; ЕАЭС; фармацевтический рынок; сценарии развития.

События 2020 г., связанные с распространением в мире коронавирусной инфекции COVID-19, стали причиной всплеска интереса к здравоохранению, биотехнологиям, новым фармацевтическим исследованиям и разработкам. Эксперты прогнозируют бурный рост фармацевтического рынка во всех регионах и странах мира¹.

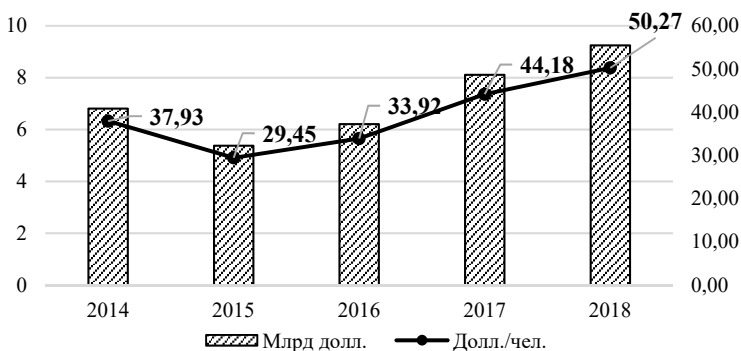
Глобальный фармацевтический рынок по итогам 2019 г. достиг 1,24 трлн долл. США (для сравнения – в 2018 г. объем мирового фармацевтического рынка составил 1,174 трлн долл. США, а в 2017 г. – 1,1 трлн долл. США). С начала 2000-х гг. среднегодовые темпы роста

¹ *The Global Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023 Forecasts and Areas to Watch* // IQVIA Institute, January 2019. URL: <https://informatore.it/wp-content/uploads/2019/03/the-global-use-of-medicine-in-2019-and-outlook-to-2023.pdf>

мировых продаж фармацевтической продукции составили 6,5%. По итогам 2020 г. ожидается рост мирового фармацевтического рынка до 1,3 трлн долл. США, а к 2023 г. – свыше 1,5 трлн долл. США¹.

Крупнейшим региональным фармацевтическим рынком является Северная Америка (более 470 млрд долл. США в 2018 г.). Стремительно развивается фармацевтический рынок Азиатско-Тихоокеанского региона, объем которого в 2018 г. составил 329 млрд долл. США [2]. В тройку лидеров региональных фармацевтических рынков входят страны Западной Европы (258 млрд долл. США) [2]. В ТОП-3 стран по объему фармрынка входят США, Китай и Япония, на долю которых приходится порядка 60% продаж фармацевтической продукции в мире². Доля рынка стран ЕАЭС в мировом фармацевтическом рынке невелика и составляет 2,6%³.

На территории государств-членов ЕАЭС в 2018 г. было произведено фармацевтической продукции всего на 9 243 млн долл. США, при этом на Российскую Федерацию от всего объема производства фармацевтической продукции приходится 90,8%, на Республику Беларусь – 6,5%, Республику Казахстан – 2,4%, Республику Армения – 0,2%, Кыргызскую Республику – 0,04% (см. рисунок).



Разновидности предприятий-агентов, образующих интеграционные взаимосвязи с предприятием – субъектом хозяйствования⁴

¹ *Фармацевтический рынок РФ – государство нам поможет? Аналитический обзор // Национальное рейтинговое агентство. 2020. 13 авг. URL: <http://www.ranational.ru/sites/default/files/Report%20NRA%20Pharma%20August%202020.pdf>.*

² Там же.

³ *Фармацевтическая отрасль Союза устойчиво развивается // Евразийская экономическая комиссия. 2019. 9 сент. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/09-09-2019-1.aspx>.*

⁴ Составлено по данным официального сайта Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/>.

Объем мирового экспорта фармпродукции в 2019 г. составил 603 млрд долл. США. В экспорте фармпродукции лидирует ЕС, доля которого составляет 80%. На втором месте – азиатский регион с долей 9,5%.

Объем экспорта фармацевтической продукции стран ЕАЭС составил по итогам 2019 г. 641 млн долл. США (при этом объем российского экспорта фармпродукции составил в 2019 г. 524 млн долл. США). Тем не менее, стоит отметить неуклонный рост доли экспорта фармацевтической продукции стран ЕАЭС (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Объем экспорта/импорта фармацевтической продукции ЕАЭС,
долл. США**

Год	Экспорт фармпродукции	Импорт фармпродукции
2014	469 873 604	15 447 277 825
2015	419 898 515	11 196 006 647
2016	458 081 796	11 007 949 873
2017	558 530 828	13 367 991 799
2018	614 280 564	13 319 974 598
2019	641 237 960	17 013 362 978

Примечание. Табл. 1 и 2 сост. по данным официального сайта Евразийской экономической комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/>.

Особенностью фармацевтического рынка стран ЕАЭС и российского рынка в частности является его сильная зависимость от импорта. В 2019 г. объем импорта фармпродукции в ЕАЭС составил 17,1 млрд долл. США, а импорт фармпродукции РФ составил 14,1 млрд долл. США, увеличившись на треть относительно 2018 г.¹ Неизменно высокой остается относительная доля импорта фармацевтической продукции стран ЕАЭС в импорте продукции обрабатывающих производств (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Доля фармацевтической продукции в экспорте/импорте продукции
обрабатывающих производств стран ЕАЭС, %**

Год	Экспорт	Импорт
2014	0,20	5,52
2015	0,25	6,06
2016	0,33	6,13
2017	0,33	6,02
2018	0,30	5,65
2019	0,34	6,90

¹ *Фармацевтический рынок РФ – государство нам поможет?* Аналитический обзор // Национальное рейтинговое агентство. 2020. 13 авг.

Следует отметить, что формирование общего фармацевтического рынка стран ЕАЭС происходило в сложных условиях, связанных с наличием структурных диспропорций национальных экономик, а также неравномерностью уровней и темпов роста экономического развития стран, входящих в ЕАЭС. Негативное влияние на динамику интеграционных процессов в ЕАЭС оказывают внешние ограничения. Тем не менее, в настоящий момент наиболее сильное давление на развитие интеграционных процессов и формирование общего фармацевтического рынка ЕАЭС оказывают процессы, связанные с новыми вызовами для фармацевтической отрасли в условиях пандемии.

В ситуации пандемии изменились приоритеты, определяющие тенденции и динамику развития общего фармацевтического рынка стран ЕАЭС. В ситуации острой нехватки средств индивидуальной защиты, медицинских устройств, фармацевтических препаратов и т.д. медицина и фармацевтика стали вопросами суверенитета и национальной безопасности. Таким образом, начиная с 2020 г. проблема развития общего фармацевтического рынка стран ЕАЭС – это не столько проблема инновационно-технологического развития и конкурентоспособности фармацевтической отрасли на мировом рынке, сколько вопрос обеспечения национальной и региональной безопасности.

Кризис COVID-19 демонстрирует ограничения сложившейся в фармацевтической отрасли модели, основанной на безудержной глобализации, когда становится опасно зависеть от одного производственного объекта или поставщика. В этой связи, перед странами-участницами ЕАЭС остро стоит задача пересмотра приоритетов создания единого фармацевтического рынка, которая призвана сделать его более самодостаточным и нацеленным на обеспечение национальных интересов и региональной безопасности. Очевидно, что мы столкнемся с необходимостью пересмотреть не только направления научно-технологического развития в фармацевтической отрасли, но и полностью изменить производственный и отраслевой ландшафт фарминдустрии в ЕАЭС и в мире.

До января 2020 г. развитие общего фармацевтического рынка ЕАЭС было призвано обеспечить, по мнению экспертов¹:

- 1) рост доли качественных фармацевтических препаратов для населения стран ЕАЭС;
- 2) более быстрый доступ к инновационным лекарствам;
- 3) большую предсказуемость и прозрачность рынка для национальных и международных фармацевтических компаний;

¹ *Кофнер Ю.* История большого успеха: Общий фармацевтический рынок ЕАЭС // EurAsia Daily. 2019. 29 апр. URL: <https://eadaily.com/ru/news/2019/04/29/istoriya-bolshogo-uspeha-obshchiy-farmaceuticheskiy-rynok-eaes>.

4) повышение эффективности деятельности контрольно-надзорных органов, лучшее администрирование рынка;

5) экономии на основе эффекта масштаба, в том числе в разработке и внедрении в производство инновационных препаратов.

Таким образом, до COVID-19 большинство экспертов делали ставку на достижение динамических эффектов интеграции: эффект увеличения масштабов производства, эффекты конкуренции, эффекты создания и отклонения инвестиционных потоков, а также эффекты технологических преимуществ.

Рассматривая перспективы развития общего фармацевтического рынка ЕАЭС после января 2020 г., стоит отметить, что направления его развития в современных условиях определяются не столько созидательными мотивами в рамках экономической интеграции, сколько критическими внешними условиями, связанными с пандемией.

В настоящее время в качестве сценариев развития общего фармацевтического рынка ЕАЭС можно рассмотреть:

- 1) «мягкий» кооперационно-рыночный сценарий;
- 2) «жесткий» административный (перераспределительный) сценарий;
- 3) дезинтеграционный (изоляционистский) сценарий.

Первый сценарий является предпочтительным и предполагает выступление фармацевтических производителей ЕАЭС «единым фронтом» на мировом рынке фармацевтических препаратов, в том числе на мировом рынке вакцин. Данный сценарий основан на действии статических и динамических эффектов интеграции: статические эффекты интеграции согласно данному сценарию предполагают создание новых торговых потоков (trade creation effect), что подразумевает увеличение объемов взаимной торговли стран в результате снятия торговых ограничений на фармацевтическом рынке. Среди динамических эффектов интеграции можно будет достичь эффекта увеличения масштабов производства, эффекта конкуренции, эффекта создания инвестиционных потоков, а также эффекта технологических преимуществ. К сожалению, предпосылок к реализации данного сценария нет в силу начальной стадии интеграционных процессов на фармацевтическом рынке ЕАЭС и воздействия целого ряда негативных факторов.

Второй, более вероятный сценарий, предполагает жесткое регулирование и форсирование создания общего фармацевтического рынка ЕАЭС посредством административных мер. Развитие фармотрасли в рамках данного сценария продолжит идею перераспределительных мотивов интеграции. Так, описанная А.Ю. Кнобелем типология интеграционных мотивов для развивающихся рынков предполагает выделение созидательных и перераспределительных мотивов, при этом, исследуя

специфику ЕАЭС, автор отмечает доминирование перераспределительных мотивов, обусловленных неэкономическими причинами и предполагающих привлечение новых членов посредством частичной передачи своих ресурсов партнерам по интеграционному соглашению [1].

Что касается третьего варианта развития событий, то он выходит за рамки логики интеграционных процессов и предполагает приоритет реализации национальных интересов в ущерб наднациональным. Данный сценарий предполагает фактическое отсутствие интеграции, когда каждый участник развивает фармацевтическую отрасль в сложившихся критических условиях, опираясь исключительно на собственные научно-технологические и производственные ресурсы.

Вероятный сценарий развития общего фармацевтического рынка – второй (жесткий административный) в краткосрочной перспективе с постепенным переходом на первый вариант развития (мягкий рыночно-кооперационный сценарий).

Как известно, устойчивость и успех любого интеграционного объединения определяют положительные экономические эффекты, которые получает каждый участник интеграции. Развитие общего фармацевтического рынка ЕАЭС в условиях пандемии – это серьезная задача и одновременно уникальная возможность с точки зрения достижения эффектов экономической интеграции. Ситуация с распространением коронавирусной инфекции создает новые вызовы и новые условия для скорейшего формирования общего фармацевтического рынка, основанного на интеграции в научно-технической, производственной и внешне-торговой сферах.

Библиографический список

1. *Кнобель А.Ю.* Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 87–108.
2. *Прожерина Ю.* Мировой фармацевтический рынок: ключевые тренды // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской техники 2019. № 6. С. 30–32.

Анализ трендов технологического развития и мировых инициатив по развитию цифровой промышленности

Статья посвящена анализу основных трендов технологического развития промышленности на этапе цифровой трансформации мировой экономической системы. Автором рассмотрены подходы к определению понятия передовых производственных технологий в разных странах мира, выделены сходства и различия. Проанализированы инициативы США, ЕС, Германии, Китая и России по поддержке развития цифровой промышленности.

Ключевые слова: передовые производственные технологии; цифровая промышленность; инициатива; институт; высокие технологии; новые рынки; конкурентоспособность.

Глобализация рынков, конкуренция, стремительное развитие технологий и наукоемких инноваций, появление сверхсложных научно-технических проблем требует от промышленности гораздо более быстрых темпов развития, предельно коротких циклов разработки, низких цен и высокого качества продукции. Кроме того, сегодня ключевым фактором развития всего общества стали процессы цифровизации, которые активно идут на всех уровнях – от бытового до глобального, оказывая при этом глубокое влияние на все сферы общественной жизни, в том числе и на промышленное развитие. Формирующийся в этой связи глобальный спрос на сложные многофункциональные инженерные изделия стимулирует, в свою очередь, процесс постоянных модификаций как промышленных товаров, так и технологий их производства.

Ответом на эти глобальные вызовы стала разработка и внедрение передовых производственных технологий (ППТ), представляющих собой сложный комплекс мультидисциплинарных знаний, наукоемких технологий и системы интеллектуальных ноу-хау, полученных с помощью длительных и дорогостоящих научных исследований, эффективного применения концепции открытых инноваций и трансфера передовых наукоемких технологий, которые аккумулируют интеллектуальный труд тысяч людей, создаются большими научными и конструкторскими коллективами в течении нескольких лет [1; 2].

Согласно наиболее общему подходу на современном этапе развития ППТ включают в свой состав [3; 5]:

– цифровое проектирование и моделирование как совокупность технологий компьютерного проектирования (Computer-Aided Design, CAD); математическое моделирование, компьютерный и суперкомпью-

терный инжиниринг (Computer-Aided Engineering, CAE и High Performance Computing, HPC); технологическую подготовку производства (Computer-Aided Manufacturing, CAM), в том числе нового поколения, ориентированную на аддитивное производство (Computer-Aided Additive Manufacturing, CAAM); «цифровые двойники» (Digital Twin); технологии управления данными о продукте (Product Data Management, PDM) и технологии управления жизненным циклом изделий (Product Lifecycle Management, PLM);

- новые материалы (в первую очередь, композиционные материалы, метаматериалы, металлопорошки для аддитивного производства);
- аддитивные технологии, включая 3D-принтеры;
- CNC-технологии и гибридные технологии;
- промышленная сенсорика – внедрение «умных» сенсоров и инструментов управления (контроллеров) в производственное оборудование;
- информационные системы управления предприятием (Industrial Control System – ICS, Manufacturing Execution System – MES, Enterprise Resource Planning – ERP, Enterprise Application Software – EAS);
- технологии Big Data;
- технологии робототехники;
- индустриальный Интернет вещей (IIoT);
- технологии виртуальной и дополненной реальности (VR/AR-технологии);
- экспертные интеллектуальные системы и искусственный интеллект.

Несмотря на частое употребление в литературе термина «передовые производственные технологии» само это понятие не является однозначным, к его определению существует множество подходов, которые акцентируют внимание на различных аспектах. Так, например, в рамках американской инициативы Advanced Manufacturing Partnership под передовым производством понимается совокупность видов деятельности, которые зависят от использования и согласования информации, автоматизации, вычислений, программного обеспечения, телеметрии, компьютерных сетей и/или используют новейшие материалы и инструменты, возникающие благодаря развитию физических и биологических наук (нанотехнологии, химии и биологии и др.). Передовое производство включает как новые способы производства уже существующих продуктов, так и производство новых продуктов [3; 4].

В Европейском союзе применительно к ИПТ гораздо чаще используется выражение «системы передового производства» (Advanced Manufacturing Systems), которые, наряду с нанотехнологиями, передовыми

материалами, микро- и нанoeлектроникой, фотоникой и биотехнологиями, рассматриваются как часть ключевых перспективных технологий (Key Enabling Technologies) – драйверов создания новых продуктов и услуг на рынке. Определение систем передового производства, вытекающее из докладов Группы высокого уровня по ключевым перспективным технологиям ЕС можно сформулировать следующим образом: «1) производственные системы и услуги, процессы, заводы и оборудование – робототехника, автоматизация, измерительные системы, когнитивная обработка информации, обработка сигналов и управление производством посредством IT-технологий; 2) производственные операции, за счет которых создаются высокотехнологичные продукты; 3) использование инновационных инструментов в производстве и изобретение новых процессов и технологий для производства будущего» [3].

Американский и европейский подходы сходятся в том, что происходит конвергенция виртуального и физического мира, в связи с чем наиболее часто используются термины «киберфизическая система» (Cyber-Physical System) и «индустриальный Интернет» (Industrial Internet, II)¹. Первое понятие получило широкое распространение благодаря немецкой инициативе Industry 4.0, в то время как второе обычно связывают с компанией General Electric, которая использует его для обозначения «интеграции в состав сложного промышленного оборудования датчиков и программного обеспечения, объединенных в сеть». Родственным понятием является «Интернет вещей» (Internet of Things, IoT), которое по своей сути схоже с индустриальным Интернетом, но применительно не к производственному сектору или промышленности, а к потребительским товарам.

В любом случае все подходы и определения подразумевают существование «сети физических объектов, в которые встроена технология, позволяющая им коммуницировать, фиксировать показатели и обмениваться данными по внутренним и внешним каналам», причем без участия человека.

Передовые производственные технологии находятся сегодня в фокусе промышленной, инновационной, научной и образовательной политики всех развитых стран². Лидерами в разработке новых мер и подходов выступают США, Европейский союз и отдельные экономически развитые государства [4].

В США главной инициативой по развитию ППТ является упоминаемая выше инициатива Advanced Manufacturing Partnership, основная идея которой заключается в том, чтобы преодолеть разрыв между

¹ A National Advanced Manufacturing Portal. URL: <http://www.manufacturing.gov/>

² Векторы развития цифровой инфраструктуры: новые технологии для промышленного роста // Сессия INNOPROM ONLINE 23 июня 2020 г. URL: <https://innoprom.com/>

стадией фундаментальных исследований, которые финансируются государством и реализуются университетами и национальными лабораториями, и разработкой инновационных продуктов, основанных на результатах этих исследований, но финансируемых промышленными компаниями. Другими словами, речь идет о том, чтобы заполнить нишу, которая образуется в результате неприспособленности одной стороны процесса (наука и исследования) выводить на рынок (коммерциализировать) еще не воплощенные в продуктах научные разработки и неготовности другой стороны (промышленность) принимать и дорабатывать «сырые» технологии и производить на их основе готовые промышленные изделия¹.

Основным инструментом преодоления этого разрыва в рамках данной инициативы должны стать институты производственных инноваций (Institute of Manufacturing Innovation, IPI) – государственно-частные партнерства по критически важным направлениям технологического развития, создающиеся между компаниями, университетами, муниципальными колледжами и федеральными органами власти. Цель таких институтов заключается в объединении фундаментальных и прикладных исследований; системы образования студентов и обучения рабочих; передового оборудования для проектирования, проведения испытаний, создания прототипов, масштабирования и вывода на рынок новых продуктов; разработки и массового внедрения инновационных производственных процессов [3].

В рамках реализации рассматриваемой инициативы в США уже созданы ряд таких институтов, наиболее известными среди которых являются институты по аддитивным технологиям (America Makes), цифровому производству и проектированию (DMDII), легким материалам (LM3I), силовой электронике следующего поколения (PowerAmerica), передовым композиционным материалам (IACMI), интегральной фотонике (AIM Photonics), гибкой гибридной электронике (NextFlex), передовым волокнам и текстилю (AFFOA / RFT-IMI) и «умному» производству в сфере чистой энергетики. Всего планируется, что общее число IPI в итоге должно достигнуть 45 по тематикам, предлагаемым промышленностью.

В Европейском союзе существует множество программ и отдельных проектов, направленных на развитие ППТ, среди которых как общеевропейские (например, инициатива Factories of the Future, FoF), так и государственные, которые предпринимают отдельные страны (например, Industry 4.0 – в Германии, Catapult Centres – в Великобритании или

¹ *A National Advanced Manufacturing Portal.*

Usine du Futur – во Франции). В некоторых странах параллельно функционируют сразу несколько программ.

На уровне Евросоюза в 2008 г. было инициировано государственно-частное партнерство для формирования «фабрик будущего» (Factories of the Future, FoF), призванных вывести промышленное производство стран Европы на новый уровень¹. Партнерство включало в себя 150 проектов с участием ведущих промышленных компаний и исследовательских институтов. Позже эта инициатива была включена в программу Horizon-2020 и с 2014 г. функционирует в ее рамках. В период с 2014 по 2020 г. на реализацию проектов в рамках FoF выделено 1,15 млрд евро. Партнерство FoF охватывает все производственные сферы и включает мероприятия по модернизации в таких областях как логистика, обработка и перемещение материалов, программирование и планирование, дизайн, энергоэффективность, сокращение вредных выбросов, новые технологии обработки, новые материалы, усовершенствование существующего оборудования и производственных технологий.

Среди национальных европейских инициатив развития ППТ наибольшую известность получила немецкая программа «Industry 4.0» (2012 г.), основной задачей которой является переход к киберфизическим системам (Cyber-Physical Systems, CPS), представляющих собой набор новых технологий, позволяющих соединить виртуальный и физический мир, что обеспечивает взаимодействие «умных» объектов друг с другом за счет использования интернета/сетей и данных. С экономической и политической точки зрения главная цель проекта Industry 4.0 заключается в повышении конкурентоспособности немецкой промышленности в условиях, когда Германия не может конкурировать по затратам на рабочую силу с развивающимися странами и даже с некоторыми развитыми странами (в частности, США). Но в тоже время Германия имеет конкурентные преимущества в разработке промышленного оборудования, системах управления им, системах межмашинного взаимодействия, сенсорах, но при этом отстает в развитии программного обеспечения (в этой сфере абсолютным лидером выступают компании США)². Реализация этой программы строится на основе объединения усилий государства в лице Министерства образования и исследований и Министерства экономики и технологий ФРГ, научного сообщества (Общество им. Фраунгофера и Национальная академия технических наук) и ряда частных компаний, ведущие среди которых Bosch и SAP, а также

¹ *Horizon 2020*: European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en>

² *German Standardization Roadmap: Industry 4.0. Version 3 // DKE Deutsche Kommission Elektrotechnik*. March, 2018.

Ассоциация IT-компаний BITKOM, Ассоциация немецких машиностроителей VDMA и Ассоциация производителей электроники ZVEI.

Среди инициатив по развитию ППТ в развивающихся странах интересным является опыт КНР, который также разрабатывает программы по повышению конкурентоспособности собственной промышленности. Так, в 2015 г. анонсирована программа «Made in China-2025», в рамках которой реализуются ряд задач, направленных на обеспечение прорыва в 10 ключевых секторах промышленности (информационные технологии (увеличение доли китайских серверов в телекоммуникационном и финансовом секторе до 75% к 2020 г. и до 90% к 2025 г.); ЧПУ и робототехника (увеличение доли китайских роботов на рынке до 50% к 2020 г. и до 70% и более к 2025 г.); аэрокосмические технологии (увеличение оборота авиакосмической отрасли до 100 млрд. юаней (15,6 млрд долл.) к 2020 г. и до 2 трлн юаней к 2025 г.); строительство высокотехнологичных судов и морской техники (40% глобального рынка к 2020 г. и 50% к 2025 г.); железнодорожная техника и оборудование; энергосбережение и транспортные средства на альтернативных видах топлива (увеличение доли китайских автомобилей на рынке до 70% к 2020 г. (1 млн автомобилей) и 80% к 2025 г. (3 млн автомобилей)); энергетика; материаловедение; медицина и медицинские приборы; сельскохозяйственная техника). Эта программа включает четкий перечень плановых показателей, которые предполагается достичь в краткосрочной и среднесрочной перспективе, меры защиты интеллектуальной собственности, стимулирования компаний к формированию собственных технических стандартов и поощрения инноваций в традиционных отраслях¹.

Важно отметить, что в отличие от США и ЕС, программы развития промышленности которых направлены на поддержку междисциплинарных, кросс-отраслевых технологий, оказывающих существенное влияние на трансформацию различных производственных отраслей, в программе Китая выделены как технологические, так и отраслевые направления развития, в которых страна имеет серьезный конкурентный потенциал.

В нашей стране в последние годы проблематика развития ППТ также активно обсуждается и рассматривается в качестве приоритетного направления развития промышленности на уровне федеральных органов государственной власти. На сегодняшний день это нашло выражение в разработке и реализации Национальной технологической инициативы (НТИ)², которая представляет собой программу мер по форми-

¹ *Made in China 2025. Backgrounder – June 2018* // Institute for Security & Development Policy. URL: <http://isdpc.eu/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf>

² *Национальная технологическая инициатива*. URL: <https://nti2035.ru/>

рованию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 г. При этом ППТ фактически представляют собой «промышленно ориентированное» ядро НТИ. В рамках НТИ выделены рынки будущего (AeroNet, AutoNet, MariNet, EnergyNet, SafeNet, NeuroNet, FoodNet, Health-Net, FinNet), сформированы рабочие группы и разработаны «дорожные карты» по их развитию¹. Кроме того, сформировано междисциплинарное направление и соответствующая рабочая группа по развитию передовых производственных технологий и созданию нового поколения производств – TechNet [1].

Реализация дорожной карты «Технет» (направление НТИ по развитию ППТ – TechNet) направлена на развитие и продвижение новых технологий, продуктов и услуг, обеспечивающих приоритетные позиции российских компаний на новых и формируемых глобальных рынках, с учетом специфики новых производственных технологий. В рамках этой дорожной карты в нашей стране предполагается создание нового поколения современных цифровых производств или «Фабрик будущего», включающих триаду Digital (цифровая), Smart (умная) и Virtual (виртуальная) фабрик по проектированию и созданию глобально конкурентоспособной и кастомизированной (персонализированной) промышленной продукции нового поколения². К 2035 г. ожидается создание 40 «Фабрик будущего».

Реализация концепции НТИ по созданию «Фабрик будущего» направлена на развитие и повышение экспортного потенциала наукоемкого сектора российской промышленности, а также на решение актуальных задач по импортозамещению высокотехнологичной зарубежной продукции на основе применения передовых производственных технологий (в первую очередь, цифрового моделирования и проектирования, новых материалов и аддитивных технологий), которые способны обеспечить конкурентные преимущества отечественным производственным компаниям как на выделенных в рамках НТИ рынках, так и в высокотехнологичных отраслях промышленности в целом.

Библиографический список

1. *Формирование* цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития / А.В. Бабкин, Д.Д. Буркальцева, Д.Г. Костень, Ю.Н. Воробьев // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. Т. 10, № 3. С. 9–25.

¹ Агентство стратегических инициатив. Национальная технологическая инициатива. URL: <https://asi.ru/nti/>; Национальная технологическая инициатива. URL: <https://nti2035.ru/>

² Ассоциация «Технет». URL: <https://technet-nti.ru/>

2. *Василенко Н.В., Кудрявцева К.В.* Становление экономики нового типа: взаимообусловленность ее цифровизации и сервисизации // *Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы* / под ред. А.В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 67–91.

3. *Гунина И.А., Шкарупета Е.В., Решетов В.В.* Прорывное технологическое развитие промышленных комплексов в условиях новой индустриальной революции // *Инновационные кластеры цифровой экономики* / под ред. А.В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. С. 535–554.

4. *Рифкин Дж.* Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом: пер. с англ. М.: Альпина нон-фикшн, 2014.

5. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. М.: ЭКСМО, 2016.

Е.Г. Стремоусова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Оценка степени готовности стран ЕАЭС к переходу на шестой технико-технологический уклад

В настоящее время предопределяющим условием дальнейшего экономического развития государства является готовность национальной экономики войти в качестве производителя в шестой технико-технологический уклад, основу которого составляет цифровизация социально-экономических процессов. В статье представлены подходы к оценке степени готовности стран ЕАЭС к переходу на новую модель экономики.

Ключевые слова: цифровизация; Евразийский экономический союз; шестой технологический уклад; производство.

Прогрессивная часть человечества переходит в новую эпоху социально-экономического развития, обусловленную внедрением в процессы жизнедеятельности человека прорывных открытий и достижений науки, характеризующихся, как четвертая научно-техническая революция. Большинство ученых и практиков сошлись во мнении, что ядром шестого технологического уклада являются нано-технологии, информационные материалы, и технологии; когнитивные и социо-гуманитарные технологии (сокращенно NBIC) [10].

Представители бизнеса и власти современной рыночной экономики видят необходимость скорейшего внедрения в производство достижений новой научно-технической революции в целях повышения конкурентоспособности на мировых отраслевых рынках и достижения положительного эффекта масштаба. Поскольку для достижения положительного эффекта масштаба от перехода на новый технико-технологический этап требуется емкий рынок, то, по мнению ряда исследователей, необходимо продолжить мировое разделение труда и сегментацию мирового рынка по секторам [11]. Вместе с тем, очевидным является то,

что узкая специализация развивающихся стран, характеризуемых как ресурсозависимые экономики, создает угрозу зависимости национальных экономик от поставок конечного продукта другими, более развитыми странами или транснациональными компаниями. Также под угрозой может оказаться малый бизнес, так как эффект масштаба связан с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые, как правило, превращаются в монополистов. В таких условиях положительный эффект будет проявляться лишь для транснациональных компаний и стран со специфическими факторами производства. Согласно теории Э.С. Райнерга и Я. Ванека, когда в свободные торговые отношения вступают страны, стоящие на разных этапах экономического развития, то более развитая страна усиливает специализацию на наукоемких отраслях, тех, в которых страна обладает сравнительным преимуществом, а в менее развитой стране эти же отрасли будут деградировать, а специализация останется на примитивных производствах – добыча сырья, сельское хозяйство т.п., при этом наукоемкий сектор в менее развитой стране исчезает. Таким образом, развитая страна начинает развивать отрасли с возрастающей отдачей, а неразвитая – с убывающей. А значит первая богатеет, а вторая – беднеет [1].

Современная промышленная политика экономически развитых стран ориентирована на скорейший переход к новому технико-технологическому укладу. Например, в феврале 2012 г. Национальный совет по науке и технике США (National Science and Technology Council), опубликовал «Национальный стратегический план высокотехнологичного производства», в котором акцент был сделан на увеличение инвестиций в передовые производственные технологии и увеличению числа высококвалифицированных работников и др.¹ Затем, в 2018 г. была опубликована Стратегия Американского лидерства в области передового производства (Strategy for American leadership in Advanced Manufacturing)². Правительство Германии обозначило несколько иной путь развития: в 2012 г. была опубликована обновленная стратегия промышленного развития «Plattform Industrie 4.0». Данный документ является одним из десяти проектов развития национальной экономики Германии в рамках более общей стратегии – Action Plan High-Tech Strategy 2020 (План мероприятия высокотехнологичной стратегии 2020), и определяет переход к модели Индустрия 4.0, как отражение концепции цифрового перехода

¹ *Economic Report of the President*. February 2012. United States Government Printing Office. Washington, 2012.

² *Strategy for American leadership in Advanced Manufacturing*. A report by the subcommittee on Advanced Manufacturing Committee on Technology of the National Science & Technology Council. Wash., DC, 2018. 40 p.

производства и услуг, предполагающей сокращение живого труда (рабочей силы)¹. В настоящее время ряд стран разработали собственные концепции модели Индустрия 4.0. Например, стратегия Франции «Предприятие будущего» («Usine du Futur») [4]; стратегия Италии «Fabbrica del Futuro» («Фабрика будущего»); стратегия Китая «Сделано в Китае 2025» и другие. Правительством Российской Федерации разработана Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг. В июле 2017 г. правительство России утвердило программу «Цифровая экономика в России до 2025 г.».

В докладе Клауса Шваба на Всемирном экономическом форуме в январе 2017, утверждал, что четвертая промышленная революция кардинально изменит всю мировую экономику [9], но для этого, прежде всего, необходим переход на цифровые технологии значительного количества экономических процессов – цифровизация. Под влиянием новых технологий и интернета происходит трансформация бизнес-среды. В торговле растет доля электронной торговли [2]. Растущее значение Интернет-маркетинга объясняется развитием электронных рынков, увеличением числа потребителей нового поколения [8]. Развивающиеся электронные рынки вызывают новые подходы к управлению [3]. Успех в этой области требует новых специфических знаний [7] развитие электронного бизнеса напрямую связано с инновационной деятельностью в коммерческом секторе, финансированием, развитием законодательства о защите прав собственности, прав потребителей и др. [6].

Однако, не все страны имеют возможность выстроить экономику на основе цифровизации и перейти на новый технологический уклад. Так же, как, по выводам Б. Климовой и других исследователей [5], некоторые слои населения не имеют материальных возможности или не готовы к использованию новых технологий. В этой связи необходимо определить и оценить потенциал конкретной страны к переходу экономики на цифровые технологии цифровизацию. Вместе с тем, прогнозируя возможность национальной экономики войти в шестой технико-технологический уклад на правах производителя современной наукоемкой продукции и услуг, а не только, как ресурсоснабжающая экономика или просто потребитель, необходимо иметь современные наукоемкие технологии и производство.

Цель представленного исследования – выбрать методику и провести оценку степени готовности стран ЕАЭС к переходу на шестой технико-технологический уклад социально-экономического развития человечества.

¹ *Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Referat Öffentlichkeitsarbeit: Gemeinsame Plattform Industrie 4.0 startet.* In: www.bmwi.de. Abgerufen am 4. 2016.

Гипотезой представленного исследования является следующее:

1) реализации интегрированной промышленной политики стран ЕАЭС будет препятствовать разный уровень цифровизации национальных экономик;

2) для выравнивания уровня цифровизации некоторых стран ЕАЭС требуются внешнее инвестирование не только для развития промышленного производства, но и для обеспечения широкого доступа населения к цифровым технологиям и процессам.

В настоящее время существует достаточно большое количество методических подходов и приемов контроля за развитием цифровизации экономических процессов. Для этого используют как простые, так и интегральные показатели, позволяющего построить шкалу ранжирования, как по уровню развития цифровых технологий, так и по степени их влияния на экономику. Наиболее распространены такие показатели, как:

- индекс цифровой эволюции (DEI);
- индекс развития информационно-коммуникационных технологий (IDI – ICT Development Index);
- абоненты сотовой связи (на 100 чел.);
- фиксированный широкополосный интернет (на 100 чел.);
- экспорт услуг ИКТ (ПБ, в долл. США);
- экспорт товаров ИКТ (% от общего объема экспорта товаров);
- импорт товаров ИКТ (% от общего объема импорта товаров);
- и др.

Ранее проведенные исследования [11] позволили сделать вывод, что, наибольшее влияние на ВВП на душу населения оказали такие показатели, как экспорт услуг ИКТ (рассчитанный по платежному балансу), компьютерные, коммуникационные и другие услуги (% от импорта коммерческих услуг), а также распространение абонентской мобильной связи. Негативное влияние на развитие национальной цифровой экономики оказывают импорт услуг связи и вычислительной техники, рассчитываемый по платежному балансу.

Для оценки уровня готовности стран ЕАЭС к переходу на шестой технико-технологический уклад необходимо проанализировать ряд общедоступных показателей из статистической базы данных и отчетов Евразийской экономической комиссии. В результате настоящего исследования был установлен значительный разрыв в уровнях готовности стран-участников ЕАЭС к переводу экономики на новый уровень производства и услуг. Учитывая значимость для развития новых технологий широкополосного интернета был проанализирован его уровень использования. В целом для стран ЕАЭС характерно отставание в использовании широкополосного интернета по сравнению с экономически развитыми странами.

В странах евразийского экономического союза наибольшее развитие имеет мобильный интернет, который можно использовать в обмене услугами, но не в материальном производстве. Также отмечена динамика распространения интернета в сравнении с 2010 г. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика абонентов широкополосного доступа к сети Интернет стран – участниц ЕАЭС (на 100 чел. населения)

Страна	Абоненты фиксированного широкополосного доступа к Интернету		Абоненты мобильного широкополосного доступа к Интернету	
	2010	2016	2010	2016
Армения	3,3	10,2	11,9	53,9
Беларусь	17,6	32,4	12,6	69,5
Казахстан	5,3	13,1	23,2	71,0
Киргизия	0,4	4,0	0,5	46,1
Российская Федерация	12,2	18,6	43,83	72,4

Возможность перехода на новый технико-технологический уклад определяет уровень развития машиностроения. Для стран ЕАЭС была выявлена следующая тенденция: высокий уровень износа и низкий уровень обновляемости основных фондов (табл. 2).

Таблица 2

Степень износа основных фондов стран – участниц ЕАЭС, %

Страна	2014	2015	2016	2017	2018
Армения	38,9	37,8	37,8	41,9	...
Беларусь	37,5	36,7	36,6	37,8	38,8
Казахстан	43,7	36,0	34,2	34,4	35,7
Киргизия	33,3	34,5	35,9	30,8	...
Российская Федерация	49,0	50,5	48,1	47,3	47,4

Анализ показал, что в настоящее время в России уровень износа основных фондов выше, чем в других странах евразийского экономического союза, при том, что в совокупном объеме промышленного производства доля России значительно превышает доли других государств-участников союза, и составляет 89 % (рис. 1, 2).

Структура инвестиций в технико-технологическое перевооружение свидетельствует о том, что страны ЕАЭС приоритетными направлениями, способными обеспечить экономическое развитие, считают авиастроение и коммерческое машиностроение, тогда как на мировом уровне, где основную роль в развитии играют экономически развитые страны, приоритетным направлением является станкостроение. Такой

подход является оправданным, поскольку «Индустрия 4.0» предполагает использование принципиально нового оборудования.

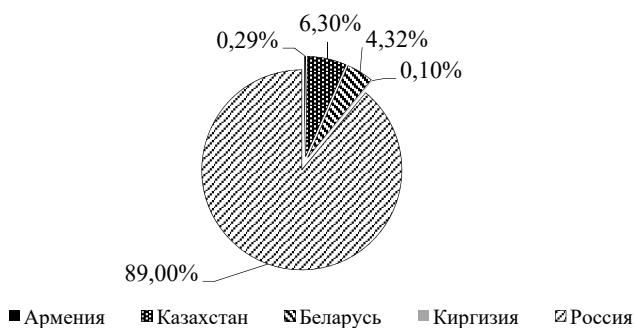


Рис. 1. Доля объема промышленного производства в общем объеме стран ЕАЭС

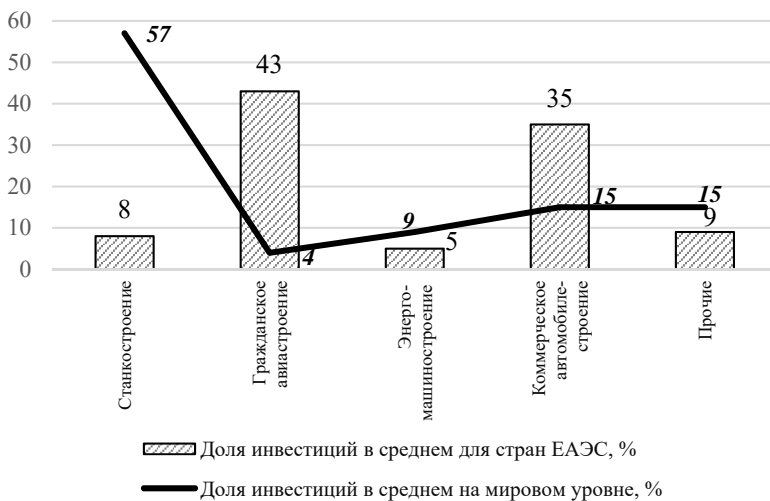


Рис. 2. Структура инвестиций в технико-технологическое перевооружение по отраслям машиностроения в 2018 г.

В ходе исследования были подтверждены обе гипотезы. Анализ показал, что технологические лидеры, прежде всего, лидеры в области машино- и станкостроения, сохраняют свое лидерство и в ближайшие годы, поскольку у них есть достаточно полная институциональная, тех-

нологическая и законодательная инфраструктура, необходимая для производства новых высокотехнологичных продуктов. Вместе с тем, странам с отстающим уровнем экономического развития гораздо сложнее продвигаться в том же направлении, что и развитым странам, поэтому переход на более современные наукоемкие технологии требует от них значительно более высоких затрат. Учитывая существенный разрыв в значениях основных показателей, характеризующих уровень развития национальных экономик стран участников Евразийского экономического союза, для развития интеграционной промышленной политики требуется особая инвестиционная политика внутри ЕАЭС, способная предусмотреть не только экономические, ни и социальные, и политические риски стран-участниц.

Библиографический список

1. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом ВШЭ, 2014.
2. Davidavičienė V., Palulis N. K., Sabaitytė J., Davidavičius S. Analysis of Lithuania e-commerce situation. In EU and its Eastern Neighborhood: Fostering deeper Europeanization of Moldova. Moldova: Jean Monnet Publication, 2016.
3. Grewal R., Chakravarty A., Saini A. Governance mechanisms in business-to-business electronic markets // Journal of marketing: A quarterly publication of the American Marketing Association. 2010. Vol. 74, no. 4. P. 45–62.
4. Julien N., Martin E. L'usine du futur stratégies et déploiement. Dunod, 2018.
5. Klímová B., Poullová P., Šimonová I., Pražák P., Cierniak-Emerych A. Internet use by the older adults in the Czech Republic // E a M: Ekonomie a Management. 2018. Vol. 21, no. 3. P. 220–232.
6. Kunešová H., Eger L. Evaluation and comparison of B2C e-commerce intensity in EU member states // E a M: Ekonomie a Management. 2017. Vol. 20, no. 4. P. 151–167.
7. Raudeliūnienė J., Davidavičienė V., Tvaronavičienė M., Radeckytė V. A study of success factors of women's leadership in e-commerce // Terra Economicus. 2018. Vol. 16, no. 3. P. 131–149.
8. Sabaityte J., Davidavichiene V. The analysis of internet marketing research direction // Marketing and Digital Technologies. 2018. Vol. 2, no. 1. P. 7–20.
9. Stepaniuk K. Blog content management in shaping pro recreational attitudes // Journal of Business Economics and Management. 2017. Vol. 18, no. 1. P. 146–162. DOI: <https://doi.org/10.3846/16111699.2017.1280693>
10. Stremousova E., Buchinskaia O. Socio-economic contradictions of the sixth technological mode // The 12th International Days of Statistics and Economics: Conference Proceedings (Prague, Czech Republic, September 6–8, 2018). Libuše Macáková, Melandrium, 2018. P. 1708–1717.
11. Stremousova E., Buchinskaia O. Some approaches to evaluation macroeconomic efficiency of digitalisation // Business, Management and Education. 2019. Vol. 17, no. 2. P. 232–247.

Формирование конкурентной стратегии маркетинга строительной организации

Рыночные условия хозяйствования основываются на необходимости проведения регулярной оценки конкурентоспособности предприятия и анализа ее показателей. Конкурентоспособность предприятия в первую очередь зависит от его жизненного цикла на рынке, определяющего степень удовлетворения рыночного спроса на производимую продукцию и выполняемые работы. В статье отражены методы оценки конкурентоспособности предприятия, его преимуществ и недостатков.

Ключевые слова: конкуренция; предприятие; маркетинг; экономический анализ; спрос; рынок; продукция.

Конкурентные преимущества по сути возникают из той стоимости, которую компания способна создать для своих потребителей и которая превышает затраты по ее созданию. Стоимость – это то, что покупатели готовы оплачивать: высокая стоимость обуславливается либо более низким уровнем цены по сравнению с ценой конкурентов на аналогичный продукт, либо предоставлением уникальных выгод, оправдывающих более высокую цену. Если компании удастся создать взаимосвязи с бизнес-единицами, конкурирующими в смежных отраслях, это упрочивает ее конкурентные преимущества в отрасли, в которой она функционирует. Взаимосвязи между бизнес-единицами для диверсифицированных фирм являются главными факторами создания потребительной стоимости и тем самым закладывают основы самой конкурентной стратегии [3].

Цель исследования: создание конкурентной стратегии маркетинга строительной организации.

С помощью общенаучных методов исследуются существующие подходы к выявлению конкурентных преимуществ и формированию конкурентной стратегии, обеспечивающие стратегический успех предприятия – рыночная ориентация и ресурсная ориентация. В данной работе будут рассмотрены стратегии рыночной ориентации, направленные на сохранения стабильности организации.

Работа строится на использовании следующих методологических инструментариях:

- приемы абстрактно-логического метода исследования – анализ;
- сопоставление общенаучных методов исследования, такие как наблюдение, сравнение, измерение;
- экономические методов исследования – анализ конкурентоспособности, SWOT-анализ, сегментирование.

Компания «СтройСвязьКомпани» является лидером на зарубежном рынке по предоставлению строительных услуг. Настоящий проект представляет собой план создания конкурентной стратегии маркетинга строительной организации.

Конкурентная стратегия компании разрабатывается с учетом внутренних и внешних факторов и реализуется несколько лет. Поэтому для разработки конкурентной стратегии проводились следующие мероприятия: общий анализ деятельности компании, анализ внешней и внутренней среды (SWOT-анализ), анализ потребителей (сегментирование) и определение базового рынка; анализ конкурентоспособности, выбор стратегии развития.

Конкурентное преимущество компании «СтройСвязьКомпани» заключается в высокой квалификации сотрудников, разнообразии и комплексности предоставляемой недвижимости, а также возможности постпродажного обслуживания.

Если говорить о маркетинге компании «СтройСвязьКомпани», то компания реализует сбытовую концепцию. Данная концепция предполагает, что потребители будут покупать предлагаемые товары в достаточном объеме лишь в том случае, если компанией приложены определенные усилия по продвижению товаров и увеличению их продаж. Главная задача фирмы состоит в достижении определенного объема продаж недвижимости [2].

Таким образом, роль стратегического маркетинга состоит в том, чтобы нацелить фирму на привлекательные стратегические возможности, адаптированные к ее ресурсам и ноу-хау, обеспечивающие потенциал для роста и рентабельности.

Задачей стратегического маркетинга является уточнение миссии фирмы, определение целей, разработка стратегии развития и обеспечения. Ж.Ж. Ламбен в своих работах «очертил круг задач» стратегического маркетинга и выделил три направления деятельности:

- анализ потребностей и требований базового рынка потребителей;
- разработка концепции эффективных товаров или услуг;
- обеспечение устойчивого конкурентного преимущества компании [6].

Стратегический маркетинг компаний играет важную экономическую роль в рыночной системе хозяйства. Не только в связи с тем, что он обеспечивает эффективное сопряжение спроса и предложения, но и потому что он запускает благотворный цикл экономического развития, способствующий обнаружению неудовлетворенных потребностей и разработке адаптированных товаров и услуг [5].

Миссия компании: «Мы строим качественную недвижимость для всех».

В миссии компании сформулировано описание сферы деятельности – это строительство. В то же время стоит отметить, миссия компании не соответствует сбытовой концепции маркетинга, а это говорит о том, что компания стоит на пути к переходу на концепцию традиционного маркетинга, смысл которой заключается в том, что залогом успешного достижения целей фирмы является удовлетворение выявленных потребностей целевого рынка потребителей компании.

Компания «СтройСвязьКомпани» применяет линейно-функциональную структуру управления, так как она обеспечивает максимальную стабильность организации, создает наиболее благоприятную основу для формальной регламентации полномочий и ответственности [4].

Компании необходимо стремиться обеспечивать желаемую удовлетворенность покупателей и лояльность к бренду более эффективными и продуктивными способами, чем у конкурентов [9].

На основании анализа существующей маркетинговой деятельности, а именно анализа потребителей, внешней и внутренней среды и анализа конкурентов были подтверждены предполагаемые стратегии поведения компании на ранке, а именно: стратегия, подобная стратегии оптимальных издержек. Повышение потребительской ценности за счет более высокого уровня недвижимости при ценах на уровне конкурентов.

Такая стратегия имеет наибольшую привлекательность с точки зрения возможности конкурентного маневрирования. Она предоставляет возможность создать исключительную ценность для покупателя, балансируя между стратегией низких издержек и дифференциации. Следовательно, позволяет фирме использовать конкурентное преимущество, создавая превосходную покупательскую ценность.

Рынок строительных услуг является быстрорастущим и достаточно насыщен. Используя данную стратегию, компания продолжит работать с существующим товаром на существующих рынках. При реализации такой стратегии компания должна постепенно укрепить свое положение на рынке за счет более полного охвата рынка [7].

Также для этого необходимо регулярно проводить маркетинговые исследования на новые качества и дифференциацию строительства для выявления предпочтений целевой аудитории.

Данные задачи повысят конкурентоспособность на рынке, позволят повысить деловую репутацию компании на рынке, увеличение процента продаж и доли рынка, позволив стать лидером.

Далее в работе приводится SWOT-анализа (см. таблицу) компании, который показывает сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы.

SWOT-анализ строительной компании «СтройСвязьКомпани»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкий ассортимент услуг. 2. Программы постпродажного обслуживания. 3. Наличие отделов продаж. 4. Проведение аттестации сотрудников всех подразделений каждые полгода. 5. Наличие мобильного приложения для клиентов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постепенное снижение цены на недвижимость. 2. Частая смена кадров отдела продаж. 3. Отсутствие единой системы учета работы компании (сейчас это CRM и Юниверс)
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Перспективная и динамично-развивающаяся сфера деятельности. 2. Появление новых направлений работы. 3. Наличие курсов повышения квалификации персонала в области строительства. 4. Широкое распространение таргетированной и контекстной рекламы на крупных интернет-площадках (Instagram, «ВКонтакте», системы поиска «Яндекс» и Google) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие на рынке аналогичных организаций с мало отличающимся ассортиментом. 2. Снижение платежеспособности клиентов. 3. Демпинг цен ближайшими конкурентами. 4. Сложность удержания какого-либо конкурентного преимущества (происходит копирование основных идей и предложений)

Исходя из показаний листа оценки конкурентоспособности компании, можно сделать вывод о том, что компания «СтройСвязьКомпани» является претендентом на лидерство на рынке строительных услуг (доля рынка 26%) и основным ее конкурентом является компания «Стройинжиниринг» [8].

Далее представлен краткий обзор результатов показателей экономической эффективности реализации предложенных мероприятий. Общие расходы на реализацию данных мероприятий составят 4 760 000 р. Срок окупаемости реализации стратегии составит 9 мес. Таким образом, проведение предложенных мероприятий по разработке и реализации конкурентной стратегии компании «СтройСвязьКомпани» при дополнительных годовых затратах в 4 760 000 р. позволят получить дополнительную годовую чистую прибыль в размере 6 600 000 р., т.е. экономический эффект составит 1 840 000 р.

Данные значения вышеперечисленных показателей говорят об эффективности предложенных мероприятий, следовательно, данную стратегию можно рекомендовать к осуществлению.

Проанализировав основные показатели компании «СтройСвязь-Компани», можно заметить, что выручка и чистая прибыль компании растут [1].

Применение и развитие стратегического маркетинга в сфере услуг на сегодняшнем этапе развития экономики стало естественным процессом. Без применения основных элементов стратегического маркетинга успешно существовать на рынке невозможно.

Библиографический список

1. *Абрютина М.С., Грачев А.В.* Экспресс-анализ финансово-экономической устойчивости предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 4. С. 135–138.
2. *Азов Г.Л., Челенков А.П.* Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография „НОВОСТИ“», 2000.
3. *Акулов В.Б., Рудаков М.Н.* Теория организации: учеб. пособие. Петрозаводск: ПетрГУ, 2002.
4. *Балабанов И.Т.* Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2000.
5. *Волков О.И., Склярченко В.К.* Экономика предприятия: курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2006.
6. *Егоршин А.П.* Управление персоналом: учеб. для студентов вузов. 7-е изд., доп. и перераб. Н. Новгород: НИМБ, 2010.
7. *Иванцевич Д.М., Лобанов А.А.* Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом. М.: Дело, 1993.
8. *Моосмюллер Г., Ребик Н.Н.* Маркетинговые исследования с SPSS: учеб. пособие. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2012.
9. *Сак А.В., Журавлев В.А.* Оптимизация маркетинговых решений. Минск: БГУИР, 2006.

V.V. Vyazovskaya

Universidad Estatal Económica de los Urales, Ekaterimburgo

Transformación de los negocios dentro de la Unión Económica Euroasiática en el contexto de la pandemia

En el presente artículo se trata de las tendencias nuevas en el desarrollo económico de los países miembros de la Unión Económica Euroasiática, especialmente en Rusia, relacionadas con la pandemia del COVID-2019. El artículo está demostrado el impacto del coronavirus a los sectores más importantes de la economía rusa. Se presenta un conjunto de medidas anticrisis propuestas tanto por el gobierno ruso como por la Comisión económica euroasiática.

Palabras clave: COVID-2019; crisis económico; Unión Económica Euroasiática; Rusia; medidas anticrisis; negocios.

La pandemia de COVID-2019 se ha convertido en un verdadero desafío para toda la humanidad. La crisis actual es excepcional porque no está relacionada con los ciclos económicos, sino con la fuerza mayor que afecta todo el mundo. No hay ni un solo mercado que se mantenga alejado y no sienta el impacto del coronavirus. La crisis económica que siguió al bloqueo general se convirtió en una prueba de fortaleza no solo para los Estados, sino también para las asociaciones regionales. En este contexto, la Unión Económica Euroasiática (UEEA), de la que Rusia forma parte, no fue una excepción. De acuerdo con el pronóstico actualizado del Banco de Desarrollo de Eurasia (EDB), la tendencia a la recuperación de las economías de los países de la UEEA puede marcarse en la segunda mitad de 2020 y durará los próximos dos años. Según las estimaciones del EDB, las pérdidas del PIB de los países de la Unión debido a factores externos en el año en curso pueden ser alrededor del 2%. Al mismo tiempo, cada mes las medidas de cuarentena cuestan a los países de la UEEA una caída del PIB de aproximadamente 1,5-3%. En general, el PIB total de los Estados de la UEEA disminuirá en 2,2% al final del año 2020.

Hasta el presente, la economía rusa no ha alcanzado la diversificación necesaria para una existencia equilibrada. Las empresas de energía, que tradicionalmente han formado una parte importante del presupuesto nacional, se han enfrentado a graves problemas financieros causados por un cambio en la estructura de la demanda de energía, lo que ha llevado a una reducción de los incentivos presupuestarios para el ajuste estructural. La pandemia de la infección por coronavirus ha asestado un golpe duro a los negocios en Rusia, provocando la caída más fuerte en los últimos 16 años en las ganancias de las empresas rusas. Por lo tanto, en marzo — mayo de 2020, el beneficio combinado de las empresas rusas (excluyendo las pequeñas empresas) se redujo a 1,4 billones de rublos, lo que en términos interanuales es menos de 67% [1].

En comparación con septiembre de 2019, todas las actividades económicas mostraron una disminución en los volúmenes de producción. El mayor se encuentra en la minería (10,0%). El menor, un 1,6%, en las industrias manufactureras [2]. La gran mayoría de las empresas (83%) en una variedad de industrias registraron una disminución en los ingresos, de las cuales alrededor de un tercio (34%) reportó una disminución en los ingresos de más del 80%. Las mayores pérdidas financieras sufrieron los restaurantes y el turismo (97% de las empresas), el comercio mayorista y minorista (90% de las empresas), la construcción y las operaciones inmobiliarias (84% de las empresas) [3]. Según los datos preliminares de las estadísticas aduaneras en el período de enero-septiembre 2020, las importaciones de bienes de países extranjeros en valor ascendieron a 143.737, 2 millones de dólares. En comparación con el mismo período de 2019, se redujo en 7,7% [4]. Las exportaciones de Rusia en enero-septiembre 2020 ascendieron a 209,4 mil millones de dólares. En comparación con el período de enero-agosto de 2019, se redujo en 24,2% [5].

La pandemia ha destruido la previsibilidad de cualquier aspecto de los procesos comerciales. En relación con la caída de los ingresos disponibles reales de la población, la actividad de compra de los rusos disminuyó, y al día de hoy no tienen suficiente dinero para comprar los productos en línea en cantidades habituales o de calidad requerida.

En estas circunstancias, se ha intensificado considerablemente la colaboración entre el estado y las asociaciones empresariales en la prestación de apoyo a determinadas industrias y a la comunidad empresarial en su conjunto. Las estimaciones de los daños sufridos por el negocio varían, pero en cualquier caso, es un tamaño sin precedentes. La Cámara de comercio e industria de Rusia envió al Gobierno ruso propuestas consolidadas (tres paquetes) para apoyar a las empresas en todas las áreas importantes para el desarrollo del emprendimiento [6]. Los representantes de las empresas en el momento del crecimiento de la crisis epidemiológica están tomando varias medidas locales para nivelar la escala del daño a las empresas, y a nivel estatal se proporciona el apoyo posible a las grandes y pequeñas empresas del país, y concretamente [7]:

- medidas para mantener los puestos de trabajo (permitir que los empleadores reduzcan los salarios a un mínimo (un salario mínimo interprofesional) y permitir que los empleados se vayan de vacaciones con beneficios de un salario mínimo interprofesional);
- medidas de apoyo fiscal (cambiar el orden de pago del IVA, eliminar los impuestos para pequeñas empresas);
- medidas sobre los términos de los préstamos (prohibición de los requisitos de reembolso anticipado de préstamos y aplazamiento del pago de préstamos por un año) [8].

Bajo la influencia de la pandemia, se están ajustando las tendencias en los negocios y estrategias comerciales. No solo se desarrollarán estrategias globales e internas para la acción en desastres epidemiológicos, sino que las empresas se prepararán con gran atención para posibles emergencias, basándose en las prácticas establecidas por los organismos reguladores. Los expertos predicen que esto conducirá a una nueva ola de fusiones y adquisiciones. Las grandes corporaciones en un esfuerzo por expandir las redes de socios en las regiones comprarán compañías locales, y esas, a su vez, se unirán para resistir la adquisición de los gigantes.

La pandemia ha dado la oportunidad de que el trabajo a distancia demuestre su efectividad, incluso a los ojos de los empleadores. La administración a distancia ha permitido reducir los costos de mantenimiento de oficinas y abandonar los viajes de negocios a favor de las reuniones en línea. Según los resultados de las encuestas preliminares, después de la pandemia, alrededor del 25% de los empleados serán transferidos a un trabajo remoto permanente, lo que cambiará drásticamente el segmento centrado en los servicios comerciales. Por ejemplo, pronto disminuirá la demanda de vuelos con fines de trabajo, y los transportistas de bajo presupuesto podrán expulsar del mercado a las aerolíneas que operan en el modelo clásico. Además, en el futuro, los procesos descritos conducirán a un abaratamiento de algunos tipos de servicios para los clientes, así como a una reducción en el costo de los locales comerciales.

Una tendencia particular será la capacidad de trabajar sin espacio comercial. En este sentido, la entrega sin contacto de productos, incluidos los que anteriormente se entregaban exclusivamente de mano en mano (por ejemplo, medicamentos recetados, productos con restricciones de edad, etc.), seguirá siendo importante. Las tecnologías de la información y la comunicación también ayudarán a mantener la salud. En un futuro próximo, las clínicas y laboratorios móviles, la telemedicina y el asesoramiento a pacientes a través de Internet tendrán una gran demanda.

Se espera que el estilo de vida del consumidor promedio cambie radicalmente. Los hábitos de distanciamiento social en los lugares públicos provocarán el desarrollo de los servicios individuales. Al mismo tiempo, los rusos estarán preocupados por la formación de los ahorros financiero. En conjunto, esto conducirá a una disminución en la demanda de ropa de marca y accesorios caros: la demanda de los clientes cambiará hacia la conveniencia y la practicidad, aumentará la demanda de productos usados y ropa de segunda mano y disminuirá el número de compras impulsivas [9].

La necesidad de un enfoque coordinado en la lucha contra el brote de infección por el virus de la corona ha dado lugar a la formación de una línea de trabajo especial de la Comisión económica de Eurasia (CEE). Ya el 16 de

marzo de 2020, el Consejo de la CEE decidió eximir de los derechos de importación de los productos importados para evitar la propagación de COVID-2019 en el territorio de la UEEA. Se trata de equipos de protección personal, desinfectantes, reactivos de diagnóstico, ciertos tipos de equipos y materiales médicos. Al mismo tiempo, también se introdujo una prohibición temporal de la exportación de productos y materiales médicos de la UEEA.

En el marco del "segundo paquete" de medidas en relación con la pandemia de coronavirus, el 31 de marzo de 2020, el Colegio de la CEE decidió establecer una prohibición temporal de la exportación de ciertos tipos de alimentos de los países de la UEEA. Y el 3 de abril, el Consejo de la CEE aprobó una lista de bienes de importación críticos para los que se otorga un beneficio arancelario. La lista de productos incluía algunos productos agrícolas y alimentarios, así como algunos medicamentos y suministros médicos preparados.

El 10 de abril, el Consejo Intergubernamental de Eurasia examinó un proyecto de medidas preparado por la CEE para garantizar la estabilidad económica en el contexto del desarrollo de la pandemia COVID-19. El proyecto resultante debería ayudar a los gobiernos de los países de la UEEA a desarrollar e implementar medidas para localizar la propagación del coronavirus, proteger la salud humana y minimizar las consecuencias para las empresas.

Cabe señalar que el conjunto de medidas urgentes de estabilización de crisis para las economías de los países de la UEEA, que fue aprobado por el Consejo Intergubernamental, incluye una variedad de áreas. Por ejemplo, se han abolido varios procedimientos de evaluación de la conformidad de los productos médicos para su rápida entrada en los mercados de los países de la Unión. Además, las partes prevén la creación de una "vía verde" para la importación de bienes críticos, y los derechos de importación de componentes para ciertos sectores de la economía también se reducen temporalmente o se anulan. Las medidas para promover la digitalización del comercio, la estabilidad de los mercados financieros y los sistemas de pago también son un componente importante.

Actualmente, continúa la "digitalización" de los procesos de interacción electrónica transfronteriza en la esfera aduanera. De este modo, se sigue creando el sistema integrado de información de la Unión. La introducción completa de estos procesos simplificará significativamente los procedimientos aduaneros relacionados con la importación de ciertos tipos de bienes, lo que es especialmente crítico para los países de la UEEA a corto plazo [10].

Los gobiernos de los Estados de la UEEA y la Comisión económica de Eurasia continúan trabajando en nuevas medidas conjuntas para prevenir y evitar la propagación de la infección por coronavirus y promover el desarrollo económico en el contexto de una pandemia [11].

No es para menos dicen que la crisis es un momento de oportunidad. Obviamente, después de la pandemia, el mundo no será como antes, y la mayoría de los atributos de la nueva realidad estarán con nosotros para siempre. Es posible que alguna parte de los procesos comerciales vuelva a estar fuera de línea. Pero la mayoría de los cambios, desde el modo de operación a distancia hasta la firma de acuerdos en formato digital, se convertirán en la norma. Pero las empresas que seguirán las tendencias actuales y se adaptarán rápidamente a ellas podrán administrar la situación y cambiar el negocio para mejor. Ya estuve dicho antes, «quien posee la información, posee el mundo».

Referencias

1. *La pandemia* provocó la mayor caída de beneficios empresariales en Rusia // Agencia de información REGNUM. URL: <https://regnum.ru/news/economy/3034493.html> (In Rus.)
2. *Resultados* de la producción industrial en Rusia en septiembre 2020 // Servicio Federal de estadísticas del estado. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/102217> (In Rus.)
3. *Mapa* de bienestar empresarial // Smarteka. URL: <https://smarteka.com/solution/map> (In Rus.)
4. *Importaciones* de Rusia // Servicio Federal de aduanas. URL: <https://customs.gov.ru/folder/515> (In Rus.)
5. *Exportaciones* de Rusia // Servicio Federal de aduanas. URL: <https://customs.gov.ru/statistic/Январь%20-%20май%202018> (In Rus.)
6. *Soldatova N.* La Cámara de Comercio e Industria de Rusia analiza las consecuencias de la crisis provocado por el COVID para la economía y la industria del país. URL: <https://tpprf.ru/ru/interaction/committee/kpr/meetings/v-tpp-rossii-obsudili-posledstviya-kovid-krizisa-dlya-ekonomiki-i-promyshlennosti-strany/> (In Rus.)
7. *Zimovets A.V., Sorokina Y.V., Janina A.V.* Análisis del impacto de la pandemia de COVID-19 en el desarrollo empresarial en la Federación de Rusia // Economía, empresa y derecho. 2020. Vol. 10, no. 5. P. 1337–1350. DOI 10.18334/epp.10.5.110126. (In Rus.)
8. *Поддержка* бизнеса в условиях пандемии: предложения бизнес-сообщества // ИПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/news/1345144/#ixzz6JbID03Gw> (In Rus.)
9. *Pirogova O., Myasnikova E., Kireeva V.* La vida después de una pandemia, o las tendencias comerciales del año 2020-2021 // Portal profesional «Logística». URL: <https://logistics.ru/upravlenie-logistikoy-i-kompaniy/zhizn-posle-pandemii-ili-biznes-trendy-2020-2021-goda> (In Rus.)
10. *Parjomchik L.* Política de la UEEA durante la crisis del coronavirus // Forbes Kazajstán. URL: https://forbes.kz/process/politika_eaes_v_period_koronavirusnogo_krizisa/ (In Rus.)
11. *Revisión* de las principales medidas y decisiones de la CEPE // Comisión económica para Eurasia. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/covid-19/Pages/measures.aspx> (In Rus.)

M. G. Podcameni

Instituto Federal de Río de Janeiro, RedeSist, Río de Janeiro (Brasil)

M. C. Lustosa, I. S. Marcellino

Universidad Federal de Río de Janeiro, RedeSist, Río de Janeiro (Brasil)

Arreglos y sistemas locales productivos e innovadores y sostenibilidad: establecimiento de conexiones

Este documento está dividido en cinco secciones, incluyendo la introducción. En la sección 2 se examina brevemente el concepto de sostenibilidad. La sección 3 muestra el enfoque de los arreglos y sistemas locales productivos e innovadores. La sección 4 está dedicada a la incorporación de la sostenibilidad en el marco teórico de ASPIL. En la sección final se presentan las conclusiones preliminares y las notas de las futuras investigaciones.

Palabras clave: Sostenibilidad; Arreglos locales y sistemas productivos; Ecodesarrollo.

1. Introducción

El modelo de civilización adoptado por las sociedades occidentales hoy en día está en curso de colisión con los principios de la conservación de la naturaleza, que les proporciona servicios ambientales. El fortalecimiento de una perspectiva antropocéntrica ha consolidado la creencia de que la función de la naturaleza es servir a las necesidades ilimitadas del ser humano, trayendo una carga significativa a nuestro planeta. La actual crisis ambiental representa una amenaza para la supervivencia de la humanidad y es un desafío que hay que afrontar. Asociado con el drama ambiental, el modelo actual ha producido una tragedia social. Así pues, los desafíos ambientales forman parte de una crisis sistémica, que se desarrolla en dimensiones interrelacionadas que se retroalimentan como la crisis social, económica, financiera y ambiental.

Para los países en desarrollo, como Brasil, existe el desafío de rescatar la deuda social, instituida a lo largo de su historia, lo que exige que las estrategias de desarrollo se centren en abordar estas crisis multidimensionales desde una perspectiva sistémica. Esas estrategias deben basarse en un marco teórico para diseñar políticas públicas específicas para el territorio.

En este contexto, el objetivo de este documento es hacer una contribución teórica y conceptual para establecer conexiones entre la agenda de investigación de RedeSist, que enmarca sus discusiones sobre los marcos analíticos de los Sistemas Nacionales de Innovación y los Sistemas y Arreglos Locales Productivos e Innovadores (ASPIL), y la sostenibilidad.

2. Revisando el concepto de Sostenibilidad

La hipótesis de que la capacidad de carga del planeta estaba llegando a su límite, ya fuera por la cantidad de contaminantes liberados en el medio

ambiente o por el agotamiento de los recursos naturales, se remonta a finales de los años sesenta. Las pruebas empíricas y la mayor cooperación científica de la época aportaron pruebas de la relación causal entre el medio ambiente y la acción humana. Por lo tanto, los debates políticos y académicos comenzaron a incorporar el discurso del movimiento ecologista, que señalaba la incompatibilidad entre la preservación del medio ambiente y el crecimiento económico basado en el uso intensivo de los recursos naturales y la energía de fuentes no renovables. Una de las cuestiones centrales de este programa era si se debía o no reducir el ritmo de crecimiento económico debido a la creciente degradación del medio ambiente.

En medio de este debate y controversia, en 1972 se celebró la Conferencia del PNUMA¹, conocida como la Conferencia de Estocolmo, considerada un hito, en la que se defendió la tesis de que los países subdesarrollados tendrían "derecho al crecimiento". A lo largo de la conferencia y como resultado de un proceso de maduración en debates anteriores, se propuso un marco conceptual que buscaba destacar la viabilidad de formas de desarrollo ambientalmente sensibles con sostenibilidad ecológica. Así, se concibió el término Ecodesarrollo, inicialmente propuesto por Maurice Strong y posteriormente desarrollado por Ignacy Sachs [4].

Según Vieira, Cazella y Cerdan [7], el Ecodesarrollo trata de hacer frente a la crisis ambiental mundial redefiniendo los estilos de desarrollo que prevalecen en el Norte y el Sur y las formas de organización social, económica, política, cultural y ambiental que les corresponden, tratando de modificar urgentemente las pautas de crecimiento de los países, teniendo en cuenta las diferencias entre el primer y el tercer mundo. También reconoce la interdependencia de múltiples procesos que retroalimentan las crisis económicas, sociales y ambientales [6]. En este sentido, para Strong y Sachs, el desarrollo tiene un carácter local y sistémico.

Sostuvo que la reconfiguración del sistema económico mundial era un requisito previo para la sostenibilidad, mientras que el concepto de desarrollo sostenible era más abstracto, reforzando el orden capitalista de dominación de las normas tecnológicas del Norte a expensas de los países del Sur.

Aunque de estas distinciones entre los conceptos de ecodesarrollo y DS, Sachs [5, p. 54] pone estos términos como alternativas, argumentando que "Ya sea que se llame ecodesarrollo o desarrollo sostenible, el enfoque basado en la armonización de los objetivos sociales, ambientales y económicos no ha cambiado desde la reunión de Estocolmo [...]. (Énfasis del autor). A continuación, recomienda el uso de los ocho criterios de sostenibilidad [5]: 1. Sostenibilidad social; 2. Sostenibilidad cultural; 3. Sostenibilidad ecológica; 4. Sos-

¹ Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente.

tenibilidad ambiental; 5. Sostenibilidad territorial; 6. Sostenibilidad económica; 7. Sostenibilidad de las políticas nacionales; 8. Sostenibilidad de las políticas internacionales¹.

3. Enfoque de los arreglos y sistemas locales productivos e innovadores²

Uno de los ejes rectores del programa de investigación del RedeSist³ es el impacto del proceso de globalización en la transformación de los sistemas de producción e innovación locales en las dimensiones nacional, regional y local. Este proceso se considera una etapa más en la internacionalización del capital, que ha aumentado las desigualdades entre los países y las clases sociales al extenderse de manera desigual [2; 3].

¹ 1. Sostenibilidad social, por el alcance razonable de la homogeneidad social, con una distribución justa de los ingresos, un empleo con una calidad de vida digna y un acceso igualitario a los recursos y servicios sociales; 2. Sostenibilidad cultural, con un equilibrio entre el respeto de la tradición y la innovación, autonomía para la elaboración de un proyecto nacional integrada y endógena, sin copiar los modelos del exterior y con una confianza en sí mismo combinada con una apertura al mundo; 3. Sostenibilidad económica, con un equilibrio entre el respeto de la tradición y la innovación, autonomía para la elaboración de un proyecto nacional integrada y endógena, sin copiar los modelos del exterior y con una confianza en sí mismo combinada con una apertura al mundo 3. Sostenibilidad ecológica, con la preservación del potencial de la naturaleza en su producción de recursos renovables y la limitación del uso de recursos no renovables; 4. Sostenibilidad ambiental, respetando y aumentando la capacidad de depuración de los ecosistemas naturales; 5. Sostenibilidad territorial, con configuraciones urbanas y rurales equilibradas, mejora del medio ambiente urbano, superación de las disparidades regionales, desarrollo ambientalmente seguro para zonas ecológicamente frágiles con conservación de la diversidad biológica; 6. Sostenibilidad de la Tierra, con la preservación de los recursos naturales y la conservación de la biodiversidad. 6. Sostenibilidad económica, con un desarrollo intersectorial equilibrado, seguridad alimentaria, modernización continua de los instrumentos de producción, autonomía en la investigación científica y tecnológica, inserción soberana en la economía internacional; 7. Sostenibilidad de la Política Nacional, con una democracia definida en términos de apropiación universal de los derechos humanos, capacidad del Estado para ejecutar el proyecto nacional en asociación con los empresarios y un nivel razonable de cohesión social; 8. Sostenibilidad de la Política Nacional, con una democracia definida en términos de apropiación universal de los derechos humanos, capacidad del Estado para ejecutar el proyecto nacional en asociación con los empresarios y un nivel razonable de cohesión social Política Internacional de Sostenibilidad, eficacia del sistema de prevención de la guerra de las Naciones Unidas para garantizar la paz y la cooperación internacional, codesarrollo Norte-Sur con principios de igualdad, control del sistema financiero y empresarial internacional, aplicación del principio de precaución en la gestión del medio ambiente, los recursos naturales, la diversidad biológica, la gestión del patrimonio mundial y la prevención del cambio climático y sistema de cooperación científica y tecnológica internacional [5, p. 85–88].

² Esta sección se basa en Lustosa y Podcameni (2020).

³ Una red de investigación interdisciplinaria, formalizada desde 1997, con sede en el Instituto de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro y con la participación de varias universidades e institutos de investigación del Brasil, además de mantener asociaciones con otras instituciones de América Latina, África, Europa y Asia.

La propuesta conceptual de ASPIL permite comprender el proceso de innovación a través de la diversidad existente en los países y regiones, considerando sus propias características histórico-culturales. Así pues, es posible entender el concepto de ASPIL como un marco teórico-conceptual alineado con la perspectiva de los sistemas nacionales de innovación y cuyo objeto tiene una configuración y una dinámica fuertemente condicionada por el territorio, entendiéndolo desde cuatro dimensiones: económica, cognitiva, sociopolítica y simbólica, que captan la esencia de las especificidades estructurales del sistema reflejadas en las relaciones sociales, económicas y políticas que subyacen en el territorio. Esta perspectiva permite también otros aspectos pertinentes a los vínculos constituidos por las ideas y las visiones del mundo compartidas, esenciales para la formación de una base de conocimientos tácticos y procesos de aprendizaje e innovación.

Concretamente, un ASPIL está formado por una amplia gama de actores como empresas, usuarios, proveedores, prestadores de servicios, instituciones científico-tecnológicas, universidades y organismos de política, y cualquier otro actor que actúe e interactúe para generar, difundir y aplicar el conocimiento de manera útil. La dinámica de un arreglo está determinada en gran medida por la capacidad de los elementos del arreglo para crear, absorber, utilizar y articular conocimientos a nivel local a fin de generar innovaciones. Cuanto más dotado esté un arreglo de esta capacidad, más intensa será su dinámica y, por lo tanto, mejores serán sus condiciones para competir y generar desarrollo local.

Consistente en sus elementos internos y las interacciones entre ellos, un ASPIL no está exclusivamente cerrado a la esfera local, sino que constituye un sistema abierto que establece relaciones específicas con elementos pertinentes a las escalas regional, nacional e internacional. Se trata de un sistema de producción e innovación, que consiste en los diversos flujos tangibles e intangibles de bienes, servicios y conocimientos. Una dimensión central del análisis se refiere a la multiplicidad de actividades productivas que constituyen el núcleo del ASPIL, considerando la forma en que se produce la producción de bienes y servicios y, en consecuencia, los tipos e intensidad de las relaciones que se establecen entre estos agentes y otros, que pueden ser formales o informales, activos o burocráticos. Por último, hay que observar las actividades de distribución y los diferentes canales de comercialización, los agentes de estas actividades y las formas de interacción desarrolladas con los demás componentes del sistema [3].

En cuanto al marco institucional, los ASPIL implican generalmente la participación e interacción de las empresas y sus diversos modos de representación y asociación, así como de varias otras organizaciones, ya sean públicas o privadas, que tienen por objeto: la formación y el fomento de la ca-

pacidad de los recursos humanos, la investigación y el desarrollo y la ingeniería; la reglamentación; las políticas de promoción y financiación, etc. El análisis considera las organizaciones presentes en el lugar, así como las extralocales con interfaz local, y su grado de articulación con los demás agentes que integran el sistema. En este sentido, es fundamental tener claro que el diseño de cada ASPIL puede asumir especificidades y configuraciones singulares, incluso en el caso de una misma actividad. El concepto de ASPIL representa esencialmente un marco de referencia, a partir del cual es posible captar y comprender mejor los procesos

El concepto ASPIL representa esencialmente un marco de referencia, a partir del cual es posible captar y comprender mejor los procesos de generación, difusión y utilización de los conocimientos y la dinámica de la producción y la innovación, proporcionando un importante instrumento normativo para orientar su desarrollo.

Las pruebas aportadas por RedeSist muestran que en las economías más prósperas el papel del Estado fue mucho más allá de la creación de infraestructura y el establecimiento de normas para el funcionamiento de los mercados y actuó, en la mayoría de los casos, como líder para aprovechar la capacidad de innovación, tuvo una acción proactiva en la creación de nuevas áreas económicas y se posicionó como tomador de riesgos en áreas en las que el sector privado tiene una menor predisposición a invertir.

4. Incorporación de nuevas perspectivas teóricas en ASPIL: sostenibilidad y metabolismo social¹

Rescatando la noción de sostenibilidad propuesta por el concepto de ecodesarrollo, también se considera parte de una visión sistémica. Sin embargo, mientras que la lectura proporcionada por el concepto ASPILs coloca las dimensiones socioeconómicas y cognitivas del territorio en el centro del análisis, el ecodesarrollo coloca la naturaleza – el medio ambiente natural – en el centro del análisis. Independientemente del énfasis, que es la principal diferencia entre los enfoques, hay por lo menos cuatro puntos de convergencia: la dimensión espacial, la perspectiva sistémica propiamente dicha, el enfoque dinámico y la comprensión de que tanto la naturaleza como el territorio comprenden sistemas abiertos en una amplitud geográfica de escala múltiple.

Bajo ambas perspectivas, el espacio físico constituye el fondo que define el esquema de las especificidades según sus características geográficas. La ocupación de este espacio por parte de la humanidad está impregnada por el ecosistema, presente en todas y cada una de las construcciones territoriales. Con características predominantemente urbanas o no, la forma en que se presenta el medio ambiente en el espacio ocupado es una fuente fundamental de

¹ Parte de esta sección fue tomada de Lustosa et al. (2017) ya que los autores de este texto fueron los mismos que escribieron esta parte del capítulo mencionado.

especificidades ante otros territorios. Al mismo tiempo, lo recíproco es cierto, ya que la evolución del territorio genera rebotes más o menos armónicos en la dimensión ambiental, alterándola y confiriendo especificidades originadas en la dimensión local. En resumen, la esencia dialéctica de la relación ser humano-naturaleza justifica el corte espacial en el enfoque de ASPILs, así como en la visión de la sostenibilidad.

El segundo punto de convergencia se refiere al atributo de la sistémica, propio de la perspectiva sistémica. En ambos casos se supone que la articulación de los elementos constitutivos de un conjunto en forma de interacciones rutinarias materializa su propia dinámica interna. En la visión del ecodesarrollo, estas interacciones se producen en torno a los elementos propios del territorio y se articulan con los elementos propios del ecosistema. En este caso, es importante destacar la importancia de los agentes locales y sus estrategias, las características específicas de los biomas, así como las instituciones formales e informales. Además, se hace hincapié en la relación armónica o disonante entre los grupos sociales y el ecosistema en el que se insertan esos grupos. En otras palabras, la mediación entre los grupos de interés y la evolución de los sistemas socioecológicos es una dimensión importante del análisis. Algo similar ocurre según la visión de los ASPIL, en la que las dimensiones del territorio son los ejes de las interacciones que tienen lugar en torno a un sistema productivo e innovador capaz de expandirse y adaptarse a las diferentes coyunturas, manteniendo cierto grado de coherencia interna. Esta capacidad de existir en el tiempo, reproduciendo estructuras para hacer viable su existencia y crecimiento en el futuro, converge con la noción amplia de sostenibilidad.

El tercer punto, asociado al anterior, es la comprensión de su propia dinámica interna. Subyacente a las dos visiones, además de ser un factor determinante de la perennidad de los sistemas, es también una fuente de vitalidad y resistencia. Un ejemplo de ello son los perniciosos efectos de la globalización en el medio ambiente y en los territorios tratados en la primera sección del presente capítulo. En este caso, los sistemas locales con una dinámica reforzada tienen una mayor capacidad de adaptación y resistencia frente a los que están mal articulados y son frágiles. Aún en relación con la dinámica propia del sistema, destacamos la dimensión asociada a la estructura de poder y los procesos de mediación. Tanto el enfoque ASPIL como la visión de ecodesarrollo reconocen la existencia de un choque entre las fuerzas económicas, políticas y sociales que determina la apropiación desigual de los resultados y prioriza ciertos caminos tecnológicos sobre otros. Además, en el concepto de ecodesarrollo se hace hincapié en las asimetrías en el acceso a los recursos naturales.

Por último, el cuarto punto de convergencia entre los enfoques radica en la posibilidad de captar elementos relacionados con diferentes escalas geográficas. Tanto los ASPIL como los sistemas socioambientales locales establecen interfaces a nivel regional, nacional y mundial. Las articulaciones entre la esfera local y las esferas nacional y regional se deben principalmente al perfil de inserción de este territorio en el contexto de las políticas y la realidad económica, social y ambiental más amplia de la región o el país. Al mismo tiempo, es importante destacar que estas relaciones no son unidireccionales, sino que la esfera local es también una importante fuente de heterogeneidad, capaz de influir en la configuración y la dinámica de las demás esferas consideradas.

Por lo tanto, se establece un programa de investigación que requiere una mayor discusión y profundización de las contribuciones teóricas de las que se buscó una aproximación al marco de las ASPIL.

5. Consideraciones finales

En este artículo se trató de examinar el concepto de sostenibilidad desde la perspectiva sistémica de los ASPIL mediante un esfuerzo por caracterizar y evaluar las condiciones de aproximación, desde el punto de vista teórico-analítico, de las perspectivas del ecodesarrollo y los sistemas localizados de innovación.

Tras 20 años de enfoque teórico-instrumental de los arreglos productivos locales, se percibe que este marco teórico reúne los elementos capaces de hacer converger y sostener la idea del ecodesarrollo. El desarrollo económico y social es el objetivo del desarrollo del ASPIL y la inclusión más enfática de la esfera ambiental, desde el marco del ecodesarrollo, es una potencialidad en total armonía con las visiones del RedeSist.

Una discusión que debe profundizarse es sobre el papel de las políticas públicas en la orientación de las tecnologías e innovaciones para satisfacer las demandas sociales y ambientales, teniendo en cuenta las necesidades de los sectores de la población que, en general, no tienen voz en las agendas de la ciencia y la tecnología. El reto es comprender cómo el desarrollo científico y tecnológico puede incorporar las cuestiones sociales y ambientales específicas de cada territorio, de manera que las tecnologías e innovaciones puedan adaptarse para generar trayectorias más inclusivas desde los puntos de vista sociales y más saludables desde el punto de vista ambiental.

Referencias

1. *Lustosa M. C. J. et al.* Desenvolvimento local, inclusivo e sustentável: revisitando a sustentabilidade a partir da perspectiva sistêmica de arranjos produtivos locais // Matos M. et al. (orgs.). Arranjos Produtivos Locais: Referencial, Experiências e Políticas em 20 anos da RedeSist. Rio de Janeiro: E-Papers, 2017.

2. *Lustosa M. C. J., Podcameni M. G. (coords.)*. Diagnóstico e Plano de Desenvolvimento para os Sistemas Produtivos e Inovativos de Agricultura Familiar e Orgânica e da Atividade Pesqueira de Maricá. Relatório de pesquisa Propostas para o Desenvolvimento do Sistema Produtivo e Inovativo de Maricá, RedeSist. Rio de Janeiro: RedeSist, 2020.

3. *Matos M., Cassiolato J. E., Peixoto F.* O referencial conceitual e metodológico para a análise de Arranjos Produtivos Locais // Matos M. et al. (orgs.). Arranjos Produtivos Locais: Referencial, Experiências e Políticas em 20 anos da RedeSist. Rio de Janeiro: E-Papers, 2017. Vol. 1. P. 61–90.

4. *Sachs I.* Estratégias de transição para o século XXI: desenvolvimento e meio ambiente. São Paulo: Studio Nobel; Fundap, 1993.

5. *Sachs I.* Caminhos para o Desenvolvimento Sustentável. Rio de Janeiro: Garamond, 2009.

6. *Vieira P. F.* Rumo ao Desenvolvimento Territorial Sustentável: esboço de roteiro metodológico participativo. Esforia. Florianópolis, 2003. Vol. 1, no. 1, p. 249–309.

7. *Vieira P. F., Cazella A. A., Cerdan C.* Desenvolvimento territorial sustentável: conceitos, experiências e desafios teórico-metodológicos. Esforia, Florianópolis, 2006. Vol. 4, no. especial, p. 13–20.

Содержание

СЕКЦИЯ 1 Развитие теории и практики обеспечения экономической безопасности стран, регионов, интеграционных объединений

Бадыкова И.Р. Корпоративная социальная ответственность как составной элемент системы экономической безопасности современной России.....	3
Иванова И.К., Литенко П.А. Экономическая безопасность России.....	7
Ковина Е.Д. Препятствия в интеграционном взаимодействии стран в рамках ЕАЭС.....	12
Миллер А.Е., Давиденко Л.М. ЕАЭС: интеграция в области технологических инноваций.....	19
Мичурина О.Ю., Дубинина Н.А. Интеграционные основы предпринимательских объединений: виды, формы и механизмы реализации.....	23
Муханова Г.К., Лебедев А.В. Институциональные и методологические механизмы регулирования евразийской интеграции.....	30
Панкова Е.И. Экологический туризм и экономическая безопасность России.....	40
Попова А.С. Интеграция легкой промышленности в рамках ЕАЭС.....	45
Пьянкова С.Г., Ергунова О.Т. Экономико-правовые аспекты влияния Всемирной торговой организации на процессы евразийской интеграции.....	48
Разживина К.В. Роль таможенных органов в системе обеспечения региональной и национальной экономической безопасности.....	58
Тингаев А.С. Экономическое неравенство как вызов для обеспечения региональной и национальной безопасности: причины, проблемы и пути решения.....	63
Тингаева А.А. Институты и технологии как необходимые элементы безопасности устойчивого экономического роста.....	68
Филимонова В.А. Особенности валютного контроля при импорте товаров в Российской Федерации.....	76
Юрченко К.П. Фактор кризиса в трансформации предпринимательского ландшафта и реиндустриализации ресурсозависимой экономики России.....	80
Falchenko O.D. The obstacles presence in the EAEU internal market as a problem of region economic security.....	86

СЕКЦИЯ 2

Глобальные тенденции экономического взаимодействия

Анисимов А.Л., Максимчук Н.С. Концептуальная факторная модель оценки влияния санкций Евросоюза на налоговые доходы бюджетной системы Российской Федерации	90
Бостанджян В.Б., Захарян А.Г. Основные факторы инновационного развития экономики в Республике Армения	98
Гогчян И.Ж. Внешние факторы, влияющие на экономический рост, и модель экзогенного роста	102
Ильяшенко В.В. Особенности глобализации мировой экономики в современных условиях	105
Комбаров М.А. Экономическое взаимодействие России и Казахстана: показатели, проблемы и пути их решения	110
Муртазина А.В., Нидергаус Е.О. Влияние пандемии коронавируса на геополитические и экономические процессы	117
Плюснина О.М. К вопросу о торгово-экономическом взаимодействии интеграционных блоков	123
Редькина К.В. Изменения таможенного законодательства Евросоюза: особенности влияния на стратегическое планирование внешнеэкономической деятельности российских компаний	128
Савельева И.Н. Общий фармацевтический рынок стран ЕАЭС: сценарии развития в условиях глобальных вызовов	131
Стариков Е.Н. Анализ трендов технологического развития и мировых инициатив по развитию цифровой промышленности	137
Стремоусова Е.Г. Оценка степени готовности стран ЕАЭС к переходу на шестой технико-технологический уклад	144
Ткаченко Е.А. Формирование конкурентной стратегии маркетинга строительной организации	151
Vyazovskaya V.V. Transformación de los negocios dentro de la Unión Económica Euroasiática en el contexto de la pandemia	156
Podcameni M. G., Lustosa M. C., Marcellino I. S. Arreglos y sistemas locales productivos e innovadores y sostenibilidad: establecimiento de conexiones	161

Научное издание

**Россия и ЕАЭС:
глобальные тренды взаимодействия
и новые вызовы для обеспечения
национальной
и региональной безопасности**

Сборник научных трудов конференции

Печатается в авторской редакции и без издательской корректуры

Компьютерная верстка

Н. В. Маданиевой

Поз. 90. Подписано в печать 30.12.2020. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.
Уч.-изд. л. 10,3. Усл. печ. л. 10,0. Печ. л. 10,8. Тираж 11 экз. Заказ 498.
Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета