



ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ. СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА

Том 28 № 2 (2020)

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2

<http://journals.rudn.ru/economics>

Научный журнал
Издается с 1993 г.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-61177 от 30.03.2015 г.

Учредитель: Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов»

Главный редактор

Давыдов В.М., член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор кафедры Иberoамериканских исследований экономического факультета РУДН, директор Института Латинской Америки РАН, член научного совета при Совете безопасности РФ и научного совета при Министре иностранных дел РФ

Заместитель главного редактора

Решетникова М.С., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-математического моделирования экономического факультета РУДН

Ответственный секретарь

Коновалова Ю.А., кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН

Члены редакционной коллегии

Бруно С. – доктор наук, профессор Университета Мессины (Мессина, Италия), Центра российских и евразийских исследований имени Дэвиса Гарвардского университета (Кембридж, США)

Гишар Ж.П. – доктор наук, профессор факультета права и политических наук Университета Ниццы София Антиполис (Ницца, Франция)

Гусаков Н.П. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений экономического факультета РУДН (Москва, Россия)

Дантас А.Т. – доктор наук, профессор департамента экономического развития экономического факультета, председатель Центра исследования Америки Университета штата Рио-де-Жанейро (Рио-де-Жанейро, Бразилия)

Зиядуллаев Н.С. – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Академии наук Узбекистана, главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН, заслуженный деятель науки РФ (Москва, Россия)

Кенан К. – доктор наук, профессор Университета Париж III Новая Сорбонна (Париж, Франция)

Кузнецов А.В. – доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, врио директора ИНИОН РАН (Москва, Россия)

Кулаков М.В. – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией по изучению социально-экономических проблем развивающихся стран экономического факультета МГУ (Москва, Россия)

Лавров С.Н. – доктор экономических наук, профессор, исполнительный директор бюро экономического анализа, заведующий кафедрой международного бизнеса факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ (Москва, Россия)

Мадиярова Д.М. – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Евразийского университета имени Л.Н. Гумилева (Астана, Казахстан)

Мосейкин Ю.Н. – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета РУДН (Москва, Россия)

Реджепаджич С. – профессор экономики, Университет Лазурного Берега (Ницца, Франция)

Рекорд С.И. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений экономического факультета СПбГЭУ (Санкт-Петербург, Россия)

Стрыжкович Т. – профессор, директор Института социально-экономической географии и пространственного менеджмента Университета имени Адама Мицкевича в Познани (Познань, Польша)

Ткаченко М.Ф. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международных экономических отношений Российской таможенной академии (Москва, Россия)

Турель И.Д. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по науке Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург, Россия)

Турина Н. – доктор наук, профессор, директор Института администрации предприятий Университета Ниццы София Антиполис (Ницца, Франция)

Школяр Н.А. – доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Института Латинской Америки РАН (Москва, Россия)

Ярыгина И.З. – доктор экономических наук, профессор, заведующая базовой кафедрой Газпромбанка «Экономика и банковский бизнес» МГИМО (Москва, Россия)

ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ. СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА

ISSN 2313-2329 (Print); ISSN 2408-8986 (Online)

4 выпуска в год.

Языки: русский, английский.

Входит в перечень рецензируемых научных изданий ВАК РФ по специальностям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством; 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.14 – Мировая экономика.

Опубликованные в журнале статьи индексируются в международных реферативных и полнотекстовых базах данных: РИНЦ Научной электронной библиотеки (НЭБ), DOAJ, Ulrich's Periodicals Directory, Cyberleninka, Google Scholar, WorldCat, East View, Dimensions, Mendeley, EBSCOhost.

Цели и тематика

Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика – это научный журнал общэкономического содержания, где публикуются статьи теоретической и практической направленности. Целями журнала являются публикация статей российских и зарубежных исследователей по актуальным проблемам развития российской и мировой экономики, формирование научного сообщества экономистов, повышение научной активности сложившихся и молодых ученых РУДН и других вузов.

В журнале публикуются статьи, которые направлены на достижение следующих целей: проведение экономического анализа по современным вопросам макро- и микроэкономики, осмысление опыта решения важнейших социально-экономических вопросов в различных регионах и странах мира, поощрение дискуссий и обмена мнениями в области современной экономической науки.

Основные рубрики журнала:

- вопросы экономической теории;
- аспекты продвижения экономических реформ в России и других странах СНГ;
- проблемы экономической интеграции и глобализации;
- задачи экономик развитых и развивающихся стран;
- валютно-финансовые проблемы;
- аспекты экономики отраслевых рынков;
- вопросы менеджмента и маркетинга;
- междисциплинарные исследования;
- методика и методология преподавания экономических дисциплин;
- экономические обзоры и прикладные исследования;
- рецензии и др.

Основная аудитория журнала – профессиональные экономисты, преподаватели, аспиранты вузов, руководители федеральных и региональных органов власти, представители бизнеса.

Правила оформления статей, архив и дополнительная информация размещены на сайте: <http://journals.rudn.ru/economics>

Электронный адрес: econj@rudn.ru

Редактор *Ю.А. Заикина*
Компьютерная верстка *Ю.А. Заикиной*

Адрес редакции:

Российская Федерация, 115419, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 3
Тел.: +7 (495) 955-07-16; e-mail: publishing@rudn.ru

Адрес редакционной коллегии журнала «Вестник РУДН. Серия: Экономика»:

Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6
Тел.: +7 (495) 438-83-65; e-mail: econj@rudn.ru

Подписано в печать 21.05.2020. Выход в свет 28.05.2020. Формат 70×100/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура «Times New Roman».

Усл. печ. л. 19,25. Тираж 500 экз. Заказ № 458. Цена свободная.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Российский университет дружбы народов»

Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6

Отпечатано в типографии ИПК РУДН

Российская Федерация, 115419, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 3

Тел. +7 (495) 952-04-41; e-mail: publishing@rudn.ru



RUDN JOURNAL OF ECONOMICS

VOLUME 28 NUMBER 2 (2020)

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2

<http://journals.rudn.ru/economics>

Founded in 1993

Founder: PEOPLES' FRIENDSHIP UNIVERSITY OF RUSSIA

EDITOR-IN-CHIEF

Davydov V.M., corresponding member of Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Full Professor, Head of Ibero-American Studies Department, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Head of the Institute of Latin America of the Russian Academy of Sciences, Member of the Scientific Committee under the Security Council of the Russian Federation and Scientific Council under the Minister of Foreign Affairs of the Russian Federation

DEPUTY OF THE EDITOR-IN-CHIEF

Reshetnikova M.S., PhD (Economics), Associate Professor, Department of Economic and Mathematic Modeling, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)

EXECUTIVE SECRETARY

Konovalova Yu.A., PhD (Economics), Senior Lecturer, Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)

EDITORIAL BOARD

Bruno Sergio – Doctor of Economics, Full Professor of Political Economy, University of Messina (Messina, Italy), Researcher of Davis Center for Russian and Eurasian Studies, Harvard University (Cambridge, USA)

Dantas Aléxis Toribio – Doctor of Economics, Full Professor of the Department of Economic Evolution, the Economic Science Faculty, Coordinator of NUCLEAS (Núcleo de Estudos das Américas), State University of Rio de Janeiro (Rio de Janeiro, Brazil)

Goussakov N.P. – Doctor of Economics, Full Professor, Head of the International Economic Relations Department, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University) (Moscow, Russia)

Guichard Jean-Paul – Full Professor of Economics, Department of Law and Political Sciences, University of Nice Sophia Antipolis (Nice, France)

Kulakov M.V. – Doctor of Economics, Full Professor, Head of the Laboratory for the Study of Socio-Economic Problems of Emerging Countries, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

Kuznetsov A.V. – Doctor of Economics, corresponding member of Russian Academy of Sciences, Head of Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences (INION RAN) (Moscow, Russia)

Lavrov S.N. – Doctor of Economics, Full Professor, Executive Director of the Bureau of Economic Analysis, Head of the Department of International Business, Faculty of International Economy and International Affairs, National Research University "Higher School of Economics" (Moscow, Russia)

Madiyarova D.M. – Doctor of Economics, Full Professor, Department of Economics, Eurasian National University named after L.N. Gumilev (Astana, Kazakhstan)

Moseikin Y.N. – Doctor of Economics, Full Professor, Dean of the Economic Faculty, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University) (Moscow, Russia)

Quenan Carlos – Doctor of Economics, Full Professor, The New Sorbonne University (Paris, France)

Redžepagić Srdjan – Research Professor, Professor of Economics, University Côte d'Azur (Nice, France)

Rekord S.I. – Doctor of Economics, Full Professor, Head of the Global Economy and International Economic Relations Department, Faculty of Economics, Saint Petersburg State University of Economics (Saint Petersburg, Russia)

Shkolyar N.A. – Doctor of Economics, Full Professor, Leading Researcher, Institute of Latin America, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

Stryjakiewicz Tadeusz – Doctor of Economics, Full Professor, Director of the Institute of Socio-Economic Geography and Spatial Management, Adam Mickiewicz University in Poznań (Poznań, Poland)

Thachenko M.F. – Doctor of Economics, Full Professor, Head of the Department of International Economic Relations, Russian Customs Academy (Moscow, Russia)

Tournois Nadine – Doctor of Economics, Full Professor, Director of the Institute of Business Administration, University of Nice Sophia Antipolis (Nice, France)

Turgel I.D. – Doctor of Economics, Full Professor, Deputy Director for Research, Graduate School of Economics and Management, Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin (Ekaterinburg, Russia)

Yarygina I.Z. – Doctor of Economics, Full Professor, Head of Economy and Banking Department, MGIMO University (Moscow, Russia)

Ziyadullaev Nabi – Doctor of Economics, Full Professor, Corresponding Member of the Academy of Sciences of Uzbekistan, Chief Researcher of Market Economy Institute (MIE RAS), Honored Scientist of the Russian Federation (Moscow, Russia)

RUDN JOURNAL OF ECONOMICS

Published by the Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)

ISSN 2313-2329 (Print); ISSN 2408-8986 (Online)

4 issues per year.

Languages: Russian, English.

Indexed by DOAJ, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, WorldCat, East View, Dimensions, Mendeley, EBSCOhost.

Aims and Scope

RUDN Journal of Economics is a general-interest economic journal, which publishes papers of theoretical, empirical and practical issues.

The goals of the journal are publication of papers of Russian and foreign authors on topical questions of national and world economic development, as well as building-up of academic economic society, increasing of scientific activity of senior and young researchers from Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University) and other higher institutions.

The journal aims to publish articles that will serve several goals: to provide economic analysis in the field of macro- and microeconomics and finance; to integrate lessons learned from different regions and countries experience in tackling socio-economic problems; to encourage cross-fertilization of ideas among the fields of economic thinking.

Main subject fields of the journal include:

- questions of economic theory;
- economic reforms in Russia and Commonwealth countries;
- economic integration and globalization;
- developed and developing countries economy;
- monetary and financial questions;
- industrial organization markets;
- questions of management and marketing;
- interdisciplinary research;
- methodology of teaching economic subjects;
- economic reviews and applied research;
- books' reviews, etc.

Main audience of the journal – professional economists, high school teachers, postgraduate students, representatives of federal and municipal government bodies as well as business leaders.

Further information regarding notes for contributors, subscription, and back volumes is available at <http://journals.rudn.ru/economics>

E-mail: econj@rudn.ru

Copy Editor *Iu.A. Zaikina*
Layout Designer *Iu.A. Zaikina*

Address of the editorial board:

3 Ordzhonikidze St, Moscow, 115419, Russian Federation
Tel.: +7 (495) 955-07-16; e-mail: publishing@rudn.ru

Address of the editorial board of RUDN Journal of Economics:

6 Miklukho-Maklaya St, Moscow, 117198, Russian Federation
Tel.: +7 (495) 438-83-65; e-mail: econj@rudn.ru

Printing run 500 copies. Open price.

Peoples' Friendship University of Russia
6 Miklukho-Maklaya St, Moscow, 117198, Russian Federation

Printed at RUDN Publishing House
3 Ordzhonikidze St, Moscow, 115419, Russian Federation
Tel.: +7 (495) 952-04-41; e-mail: publishing@rudn.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

- Баранова Н.М., Ларин С.Н.** Человеческий фактор в стратегии устойчивого лидерства в компании Газпром 211
- Karaleu Yu.Yu.** Interaction between institutional technologies, wage guarantee schemes and corporate social responsibility in respect of the protection of workers' benefits in case of company insolvency (Взаимодействие и использование институциональных технологий, схем гарантирования заработной платы и корпоративной социальной ответственности для защиты работников при экономической несостоятельности компании) 225

ЭКОНОМИКА РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

- Zhilkin O.N., Chavarry Galvez W.P.** Analysis of current trends in assessing the country's potential in international trade (on example of Peru) (Анализ современных тенденций оценки потенциала страны в международной торговле (на примере Перу)) 239
- Мальцева О.А., Дружкин Е.Д.** Перспективы индийских прямых инвестиций в российской экономике 254
- Ушанов С.А., Решад С.А.** США – Китай: худой мир лучше доброй «торговой войны» 273
- Галищева Н.В., Ильичева Ю.А.** Особенности инвестиционного сотрудничества Индии со странами АСЕАН на современном этапе 288

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

- Черняев М.В.** Плюсы и минусы развития малой гидроэнергетики: российская действительность и китайский опыт 300
- Шувалова О.В., Стоянова М.-Й.** Достижения Дании и Германии в области перевода своих экономик с ископаемых на альтернативные источники энергии 315

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

- Куричев Н.К., Куричева Е.К.** Транспортная доступность центра Москвы как фактор локализации жилищного строительства в Московской агломерации 334
- Трифонов П.С.** Особенности представления на картах показателей социально-экономического развития арктических территорий 347
- Madojemu M.** The role of foreign direct investment in economic growth of Nigeria (Влияние прямых иностранных инвестиций на экономический рост Нигерии) 357

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

- Шиолашвили Г.** Внешняя торговля Грузии в условиях развития интеграционных процессов 367

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОБЗОРЫ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Чигринская А.П.** Анализ практики выплаты дивидендов российскими компаниями с государственным участием 385
- Чадаева Э.А.** Нормативно-правовая база для привлечения внешних инвестиций в нефтегазовый сектор Венесуэлы 402

CONTENTS

MANAGEMENT AND MARKETING ISSUES

- Baranova N.M., Larin S.N.** Human factor in the strategy of sustainable leadership of PJSC Gazprom 211
- Karaleu Yu.Yu.** Interaction between institutional technologies, wage guarantee schemes and corporate social responsibility in respect of the protection of workers' benefits in case of company insolvency 225

ECONOMY OF DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES

- Zhilkin O.N., Chavarry Galvez W.P.** Analysis of current trends in assessing the country's potential in international trade (on example of Peru) 239
- Maltseva O.A., Druzhkin E.D.** Prospects of Indian direct investments in Russian economy 254
- Ushanov S.A., Reshad S.A.** USA – China: bad peace is better than a good “trade war” 273
- Galistcheva N.V., Ilicheva Yu.A.** Special aspects of investment cooperation between India and ASEAN countries in the modern period 288

INDUSTRIAL ORGANIZATION MARKETS

- Chernyaev M.V.** Risks and benefits of small hydropower development: Chinese experience and Russian practice 300
- Shuvalova O.V., Stoyanova M.-J.** Successes of Denmark and Germany in the field of transfer of its economies from fossil to alternative energy sources 315

ECONOMIC GROWTH AND SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT

- Kurichev N.K., Kuricheva E.K.** The accessibility of the center of Moscow as a factor of location of housing construction in the Moscow agglomeration 334
- Trifonova P.S.** Peculiarities of representation on the maps of indicators of socio-economic development of the Arctic territories 347
- Madojemu M.** The role of foreign direct investment in economic growth of Nigeria 357

ECONOMIC INTEGRATION AND GLOBALIZATION

- Shiolashvili G.** Foreign trade of Georgia in the context of the development of integration processes 367

ECONOMIC REVIEWS AND APPLIED RESEARCH

- Chigrinskaya A.P.** Analysis of dividend payments practice of Russian joint stock companies with state participation 385
- Chadaeva E.A.** Regulatory framework for attracting foreign investment in Venezuela's oil and gas sector 402

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-211-224
УДК 334

Научная статья

Человеческий фактор в стратегии устойчивого лидерства ПАО «Газпром»

Н.М. Баранова¹, С.Н. Ларин²

¹Российский университет дружбы народов

Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6

²Центральный экономико-математический институт РАН

Российская Федерация, 117418, Москва, Нахимовский проспект, 47

Человеческий капитал (ЧК) ПАО «Газпром» – один из важнейших ресурсов корпорации, обеспечивающий его конкурентные преимущества на российском и международном рынках энергетики. Одна из основных целей ПАО «Газпром» – формирование высокопрофессионального, ответственного и сплоченного коллектива, эффективно разрабатывающего проекты и решающего разнообразные задачи не только на уровне корпорации, но страны и мира. Поэтому оценка готовности персонала ПАО «Газпром» к конкурентной борьбе корпорации на внутреннем и внешнем рынках является актуальной. Цели исследования состоят в моделировании уровня развития ЧК предприятия на примере корпорации «Газпром» по отдельным показателям и определении их роли в развитии организации и ее конкурентоспособности. Для проведения исследования проанализированы труды ученых, использованы официальные данные годовых отчетов о деятельности ПАО «Газпром» в области устойчивого развития за 2000–2018 гг. С целью оценки готовности ЧК корпорации к устойчивому развитию предприятия выполнены регрессионный анализ и эконометрическое исследование с использованием пакетов прикладных программ MS Excel и Eviews10. В результате установлено, что положительный ЧК корпорации оказывает значительное влияние на конкурентоспособность и увеличение стоимости организации, а построенная модель оценки ЧК компании дает возможность сделать прогноз на ближайшую перспективу. По данным Всемирного банка, в 2019 г. по уровню развития ЧК Россия в мировом рейтинге заняла 49 место (HDI = 0,824), показав очень высокий уровень развития. Несмотря на это, ЧК России в национальном богатстве занимает лишь 46 % против 70 % развитых стран. По мнению экспертов Всемирного банка, чтобы догнать развитые страны по этому показателю, России понадобится около 100 лет. У России нет столько времени, поэтому страна активно включилась в эту борьбу на всех фронтах. Очевидно, что ЧК каждой организации вносит определенный вклад в изменение ЧК страны в ту или иную сторону, а ЧК ПАО «Газпром» способен существенно увеличить этот показатель.

Ключевые слова: человеческий капитал, эконометрическое моделирование, устойчивое развитие корпорации, ПАО «Газпром»

Введение

Газпром – одна из известнейших российских компаний мирового уровня по добыче, транспортировке, хранению, переработке, продаже нефти и газа, производству и продаже тепловой и электроэнергии. Акции ПАО «Газпром»

© Баранова Н.М., Ларин С.Н., 2020



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

являются наиболее ликвидными ценными бумагами на российском фондовом рынке и всегда остаются надежным способом инвестирования. Дивиденды по ним в последние несколько лет сохраняют тенденции к росту и перспективны для долгосрочных инвестиций. Так, средняя дивидендная доходность акций за 2012–2013 гг. составила около 3 % в год, в 2015 г. – 5,5 %. Предполагается, что за 2020 г. доходности акций и дивидендов поднимутся до 6 %¹.

Существуют явные и неявные факторы, способные влиять на стоимость акций. К явным факторам относятся: долгосрочные контракты поставки газа в Европу, Турцию, Китай и другие страны; налоговая политика государства; увеличение объемов потребления основных потребителей газа; курс национальной валюты и др. К неявным факторам следует отнести: развитие ЧК компании и эффективное использование потенциала сотрудников; развитие науки корпорации и др.

Вклад положительного ЧК в развитие организации неочень оценен: он определяет уровень эффективности использования всех видов ресурсов, оказывает влияние на конкурентоспособность и стоимость компании, играет значительную роль в ее устойчивом развитии и лидерстве.

Политика управления человеческими ресурсами ПАО «Газпром»

В настоящее время исследованием проблем развития ЧК организации занимается большая группа российских и иностранных ученых. Среди них можно выделить исследования В.В. Антоненко, Е.Г. Лактюхиной, Г.В. Антонова (Антоненко и др., 2016), В.Н. Белкина, Н.А. Белкиной, О.А. Антоновой (Белкин и др., 2016), И. Гарафиева (Гарафиев, 2015), Е.Н. Головановой, С.А. Лочан, Д.В. Хавина (Голованова и др., 2019), З.Р. Исраиловой, М.А. Барзаевой (Исраилова, Барзаева, 2016), Н.Д. Рогалева (Рогалев, 2016), Р.М. Тимербулатова (Тимербулатов, 2016), Е.Г. Худяковой (Худякова, 2015) и др. Вопросам управления и эффективного использования человеческих ресурсов предприятия уделяется значительное внимание в работах М. Армстронга, С. Тэйлора (Армстронг, Тэйлор, 2018), Л. Бирмана (Бирман, 2017), М.Н. Дорогиной (Дорогина, 2016), Е.В. Поелуевой, И.А. Солдаткиной (Поелуева, Солдаткина, 2016) и др. Оценка и контроль ЧК организации разрабатывались М.О. Белошицкой, И.С. Шарাপовой, И.П. Юга (Белошицкая и др., 2017), Л.С. Мазелис, Е.Д. Емцевой, Е.В. Красовой, А.А. Красько (Мазелис и др., 2018), Ю.А. Стабинскайте (Стабинскайте, 2019), В.Ю. Сутягиным (Сутягин, 2013) и др.

Для эффективного использования потенциала сотрудников в ПАО «Газпром» необходимы: 1) регулярное корпоративное образование; 2) планирование карьеры сотрудника; 3) преемственность и взаимопомощь; 4) мотивация персонала; 5) формирование и развитие управленческого состава; 6) регулярная оценка профессионализма и квалификации работников и др. (Годовой отчет ПАО «Газпром», 2016).

Основные составляющие системы корпоративного образования: 1) планирование и координация обучения, проверка его качества и эффективность; 2) использование современных эффективных форм обучения; 3) развитие кор-

¹ Отчетность ПАО «Газпром» за 2000–2019 гг. URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports> (дата обращения: 13.01.2020).

поративной сети учебных подразделений ПАО «Газпром», расширение связей с учебными заведениями; 4) индивидуальный подход к обучению и развитию молодых специалистов и др. (Годовой отчет ПАО «Газпром», 2016).

Для привлечения квалифицированных кадров в ПАО «Газпром» применяется комплексная система подбора персонала на конкурсной основе, создаются все возможности для карьерного роста, поддерживается взаимодействие с учебными заведениями, проводятся мероприятия по выявлению талантов с последующим трудоустройством (Отчет об устойчивом развитии ПАО «Газпром», 2018).

Инвестиционная составляющая человеческого капитала организации

Профессионализм работников организации играет значительную роль в реализации масштабных проектов (Белкин и др., 2016). Система мотивации персонала, инвестиции в науку, обучение и развитие персонала создают все условия для привлечения и удержания высококвалифицированных работников, а следовательно, и эффективного решения многосторонних задач компании (Антоненко и др., 2016). Основу формирования ЧК организации составляют инвестиции, направленные на повышение квалификационного и производственного потенциала организации. Очевидно, что инвестиции в ЧК корпорации сегодня обеспечивают многократное получение доходов организацией в будущем (Голованова и др., 2019).

Большая часть средств, инвестируемых ПАО «Газпром» в ЧК организации, направлена на: 1) обучение и образование, повышение квалификации и профессионализма, развитие творческих способностей, переквалификацию; 2) охрану труда и здоровья, технику безопасности и др.; 3) корпоративные мероприятия и организацию отдыха; 4) социально-компенсационный пакет сотрудника; 5) моральное стимулирование персонала для повышения эффективности деятельности и др. (Годовой отчет ПАО «Газпром», 2017)

Проводя последовательную политику развития будущего ЧК, ПАО «Газпром» продолжает наращивать инвестиции в обучение и развитие персонала, опираясь на передовой отечественный и международный опыт. Обучение и развитие в компании проходит на всех уровнях, включая все категории персонала и целевые группы потенциальных работников. Стратегические задачи компании определяют содержание программ обучения.

Например, для подготовки руководящих кадров РАНХиГС при правительстве РФ разработала программу «Евроменеджмент: мастер делового администрирования для руководителей», программу дополнительного образования с присвоением квалификации «Мастер делового администрирования» и выдачей Гарцбургского диплома Экономической академии (AFW) и др.²

В 2016 г. в «Газпром нефти» был создан Корпоративный университет для обучения и развития персонала с учетом внешних вызовов и стратегических целей компании.

На протяжении значительного времени «Газпром» поддерживает профильные кафедры и магистерские программы ведущих вузов страны (РГУ нефти

² Политика управления человеческими ресурсами ПАО «Газпром», 2020. URL: <https://promgaz.gazprom.ru/career/chelovek/> (дата обращения: 17.01.2020).

и газа (НИУ) имени Губкина, СПбГУ, ИТМО, ЛЭТИ, СПбГУАП, Политехнический и Горный университеты, МФТИ, ТюмГУ и др.), развивает совместные научно-исследовательские лаборатории и проекты. Одним из инновационных решений развития ЧК компании стала платформа «Профессионалы 4.0», нацеленная на формирование прорывных гибких команд для реализации перспективных бизнес-проектов.

«Газпром» привлекает к работе лучшие IT-кадры, которым удалось создать двенадцать программ цифровой трансформации, более 500 цифровых проектов, заключить партнерские проекты с международным конгрессом Северо-Западной секции SPE и др.

Потребность в новых квалифицированных IT-специалистах стимулирует компанию инвестировать в процесс разработки современных образовательных программ, подготовку передовых цифровых кадров для нефтегазовой индустрии (Рогалев, 2016).

ПАО «Газпром» обладает собственным мощным научно-техническим комплексом с восьмью научно-исследовательскими организациями и тремя проектными институтами, создает передовые научные школы в области геологии, разработки месторождений, конструирования многоуровневых систем транспорта газа и др. «Газпром» привлекает к НИОКР более ста внешних институтов и исследовательских центров, а также проводит целенаправленную политику в области эффективного управления интеллектуальной собственностью, целесообразности патентования и др.

Перед ПАО «Газпром» стоит задача широкомасштабного выполнения комплексных НИОКР по созданию новых технологий и научных проектов с учетом максимально быстрого реагирования на перспективы развития мирового рынка углеводородов и конкурирующих компаний (Отчет об устойчивом развитии ПАО «Газпром», 2018).

Методы и подходы

Существуют различные методы оценки ЧК организации, среди которых можно выделить: 1) оценку величины доходов, произведенных ЧК организации; 2) количественную оценку полученных персоналом знаний, умений, навыков; 3) количественную оценку специальных навыков; 4) оценку стоимости инвестиций в ЧК и др. (Мазелис и др., 2018; Сутягин, 2013; Баранова, 2019).

Проведем оценку инвестиций в образование сотрудников ПАО «Газпром» за 2000–2018 гг., используя регрессионный и эконометрический анализ с помощью пакетов прикладных программ MS Excel и Eviews10 (Баранова, 2019; Матюшок и др., 2015).

Линейная модель развития человеческого капитала компании за 2000–2018 гг.

Для исследования и оценки развития ЧК корпорации «Газпром» на ближайшую перспективу построим эконометрическую модель по данным годовых отчетов деятельности ПАО «Газпром» за 2000–2018 гг.³ С этой целью состав-

³ Отчетность ПАО «Газпром» за 2000–2019 гг. URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports> (дата обращения: 13.01.2020).

вим линейное уравнение оценки инвестиций в ЧК корпорации (Матюшок и др., 2015). В качестве эндогенной переменной $Y(EDUC)$ примем количество сотрудников, прошедших обучение (в тыс. чел.), за независимые переменные возьмем: $X1(APPL)$ – количество патентных заявок, поданных отечественными заявителями; $X2(COLL)$ – численность сотрудников корпорации (в тыс. чел.); $X3(PATENT)$ – количество патентов, полученных корпорацией; $X4(R\&D)$ – объемы НИОКР (в млн руб.), выполненные по заказу корпорации; $X5(REVENUE)$ – выручка от продаж (в млрд руб.). Для проведения необходимых расчетов, определения параметров модели и их оценок воспользуемся прикладной программой Eviews10.

Для установления тесноты связей между переменными $X1, \dots, X5$ и $Y(EDUC)$ была построена матрица парных корреляций. Исследуя данную матрицу, можно отметить, что коэффициенты детерминации распределились следующим образом: $R_{YX1} = 0,894$, $R_{YX2} = 0,848$, $R_{YX3} = 0,945$, $R_{YX4} = 0,688$, $R_{YX5} = 0,921$ и имеют тесную связь между собой. Независимые переменные также коррелируют друг с другом, например, связь между $X2(COLL)$ и $X3(PATENT)$ – $R_{X2X3} = 0,9$ – говорит о том, что с ростом численности сотрудников компании «Газпром» растет и количество патентов, полученных корпорацией, а взаимосвязь $X3(PATENT)$ и $X5(REVENUE)$ – $R_{X3X5} = 0,96$ – показывает, что с ростом количества патентов корпорации «Газпром» увеличивается ее выручка от продаж и др. Очевидно, что в модели прослеживается мультиколлинеарность, поэтому необходимо более подробно исследовать параметры и оценки искомого уравнения.

Dependent Variable: EDUC
 Method: Least Squares
 Date: 12/29/19 Time: 22:13
 Sample: 2000 2018
 Included observations: 19

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
APPL	0.009720	0.003303	2.942555	0.0114
COLL	-0.662520	0.188672	-3.511484	0.0038
PATENT	0.084705	0.034392	2.462928	0.0285
R_D	-0.021413	0.003582	-5.977567	0.0000
REVENUE	0.026894	0.007669	3.507042	0.0039
C	240.6929	57.62989	4.176529	0.0011

R-squared	0.973011	Mean dependent var	209.0580
Adjusted R-squared	0.962631	S.D. dependent var	84.04444
S.E. of regression	16.24670	Akaike info criterion	8.665746
Sum squared resid	3431.419	Schwarz criterion	8.963990
Log likelihood	-76.32459	Hannan-Quinn criter.	8.716221
F-statistic	93.73631	Durbin-Watson stat	2.153544
Prob(F-statistic)	0.000000		

Рис. 1. Коэффициенты и оценка параметров линейной модели
[Figure 1. Coefficients and estimation of linear model parameters]

Источник: составлено авторами (Eviews10).

Оценивая полученные данные (рис. 1), можно отметить, что уравнение искомой линейной модели значимо ($F_{stat} = 93,74$, $Prob = 0,00$), а коэффициенты детерминации равны $R^2 = 0,973$ (97,3 % общей вариации зависимой пере-

менной воспроизводится вариацией объясняющей переменной). Такие параметры как Probability и t-Statistic коэффициентов при независимых переменных указывают на их значимость.

Значимость искомого уравнения и оценки коэффициентов дают возможность построить линейную модель и проанализировать взаимосвязь исследуемых переменных. При прочих равных условиях коэффициенты регрессии можно проинтерпретировать следующим образом:

1) увеличение количества патентных заявок, поданных отечественными заявителями, на 1 ед. приводит в среднем к увеличению $Y(EDUC)$ на 0,009 ед. в год;

2) увеличение численности сотрудников корпорации на 1000 чел. приводит в среднем к изменению $Y(EDUC)$ на 0,66 ед. в год;

3) увеличение количества патентов, полученных корпорацией, на 1 ед. приводит в среднем к увеличению $Y(EDUC)$ на 0,085 ед. в год;

4) увеличение объемов НИОКР на 1 млн руб. приводит в среднем к изменению $Y(EDUC)$ на 0,021 ед. в год;

5) с увеличением выручки от продаж на 1 млрд руб. $Y(EDUC)$ увеличится на 0,027 ед. в год.

Свободный коэффициент уравнения C не имеет осмысленной интерпретации.

Таким образом, уравнение примет вид

$$Y^{\wedge}(EDUC) = 240,69 + 0,009 X_1 - 0,663 X_2 + 0,084 X_3 - 0,021 X_4 + 0,027 X_5. \quad (1)$$

Расчетные значения $Y^{\wedge}(EDUC)$ в среднем хорошо аппроксимируют зависимость фактических значений $Y(EDUC)$ от экзогенных переменных. Для исследования автокорреляции остатков на нормальность следует исследовать гистограмму остатков (статистику Жака – Бера) на основе рассматриваемой выборки (рис. 2).

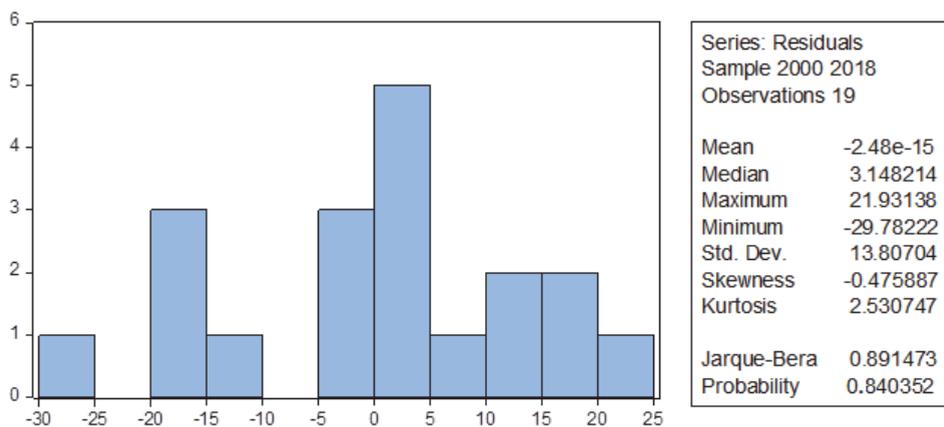


Рис. 2. Статистика Жака – Бера
[Figure 2. Jacque – Bera Test]

Источник: составлено авторами (Eviews10).

Рассматривая гистограмму остатков (рис. 2), в частности статистику Жака – Бера, было установлено, что остатки уравнения модели (1) распреде-

лены нормально (0,891), а Р-значение = 0,84, то есть вероятность принятия нулевой гипотезы $H_0 = 84\%$.

Построив доверительный интервал и график расчетного $\hat{Y}(EDUC)$ (рис. 3), можно установить адекватность искомой модели (1).

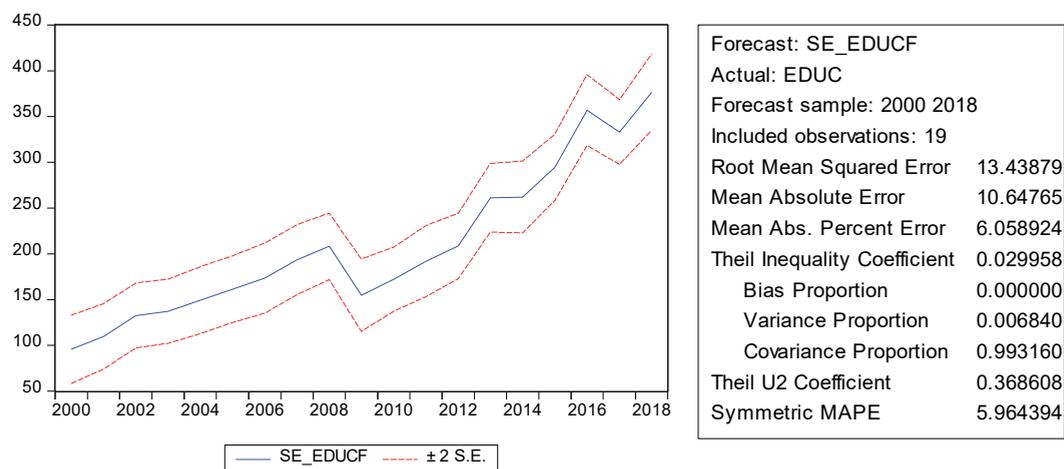


Рис. 3. График и доверительный интервал $\hat{Y}(EDUC)$, параметры оценки модели (1)
[Figure 3. Graph and confidence interval $\hat{Y}(EDUC)$, model estimation parameters (1)]

Источник: составлено авторами (Eviews10)

Высокую точность полученной модели подтверждают коэффициент Тейла, равный 0,03 ($0 < 0,03 < 1$), и средняя относительная ошибка аппроксимации уравнения (6,06 %) (рис. 3).

Тест Голдфелда – Квандта позволит проверить уравнение (1) на отсутствие гетероскедастичности. В качестве гипотезы H_0 выбирается предположение: дисперсия остатков не зависит от независимых переменных, а H_1 – противоположная ей гипотеза. Поскольку $RSS3 > RSS1$, то принимается гипотеза H_0 , а вычислять тестовую статистику $RSS3/RSS1$ нет нужды.

Тест Уайта также дает возможность исследовать модель (1) на отсутствие гетероскедастичности. Гипотеза H_0 рассматривает предложение об отсутствии гомоскедастичности остатков уравнения (1), а H_1 – противоположная ей гипотеза. Исследуя результаты теста Уайта (рис. 4), можно утверждать, что величина тестовой статистики Уайта $Obs \cdot R^2 = 11,03$, а соответствующее ей Р-значение равно 0,68, то есть гипотеза H_0 о гетероскедастичности остатков (1) отвергается. Таким образом, остатки обладают постоянной дисперсией.

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	0.395544	Prob. F(14,4)	0.9125
Obs*R-squared	11.03155	Prob. Chi-Square(14)	0.6836
Scaled explained SS	4.232494	Prob. Chi-Square(14)	0.9939

Рис. 4. Результаты теста Уайта
[Figure 4. White test]

Источник: составлено авторами (Eviews10).

С помощью теста Дарбина – Уотсона проверим модель на адекватность и на наличие автокорреляции остатков. Из оценки уравнения (1) (рис. 2), сле-

дует, что коэффициент Дарбина – Уотсона (DW) равен 2,15. При условии, что число наблюдений $n = 19$, и пяти регрессорах верхняя граница статистики DW = 1,77 на 1-процентном уровне значимости, но при этом не достигает 2, следовательно $r \approx 0$, что говорит об отсутствии автокорреляции ($du < 2,15 < 4-du$). Поэтому гипотеза о положительной автокорреляции остатков отвергается по критерию Дарбина – Уотсона.

Таким образом, модель (1) адекватна и может быть использована для расчетов $\hat{Y}(EDUC)$ на ближайшую перспективу.

Экспоненциальная модель развития человеческого капитала корпорации «Газпром» оказалась неадекватной при заданных параметрах (рис. 5). Оценки параметров Prob и t-Stat для построения экспоненциального уравнения говорят о нецелесообразности использования данной модели для исследования и прогноза, поэтому рассматриваться в данной статье не будут.

Dependent Variable: LOG(EDUC)
Method: Least Squares
Date: 12/29/19 Time: 22:15
Sample: 2000 2018
Included observations: 19

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(APPL)	0.445959	0.463324	0.962521	0.3534
LOG(COLL)	-1.122133	1.383447	-0.811114	0.4319
LOG(PATENT)	0.870495	0.352275	2.471064	0.0281
LOG(R_D)	-0.274359	0.192070	-1.428430	0.1768
LOG(REVENUE)	0.076390	0.305677	0.249904	0.8066
C	3.219803	6.522916	0.493614	0.6298

R-squared	0.903747	Mean dependent var	5.266891
Adjusted R-squared	0.866727	S.D. dependent var	0.402990
S.E. of regression	0.147118	Akaike info criterion	-0.743077
Sum squared resid	0.281367	Schwarz criterion	-0.444833
Log likelihood	13.05923	Hannan-Quinn criter.	-0.692602
F-statistic	24.41223	Durbin-Watson stat	1.367227
Prob(F-statistic)	0.000004		

Рис. 5. Параметры и оценки для нелинейного уравнения
[Figure 5. Parameters and estimates of the nonlinear equation]

Источник: составлено авторами (Eviews10).

Следовательно, для исследования данной проблемы стоит использовать модель (1) парной линейной регрессии.

Результаты

По мнению ведущих специалистов ПАО «Газпром» инвестиции в ЧК являются наиболее перспективными, поскольку современные технологии будут бессмысленны без грамотных и креативных специалистов с их знаниями, умениями, навыками.

Используя данные официальных отчетностей ПАО «Газпром» за 2000–2018 гг.⁴ можно рассчитать прогнозный $\hat{Y}(1)$ за отчетный период для моде-

⁴ Отчетность ПАО «Газпром» за 2000–2019 гг. URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports> (дата обращения: 13.01.2020).

ли (1). Подставляя последовательно значения $X_1; X_2; \dots; X_5$ за 2000–2018 гг. в (1), получим все $Y_i^{\wedge}(1)$, $i = 1, \dots, 19$. Проводя сравнительно сопоставительный анализ фактических Y и расчетных Y^{\wedge} значений за 2000–2018 гг., можно отметить, что полученные данные Y_i и $Y_i^{\wedge}(1)$, $i = 1, \dots, 19$ практически совпадают. Таким образом, линейная модель (1) может быть использована для прогнозных расчетов.

Заключение

«Газпром» – один из крупнейших работодателей на территории России (в топ-100 самых привлекательных работодателей компания заняла 1-е место в 2013 г., 2-е место в 2016 и 2018 гг.). По данным отчетности⁵ за 2000–2019 гг., численность работников корпорации постепенно росла с 311,3 (2000 г.) до 436,1 тыс. чел. (2007 г.), затем в 2008 г. снижалась до 376,3 тыс. чел. и уже начиная со следующего года росла вплоть до 2018 г. (466,1 тыс. чел.).

Для развития ЧК корпорации с учетом возросших требований к производству и эффективности труда в «Газпроме» на базе корпоративных учебных заведений введена система непрерывного образования. Используемые методы и подходы для подготовки и переподготовки кадров позволяют эффективно управлять знаниями персонала, формировать кадровый потенциал. Так, за период 2000–2007 гг. количество работников, прошедших повышение квалификации или профессиональную переподготовку, выросло с 80,1 (2000 г.) до 200,491 тыс. (2007 г.), затем два года подряд, в период кризиса, снижалось с 189,765 до 142,246 тыс. чел., а затем увеличилось до 381,1 тыс. чел. (2018 г.). При этом так же постоянно росли затраты на обучение и развитие персонала с 145 (2000 г.) до 1700 млн руб. (2011 г.), снизившись в 2012 г. до 680 млн руб. и затем с периодическими колебаниями увеличившись до 1100 млн руб. (2018 г.)⁶.

Сегодня «Газпром» является современной высокотехнологичной компанией с мощной научно-исследовательской базой, способной разрабатывать и внедрять собственные инновационные проекты. Программа инновационного развития позволяет корпорации сокращать издержки и повышать конкурентоспособность.

Объем НИОКР, выполненных по заказу корпорации за 2000–2007 гг., в денежном выражении колебался от 1410 (2005 г.) до 2760 млн руб. и начиная с 2008 г. (4900 млн руб.), а точнее с 2009 г. (7400 млн руб.), рос вплоть до 2018 г. (9000 млн руб.). Пик пришелся на 2014 г. – 10 800 млн руб.

Показатели в области управления интеллектуальной собственностью ПАО «Газпром» являются одними из показателей эффективности реализации Программы инновационного развития ПАО «Газпром» до 2020 г. Начиная с 2000 г. организациям «Газпром» принадлежало 473 патента на объекты патентных прав, количество которых постоянно росло вплоть до 2018 г. (2555 шт.). Доля патентных заявок ПАО «Газпром» в общем объеме патентных заявок России составила 8,9 % в 2000 г. и к 2018 г. поднялась до 12,4 %. При этом экономиче-

⁵ Отчетность ПАО «Газпром» за 2000–2019 гг. URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports> (дата обращения: 13.01.2020).

⁶ Там же.

ский эффект от использования патентных прав неизменно рос с 2002 (219 млн руб.) до 2018 г. (10 300 млн руб.).

Целенаправленные инвестиции в развитие ЧК предприятия и науку привели к росту выручки от продаж продукции на протяжении всего рассматриваемого периода: с 2000 (540 млрд руб.) до 2018 г. (8224 млрд руб.). Исследуя статистику показателей и тенденцию развития корпорации, можно с уверенностью утверждать, что темпы развития ПАО «Газпром» не изменятся и в дальнейшем.

Очевидно, что вопреки каким бы то ни было кризисам, благодаря руководству и грамотным и креативным сотрудникам ПАО «Газпром» стали возможными все рассмотренные достижения.

На сегодняшний день ПАО «Газпром», опираясь на целенаправленную политику развития персонала, преодолевает все вызовы эпохи и создает новые возможности для развития ЧК корпорации, а следовательно, и страны (Отчет об устойчивом развитии ПАО «Газпром», 2018).

Благодарности. Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, грант № 19-29-07168.

Список литературы

- Антоненко В.В., Лактюхина Е.Г., Антонов Г.В.* Целесообразность инвестиций в человеческий капитал современной российской молодежи: мнение работодателей // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 2. С. 118–130.
- Армстронг М., Тэйлор С.* Практика управления человеческими ресурсами. М.: Питер, 2018. 1040 с.
- Баранова Н.М.* Эконометрическое моделирование некоторых экономических показателей, характеризующих развитие человеческого капитала России в современных экономических условиях // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15. № 10. С. 1802–1818. <https://doi.org/10.24891/ni.15.10.1802>
- Белкин В.Н., Белкина Н.А., Антонова О.А.* Организационный капитал предприятия // Экономика региона. 2016. Т. 12. № 3. С. 826–838. doi: 10.17059/2016-3-18.
- Белошицкая М.О., Шарапова И.С., Юга И.П.* Совершенствование внутреннего контроля собственного капитала // Научный альманах. 2017. № 1–1 (27). С. 54–59. doi: 10.17117/na.2017.01.01.054
- Бирман Л.* Управление человеческими ресурсами. М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2017. 346 с.
- Гарафиев И.* Инновационный человеческий капитал и когнитивный труд работника. М.: Бибком, 2015. 146 с.
- Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2016 г. Внутренняя сила. URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/36/607118/gazprom-annual-report-2016-ru.pdf> (дата обращения: 13.01.2020).
- Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2017 г. 25 лет Газпрому: 1993–2018. URL: https://www.gazprom.ru/f/posts/85/227737/gazprom_annual_report_2017_rus.pdf (дата обращения: 13.01.2020).
- Голованова Е.Н., Лочан С.А., Хавин Д.В.* Инвестиции в человеческий капитал предприятия. М.: ИНФРА-М, 2019. 88 с.
- Дорогина М.Н.* Проблемы управления человеческим капиталом в современных экономических условиях // Актуальные проблемы современной науки. 2016. № 4 (89). С. 30–33.
- Исраилова З.Р., Барзаева М.А.* Проблемы эффективности использования капитала предприятия // Достижения науки и образования. 2016. № 10 (11). С. 31–32.

- Мазелис Л.С., Емцева Е.Д., Красова Е.В., Красько А.А.* Оценка влияния человеческого капитала на социально-экономическое развитие: эконометрическое моделирование на примере российских регионов // Тренды и управление. 2018. № 4. С. 97–110. doi: 10.7256/2454-0730.2018.4.28056
- Матюшок В.М., Балашова С.А., Лазанюк И.В.* Основы эконометрического моделирования с использованием Eviews. М.: РУДН, 2015. 228 с.
- Отчет об устойчивом развитии ПАО «Газпром», 2018. URL: https://csr2018.gazprom-neft.ru/download/full-reports/csr_ru_annual-report_pages.pdf (дата обращения: 15.01.2020).
- Поедуева Е.В., Солдаткина И.А.* Пути повышения эффективности управления капиталом современного предприятия // Современные научные исследования и разработки. 2016. № 3 (3). С. 368–372.
- Роголев Н.Д.* Человеческий капитал – основа инновационного развития российской энергетики // Энергетическая политика. 2016. Вып. 3. С. 25–30.
- Стабинскайте Ю.А.* Обоснование роли человеческого капитала в экономическом росте стран Европейского союза: современные методы увеличения эффективности национальных запасов человеческого капитала // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2019. Т. 27. № 1. С. 35–48. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-1-35-48>
- Сутягин В.Ю.* Практические аспекты оценки стоимости капитала российских компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. Т. 6. Вып. 36 (174). С. 24–34.
- Тимербулатов Р.М.* Инвестиции в человеческий капитал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 2 (61). С. 40–42
- Худякова Е.Г.* Человеческий капитал как фактор конкурентоспособности предприятия // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 6 (37). С. 124–126.

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 10 января 2020

Дата проверки: 5 февраля 2020

Дата принятия к печати: 12 марта 2020

Для цитирования:

Баранова Н.М., Ларин С.Н. Человеческий фактор в стратегии устойчивого лидерства в компании Газпром // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 211–224. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-211-224>

Сведения об авторах:

Баранова Нина Михайловна, кандидат педагогических наук, доцент по специальности «Экономика и управление народным хозяйством», доцент кафедры экономико-математического моделирования экономического факультета Российского университета дружбы народов. ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-7201-94354>; eLIBRARY SPIN-код: 1348-6462; Scopus Author ID: 57208083483. E-mail: baranova-nm@rudn.ru

Ларин Сергей Николаевич, кандидат технических наук, старший научный сотрудник отделения моделирования производственных объектов и комплексов лаборатории имитационного моделирования взаимодействия экономических объектов Центрального экономико-математического института РАН. ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-5296-5865>; eLIBRARY SPIN-код: 3956-1920. E-mail: larinsn@cemi.rssi.ru

Human factor in the strategy of sustainable leadership of PJSC Gazprom

Nina M. Baranova¹, Sergey N. Larin²

¹Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
6 Miklukho-Maklaya St, 117198, Moscow, Russian Federation

²Central Economic Mathematical Institute of the RAS
47 Nakhimovsky Ave, 117418, Moscow, Russian Federation

Gazprom's human capital (as HDI) is one of the most important resources of the corporation, which ensures its competitive strength in the Russian and international energy market. One of the main goals of PJSC Gazprom is the formation of a highly professional, responsible and cohesive team that effectively develops projects and solves a variety of tasks not only at the corporate level, but the country and the world. Therefore, the assessment of PJSC Gazprom staff readiness for the competition of the corporation in the domestic and external markets is relevant. Modeling the level of development of the enterprise's human capital, based on the example of Gazprom corporation, according to certain indicators, determining their role in the development and competitiveness of the organization. To conduct the study, the works of scientists were analyzed, official data of the annual reports on the activities of PJSC Gazprom in the field of sustainable development for 2000–2018 were used. In order to assess the readiness of the corporation's human capital to sustainable development of the enterprise, a regression analysis and an econometric study were carried out using the MS Excel and Eviews10 application software packages. As a result of the study, it was found that a positive corporate human capital has a significant impact on competitiveness and an increase in the company's value and the constructed model for assessing company's human capital, based on the example of PJSC Gazprom, enables to make a forecast for the near future. Russia has occupied 49 place in the World Ranking (HDI = 0.824) in 2019 in terms of the level of development of the human capital according to the World Bank and has got into a very high level of development. Despite this fact, Russian HDI in World Ranking occupies only 46% against 70% of developed countries. World Bank experts claims, it will take Russia about 100 years to catch up with developed countries on this indicator. Russia does not have that kind of time, so the country has actively joined on every front. Obviously, the human capital of each corporation makes a certain contribution to changing the human capital of the country in one direction or another, and the human capital of PJSC Gazprom is able to significantly increase this indicator.

Keywords: human capital, econometric modeling, sustainable corporation development, PJSC Gazprom

Acknowledgments. The publication was supported by the Russian Foundation for Basic Research, grant No. 19-29-07168.

References

- Antonenko, V.V., Laktyuhina, E.G., & Antonov, G.V. (2016). Celesoobraznost' investicij v chelovecheskij kapital sovremennoj rossijskoj molodezhi: mnenie rabotodatelej [Feasibility of investment in Russia's young human capital: employers' sentiment]. *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'* [National Interests: Priorities and Security], 2, 118–130.
- Armstrong, M., & Taylor, S. (2018). *Praktika upravlenija chelovecheskimi resursami* [A Handbook of Human Resource Management Practice]. Moscow: Piter Publ.

- Baranova, N.M. (2019). Ekonometricheskoe modelirovanie nekotorykh ekonomicheskikh pokazatelej, harakterizuyushchih razvitie chelovecheskogo kapitala Rossii v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyah [Econometric Modeling of Some Economic Metrics of Human Capital Development in Russia in the Current Economic Situation]. *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'* [National Interests: Priorities and Security], 15(10), 1802–1818. <https://doi.org/10.24891/ni.15.10.1802>
- Belkin, V.N., Belkina, N.A., & Antonova, O.A. (2016). Organizacionnyj kapital predpriyatiya [Organizational Capital of the Enterprise]. *Ekonomika regiona [Economy of Region]*, 12(3), 826–838. doi: 10.17059/2016-3-18
- Beloshickaya, M.O., Sharapova, I.S., & Yuga, I.P. (2017). Sovershenstvovanie vnutrennego kontrolya sobstvennogo kapitala [Improvement of internal control of own capital]. *Nauchnyj al'manah [Scientific Almanac]*, 1–1 (27), 54–59. doi: 10.17117/na.2017.01.01.054
- Birman, L. (2017). *Upravlenie chelovecheskimi resursami [Human resources management]*. Moscow: Delo Publ. of RANEPА.
- Dorogina, M.N. (2016). Problemy upravleniya chelovecheskim kapitalom v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyah [Problems of human capital management in modern economic conditions]. *Aktual'nye problemy sovremennoj nauki [Actual issues of modern science]*, 4(89), 30–33.
- Garafiev, I. (2015). *Innovacionnyj chelovecheskij kapital i kognitivnyj trud rabotnika [Innovative human capital and employee cognitive work]*. Moscow: Bibcom Publ.
- Golovanova, E.N. (2019). *Investicii v chelovecheskij kapital predpriyatiya [Investment in the human capital of the enterprise]*. Moscow: INFRA-M Publ.
- Israilova, Z.R., & Barzaeva, M.A. (2016). Problemy effektivnosti ispol'zovaniya kapitala predpriyatiya [Challenges of effective use of corporations capital]. *Dostizheniya nauki i obrazovaniya [Advances in science and education]*, 10(11), 31–32.
- Khudyakova, E.G. (2015). Chelovecheskij kapital kak faktor konkurentosposobnosti predpriyatiya [Human capital as a factor of competitiveness of the company]. *Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal [International Research Journal]*, 6(37), 124–126.
- Matyushok, V.M., Balashova, S.A., & Lazanyuk, I.V. (2015). *Osnovnyy ekonometricheskogo modelirovaniya s ispol'zovaniem Eviews [Basics of econometric modeling using Eviews]*: tutorial. Moscow: RUDN University.
- Mazelis, L.S., Emtseva, E.D., Krasova, E.V., & Kras'ko, A.A. (2018). Ocenka vliyaniya chelovecheskogo kapitala na social'no-ekonomicheskoe razvitie: ekonometricheskoe modelirovanie na primere rossijskikh regionov [Assessment of the impact of human capital upon the socioeconomic development: econometric modeling on the example of Russian regions]. *Trendy i upravlenie [Trends and management]*, 4, 97–110. doi: 10.7256/2454-0730.2018.4.28056
- PJSC Gazprom. (2016). *Annual Report. Internal Strength*. Retrieved January 13 2020 from <https://www.gazprom.ru/f/posts/36/607118/gazprom-annual-report-2016-ru.pdf>
- PJSC Gazprom. (2017). *Annual Report. 25 years of Gazprom: 1993–2018*. Retrieved January 13 2020 from https://www.gazprom.ru/f/posts/85/227737/gazprom_annual_report_2017_rus.pdf
- PJSC Gazprom. (2018). *Sustainability Report*. Retrieved January 15 2020 from https://csr2018.gazprom-neft.ru/download/full-reports/csr_ru_annual-report_pages.pdf
- Poelueva, E.V., & Soldatkina, I.A. (2016). Puti povysheniya effektivnosti upravleniya kapitalom sovremennogo predpriyatiya [Ways of improving capital management process of the modern company]. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i razrabotki [Modern research and development]*, 3(3), 368–372.
- Rogalev, N.D. (2016). Chelovecheskij kapital – osnova innovacionnogo razvitiya rossijskoj energetiki [Human capital as a basis for innovative development of the Russian energy industry]. *Energeticheskaya politika [The Energy Policy]*, (3), 25–30.
- Stabinskaite, Iu.A. (2019). The human capital rationale behind the economic growth of the European Union countries: application of the advanced methods to enhance an efficiency of

national human capital stocks. *RUDN Journal of Economics*, 27(1), 35–48. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-1-35-48>

Sutyagin, V.Yu. (2013). Prakticheskie aspekty ocenki stoimosti kapitala rossijskikh kompanij [Practical aspects of assessing the cost of Russian companies' capital]. *Finansovaya analiza: problemy i resheniya* [*Financial Analytics: Science and Experience*], 6(36(174)), 24–34.

Timerbulatov, R.M. (2016). Investicii v chelovecheskij kapital kak faktor povysheniya konkurentosobnosti predpriyatiya [Investment in human capital as a factor of improving company competitiveness]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ekonomicheskogo universiteta* [*Vestnik of Saratov State Socio-Economic University*], 2(61), 40–42.

Article history:

Received: 10 January 2020

Revised: 5 February 2020

Accepted: 12 March 2020

For citation:

Baranova, N.M., & Larin, S.N. (2020). Human factor in the strategy of sustainable leadership of PJSC Gazprom. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 211–224. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-211-224>

Bio notes:

Nina M. Baranova, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of Economic and Mathematical Modeling, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia. ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-7201-9435>; eLIBRARY SPIN-code: 1348-6462; Scopus Author ID: 57208083483. E-mail: baranova-nm@rudn.ru

Sergey N. Larin, Candidate of Technical Sciences, Senior Researcher of the Department of Modeling Production Facilities and Complexes, Laboratory for Simulation of Interaction of Economic Objects, Central Economic Mathematical Institute of the RAS. ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-5296-5865>; eLIBRARY SPIN-code: 3956-1920. E-mail: larinsn@cemi.rssi.ru

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-225-238
UDC 331

Research article

Interaction between institutional technologies, wage guarantee schemes and corporate social responsibility in respect of the protection of workers' benefits in case of company insolvency

Yury Yu. Karaleu

Belarusian State University
7 Oboinaya St, Minsk, 220004, Republic of Belarus

Abstract. The objective of this paper is the investigation of relationship and interaction between the companies' insolvency and modern law regulations, social security systems based primarily on wage guarantee schemes and corporate social responsibility (CSR) practice. Evidence shows that despite the significant impact of the company's insolvency on the personal and civic fate of the workers, the economic and social output still depends on legal regulations. Thus, differences between bankruptcy or restructuring laws in common and civil law countries in terms of their protection of various debtors' claims have been analysed. The legal origin is not the only contributing factor to the social well-being and safety of people in case of insolvency. In spite the fact, that, as it was shown by J. Boter et al., consistently with the legal theory, patterns of regulation across countries are shaped largely by their legal structures, which were transplanted to most countries, effective implementation of their nationally developed and well-regulated guarantee schemes helps to eliminate the economic consequences of insolvency. Some examples of such regulations as the second element of the guarantee of workers' benefits in case of company insolvency were also examined in the article. The assertion of the state of the art of disclosing social responsibility aspects of companies' insolvency as a case of CSR and the search of answers to the question if the protection of pension and wage benefits in case of corporate insolvency is considered as one of the components of CSR was the third aspect discovered in the article. This aspect may be the basis for further study and practical implementation of disclosure requirements in non-financial reports and combined financial statements.

Keywords: companies' insolvency, workers' benefits, wage and pension claims, law, wage guarantee scheme, corporate social responsibility

Introduction

The new European insolvency regulation – Regulation (EU) 2015/848 was approved by the European Parliament on May 20, 2015 (European Parliament Directive 2014/95/EU, 2014). The major reason for the revision was to guarantee sound functioning of the internal EU market and its economic sustainability in case of crises, having regard to national insolvency laws. The main incentive for much of the Regulation (EU) 2015/848 revision quite understandably revolves around

© Karaleu Yu.Yu., 2020



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

the efficiency of application to pre-insolvency and rescue proceedings aimed at giving the debtor a “second chance” or a “fresh start”; improving the efficiency and effectiveness of insolvency proceedings by strengthen certainty and clarity of the current jurisdictional framework; harmonisation of insolvency proceedings having cross-border effects opened in respect of the same debtor and strikes a better balance between efficient insolvency administration and protection of local creditors; etc. (Franzina, 2015).

On the other hand, there is no doubt that the issue of protection of workers’ benefits in case of insolvency so far has not been dealt with sufficiently. Only in article 13 – *Workers* – of new Directive on preventive restructuring frameworks, on discharge of debt and disqualifications, and on measures to increase the efficiency of procedures concerning restructuring, insolvency and discharge of debt approved on June 20, 2019 (European Parliament Directive (EU) 2019/1023, 2019) the scope of individual and collective workers’ rights under EU and national labour law are stated. Workers’ rights under national an EU law should not be affected by the preventive restructuring framework and are presented by the right to collective bargaining and industrial action; the right to information and consultation; other rights guaranteed for example by Directive on the protection of employees in the event of the insolvency of their employer (European Parliament Directive 2008/94/EC, 2008).

One of the reasons why workers’ benefits remain internationally unregulated matter lays in the fact that different states have different approaches and legal regulations of insolvency proceedings, labour laws, legal traditions, combine different kinds of priorities and preferences with either wage or pension insurance systems or guarantee funds that project employee occupational benefits and wage-related benefits in case of employer insolvency. That makes “extremely difficult” to develop and implement a universal international (or multinational) model that will be acceptable to a wide range of countries and adequate to maintain harmonization in all member countries (Mevorach, 2007).

Due to specific features of relevant national laws of the Member States, pursuant to Regulation (EU) 2015/848 it has been recognized “not practical” to present insolvency proceedings with universal code of conduct throughout the EU. Consequently, the termination of employment contracts, protection of the employees’ claims by preferential rights, the status of such preferential rights, etc. should be determined by the law of the Member State in which the insolvency proceedings have been opened (European Parliament Regulation (EU) 2015/848, 2015).

However, this should not be an excuse for leaving such an important legal and social issue mainly unregulated, particularly if we take into consideration the fact that the damages which may be imposed to employees are usually immense.

Methodological concept

In spite the fact that the personal and civic fate of the workers became more immune from the commercial failure of insolvent company nowadays, outcomes of the company’s insolvency case and the rate of workers’ compensation in case of insolvency depend above all on the three main components:

- strength of legal and institutional technologies of insolvency;
- wage guarantee schemes and social security system;
- corporate social responsibility (CSR) practice.

Such systems approach to workers' benefits can be captured in a Venn diagram (see Figure), which depicts the level and development of the protection of workers' benefits in case of company insolvency as the intersection of the goals attributed to three interlinked elements, mentioned above. One important insight of the Venn diagram is that attempting to maximize the goals for just one system does not achieve social outcomes in case of insolvency, because the impacts on the other systems are ignored.



Figure. The intersection of three tools on the workers' benefits in case of company insolvency

Source: compiled by the author.

From this point of view, it is important to discuss the following aspects based on the main objective of this article:

1) to outline the different legal traditions, utilize different institutional technologies for social control of the business in case of insolvency;

2) to determine the international and local achievements in protecting workers' benefits in case of company insolvency through wage guarantee schemes and social security system;

3) to indicate the role of CSR in the protection of workers from the losses of pension and wage benefits in case of company insolvency;

4) to assess the contribution of each above-mentioned tools to the implementation of social stability, protection of workers' rights and assurance of workers' benefits in case of insolvency.

These are only some basic questions to which modern insolvency concepts and regulations should have provided answers in the context of the growth of UN Sustainable Development Goals importance (Barbier, Burgess, 2017. P. 2).

Literature sources and public domain data analysis, analysis of local and international legislative documents and other regulatory official papers, investigation of CRS business practice, consolidated financial statements of companies, etc. have been used to formulate conclusions. Based on the historical approach, the comparative research studies of the doctrine of judicial precedent and civil law concept

were applied to evaluate institutional technologies for social control of the business in case of insolvency. The revision of Belarusian legislation and the relevant international wage and pension protection mechanisms and instruments applied for making more informed and well-argued conclusions and recommendations.

Legal and institutional technologies for social control of the business in case of insolvency

In accordance with the legal theory concepts, countries of different legal traditions utilize different institutional technologies for social control of the business in case of insolvency and apply different bankruptcy or restructuring laws (Djankov et al., 2003). The doctrine of judicial precedent, under which the lower courts must follow the decisions of the higher courts, rather than on statutory laws, is used by common law (Anglo-Saxon) countries. While the Anglo-Saxon legislators failing to express the general principle, they too often essay the elusive task of having provision for every contingency and including every case that might arise (Lobingier, 1918. P. 129). That is why all the actors, including authorities, legal institutions, associations of local governments, trade unions, etc. involved in the process basically count on markets and contracts and pay less attention to social aspects and consequences of a bankruptcy for workers.

In contrast to England, the United States, Canada and most Commonwealth, Central and Eastern European countries are basically countries with the civil law system. Jurisdictions following a civil law system are also typically those that were former French, Dutch, German, Spanish or Portuguese colonies or protectorates, including much of Central and South America.

The term ‘civil law’ comes from *ius civile* – the law of a particular state but this is what we would designate as ‘positive law’ today. Every community governed by laws and customs uses partly its own law and partly laws common to all mankind. Civil law is characterized by less independent judiciaries, the relative unimportance of juries, and a greater role of a code or statute that should express only general concepts, principles and rules applicable to a group of cases, leaving the details to be worked out based on judicial judgments. They rely more on regulations, state ownership and a higher degree of protection that a country’s insolvency laws and practices afford to creditors’ (including workers’) interests.

There is much to be said in favour of each theory, but the difference must be clearly understood before relationship and interaction between the companies’ insolvency and law system can be evaluated.

The ‘reception’ of Roman law became really significant in the period from the eleventh to the eighteenth centuries due to medieval Italian merchants. They became real men of business and built a merchant empire which required law to regulate their transactions. It is not a coincidence that the word *bankruptcy* is derived from Italian *banca rotta*, meaning “broken bench”, which originates from a common custom in the Republic of Genoa of breaking a moneychanger's bench or counter in case of their insolvency. ‘Legal borrowing’ from Roman has been further codified, enhanced and implemented by them in the territories they used to trade.

For the first time in history, the Roman civil law was incorporated into civil codes in France established under Napoleon I in 1804. The Napoleonic Code with its stress on clearly written and relatively consistent law system was a major step

in replacing the existing ‘legal chaos’ in medieval France (Lobingier, 1918. P. 115). It is justly recognized by modern historians as one of the few documents that have influenced the whole world. At the same time, this was the first legislative act granted absolute or so-called super-priority for wage claims for workers (provided primarily for domestic servants).

Later on, Napoleonic conquest helped to transplant French civil law to the colonies in North and West Africa, all of Latin America, and parts of Asia.

Anglo-Saxon countries were not affected by the French code and it is, therefore, no surprise that in specialists’ debates there were no raised so many moral or responsibility issues during the discussing and adopting the bankruptcy law. Free from the constraining influence of the Napoleonic Code, the common law countries’ legislators moved in the direction of making bankruptcy easier and softer for debtors, while focusing the least on the protection of workers’ benefits in case of company insolvency.

Consequently, restructuring laws differ in common law and civil law countries in terms of their protection of different parties’ claims. These differences reflect the objectives of the law: while British law is oriented towards upholding contracts, protecting shareholders’ claims, French law in particular explicitly gives the courts the role of keeping firms in operation and preserving employment (Wihlborg, 2002. P. 10). Based on priorities established by two legal systems, it is also common to denote insolvency procedures as either creditor-oriented or debtor-oriented. These terms indicate whether the procedures tend to favour creditors or debtors in terms of claims on the distressed firm’s assets, and in terms of control over these assets in and after legal proceedings for restructuring or bankruptcy (Wihlborg, 2002. P. 7). Most of the civil law countries are creditor-oriented while common law countries are mostly debtor-oriented and the prevailing tendency is to give preference the latter in respect of bankruptcy or restructuring laws.

So, it is possible to generalise, that the prevailing worldwide legal tendency in insolvency (bankruptcy) regulations is to support debtors’ claims, to give the business the ‘fresh start’ together with paying more attention to social aspects and consequences of a bankruptcy for workers.

Wage guarantee schemes and social security system for the protection of workers’ benefits in case of company insolvency

Despite the existing differences in institutional technologies for social control of the business in case of insolvency and different bankruptcy or restructuring laws, a clear understanding of the fact that we must create international rules and set local regulations based on them for protecting workers’ benefits in case of company insolvency came quite recently.

Legal frameworks for protecting at the international level have been established by the Protection of Wages Convention No. 95 (Convention No. 95) by the International Labour Organization, ratified by 96 countries (ILO, 1949). As required by Convention No. 95, wage guarantees should not only be designed to ensure the total payment of the wages due and protect workers from unfair decreases in their remuneration (e.g. through excessive deductions or attachment orders or in consequence of the bankruptcy of the company) but also ensure that workers have prefe-

rential treatment of service-related claims and privileges in receiving the company's assets upon winding up. Preferential treatment is one in which employees (former employees) with wage and other compensation claims are given a statutory priority over other classes of creditors. The highest level of such priority is absolute or so-called super-priority, mentioned above – a specific mechanism to ensure that employees' claims are first in line (including over secured creditors) to be satisfied on any financial problems of the company (Karaleu, 2018. P. 18). Nowadays in the majority of jurisdictions, priority creditor status is the primary form of protection conferred upon employees in the case of corporate insolvency.

Later on, Convention No. 95 was revised in 1992 by Protection of Workers' Claims (Employer's Insolvency) Convention No. 173 (Convention No. 173) (ILO C173, 1992). This convention with optional provisions for ratifying states (total number of 19) strengthens the privilege system and improves on the standards of Convention No. 95 in three respects as to privileges.

First, article 6 of part II of the convention outlines the minimum scope of the workers' claims covered by privileges. There are four groups of claims: (a) wage claims relating to a prescribed period (not less than for three months prior to the insolvency or termination of employment); (b) holiday pay claims pay as a result of work performed during the year of the insolvency or termination and the preceding year; (c) paid absence claims (e.g. sick leave or maternity leave) relating to a prescribed period not less than three months); and (d) severance pay.

Secondly, in accordance with article 7, if national law sets definite limits for the privileged workers' claims, the prescribed amount must not fall below a socially acceptable level. In order for this right to be ensured, it is required to adjust the amount of claims periodically so as to maintain its value.

Thirdly, in accordance with article 8, part 1, of the convention national law should provide workers with a higher rank of privileges than most other privileged claims, in particular, the state and the social security claims.

Together with strengthen and improvement of the privilege system, Convention No. 173 in part III defines new means of protection in the form of wage guarantee institutions. Such institutions pursuant to R180 – Protection of Workers' Claims (Employer's Insolvency) Recommendation, 1992 (No. 180) (ILO R180, 1992) might operate based on such principles as:

- independence from employers;
- obligatory participation of all employers in the financing of guarantee institutions (unless this is fully covered by the public authorities);
- the commitment of obligations, regardless of the fulfilment by others of their obligations in the financing of guarantee institutions;
- collective subsidiary responsibility;
- the targeted use of funds for the purpose for which they were collected.

In accordance with article 12 of the Convention No. 173, wage guarantee schemes must cover at minimum: (a) wage claims for relating to a prescribed period (not less than eight weeks prior to the insolvency or termination); (b) holiday pay claims as a result of work performed during a prescribed period (not less than six months prior to the insolvency or termination); (c) paid absence claims for amounts due in respect of other types of paid absence relating to a prescribed period (not be less than eight weeks prior to the insolvency or termination); and (d) severance pay.

The minimum coverage under a wage guarantee scheme is more limited than that afforded by the privilege system since a guarantee institution offers, in addition, assurance of payment. Guaranteed compensation may be limited, but the amount may not fall below the socially acceptable level (OECD, 2009. P. 55).

Nowadays many countries also have guarantee schemes that will help pay for some employee wage-based benefits upon insolvency, at least for a designated period before the insolvency and up to a predetermined capped amount. Besides, as with wage and related claims benefits, many countries have different pension guarantee schemes.

The largest number of countries have chosen a hybrid model of both ranking of priority and using of different guarantee institutions or guarantee schemes because such a choice gives greater protection for employees.

On the other hand, some countries have little or no priorities and preferences or assurance mechanisms for employees during insolvency. Some jurisdictions such as Austria, Estonia, Finland, Germany have only some form of guarantee and no or limited bankruptcy priority (Secunda, 2015).

Belarus has also not created an effective national system of wage and pension claims protection based on pension insurance systems or guarantee funds that project employee occupational benefits and wage-related benefits in case of employer insolvency. In Belarus like in the majority of international jurisdictions, priority creditor status is the primary form of protection conferred upon employees in the event of corporate insolvency. According to Article 141 of the Law “On Economic Insolvency (Bankruptcy)” of July 13, 2012 (Bankruptcy Law), the claims of employees have the second rank after employees entitled to all unpaid health and disability compensations and except claims comprises claims based on expenses of the bankruptcy proceedings and includes all claims considered to be expenses of the bankruptcy proceedings according to the Bankruptcy Law.

In contrast to many other jurisdictions, priority amounts payable to employees under the Belarusian insolvency regime are not capped. Employees are entitled to priority payment in corporate insolvency of all unpaid wages, superannuation contributions, leave entitlements and retrenchment payments. However, pursuant to Article 147 of the Bankruptcy Law the claims of employees are considered satisfied if there are no sufficient funds of the insolvency estate. Thus, there is every chance that the employee will not receive any payments for their claims in the process of corporate insolvency.

The role of corporate social responsibility in the protection of workers from the losses of pension and wage benefits in case of company insolvency

Together with the development of a more robust wage guarantee schemes in different countries based on international concepts, a new impetus for improvements and greater efficiency in the areas of pension and wage benefits in case of company insolvency should be given by CSR.

Today more than ever before, CSR has become one of the standard business practices and different international organisations promote CSR ideas as a long-term value driver for economic and social benefits. With this in mind, the wise practices,

guidelines and principles that raise awareness and serve to strengthen sustainable development are supported in the EU by the European Commission which encourages enterprises to adhere to international CSR guidelines and principles.

To implement these ideas, Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council on disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups (Directive) entered into force on 6 December 2014 (European Parliament Directive 2014/95/EU, 2014). Companies concerned are required to disclose in their management reports relevant information on policies, outcomes and risks, including due diligence that they implement, and relevant non-financial key performance indicators concerning environmental aspects, social and employee-related matters, respect for human rights, anti-corruption and bribery issues, and diversity on the boards of directors (European Commission MEMO/14/301, 2014). This information should be useful for understanding companies' development, performance, position and the impact of their activity, rather than a comprehensive and detailed report have to be prepared. Companies concerned have started applying the Directive as of 2018, disclosing information relating to the 2017 financial year (European Parliament Directive 2014/95/EU, 2014).

As stated by the Directive, from the point of view of social and employee matters, which are the object of our study, companies are expected to disclose information concerning the implementation of fundamental conventions of the International Labour Organization, diversity issues, employment issues, etc. A company may consider disclosing KPIs based on social and employee matters aspects such as age, gender or educational and professional backgrounds, employees entitled to parental leave, the number of occupational accidents, employee turnover, etc. (European Parliament Directive 2014/95/EU, 2014), but not on the protection of workers' benefits in case of company insolvency.

Along with the Directive 2014/95/EU, the OECD Guidelines for multinational enterprises (OECD, 2011), the ILO Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy (ILO, 2017), ISO 26000 (ISO, 2014), G4 Sustainability Reporting Guidelines by Global Reporting Initiative (GRI) (GRI, 2013) – all this is just a small part of the projects that contain international CSR guidelines and principles. The research of the above-mentioned sources revealed that there are no indicators related to the protection of job losses or significant pension and wage benefits in case of corporate insolvencies.

For example, the GRI Guidelines organize Specific Standard Disclosures into three categories – economic, environmental and social. The social category, which discloses the social dimension of sustainability concerns the impacts the organization has on the social systems within which it operates, is further divided into four sub-categories:

- labour practices and decent work;
- human rights;
- society;
- product responsibility.

The GRI aspects that are set out within each sub-category and in particular – the most relevant sub-category 'Labour Practices and Decent Work' – were examined by us too (Table 1).

Table 1

GRI standard social category disclosures, sub-category 'Labour Practices and Decent Work'

	Aspect
G4-LA1 – G4-LA3	Employment
G4-LA4	Labour/management relations
G4-LA5 – G4-LA8	Occupational health and safety
G4-LA9 – G4-LA11	Training and education
G4-LA12	Diversity and equal opportunity
G4-LA13	Equal remuneration for women and men
G4-LA14 – G4-LA15	Supplier assessment for labour practices
G4-LA16	Labour practices grievance mechanisms

Source: (ISO, GRI, 2014) and (GRI, 2013).

Among the above-mentioned aspects G4-LA1 – G4-LA16, for example, it is possible to find such indicators as Employee Turnover, Rates of Injury, Average Hours of Training, Ratio of Basic Salary and Remuneration of Women to Men, etc. (ISO, GRI, 2014. Pp. 18–19), but not related to the protection of job losses or significant pension and wage benefits in case of corporate insolvency.

Studying foreign approaches, it was also interesting to study the List of Key (Basic) Indicators of Public Non-Financial Reporting (List) presented in the draft of the Decree of the Government of the Russian Federation “On Approving the List of Key (Basic) Indicators of Public Non-Financial Reporting” (as of March 27, 2019) prepared by the Ministry of Economic Development of Russia in accordance with paragraph 2 of art. 5 of the draft of Federal Law “On Public Non-Financial Reporting” (The Ministry of Economic Development of the Russian Federation, 2019). The total of all 38 indicators presented in the list is divided into 4 groups:

- 1) economic indicators;
- 2) environmental indicators;
- 3) social indicators;
- 4) management performance indicators.

All 13 elements of the social indicators group are provided in Table 2.

As in the case of GRI G4 indicators (Table 1), this list does not contain indicators that disclose information about guarantees and ensure the protection of employees' claims in case of economic insolvency (bankruptcy) of the company. They could not be found in other groups of indicators of the list of four groups mentioned above.

No relevant indicators, figures or managerial information was found in the financial statements (combined annual reports) of the leading telecommunications companies such as AT & T, Inc. (United States, www.att.com), Verizon Communications, Inc. (United States, www.verizonwireless.com), China Mobile, Ltd. (China, Hong Kong, www.chinamobileltd.com) and A1 Telekom Austria Group (América Móvil, Mexico, www.a1.group) – the first companies that come to mind as a beacon of good corporate governance.

At the same time, employees deserve more attention and special protection in case of insolvency. They are less able to manage the risk of the loss they suffer if their employer becomes bankrupt. Whereas stakeholders and creditors can diversify their investment portfolio, hedge against risk, or seek guarantees or securi-

ty, employees typically only have one employer and they are accordingly exposed to that employer for the entirety of unpaid benefits, having little or no capacity to reduce that risk (Whelan, Zwier, ND).

Table 2

The group ‘Social Indicators’ of the key (basic) indicators of public non-financial reporting

No.	Indicators	Unit
20.	The average number of employees	people
21.	Labour costs, total (including benefits and social payments)	thousand rubles
22.	Average salary, total (including by groups of classes)	thousand rubles
23.	Costs of labour protection measures, total (including per employee)	thousand rubles
24.	The costs of organizing and conducting sports and recreational activities	thousand rubles
25.	The number of victims of industrial accidents (including: 1) with disability for 1 business day or more; 2) fatal man)	people
26.	Employee training costs, total (including: 1) per employee (with the exception of workers with disabilities); 2) per employee with a disability)	thousand rubles
27.	Percentage of employees covered by collective bargaining agreements in the average number of employees	percentage
28.	The number of appeals to the court in connection with labour disputes of units	units
29.	The number of violations identified during the organization’s audit regarding compliance with the labour rights of employees	units
30.	The number of recorded cases of violations of the rights of indigenous peoples	units
31.	The number of internal corporate documents in the organization on policies regarding indigenous peoples	units
32.	Number of employed disabled people in organizations	people

Source: (The Ministry of Economic Development of the Russian Federation, 2019).

However, so far, this critical aspect is neglected by the ideologists of CSR. Partially, this situation can be explained by the existence of guarantee schemes and social security system, as indicated above. However, not all countries and jurisdictions of the world have efficient tools and resources to ensure the protection of workers’ claims in case of insolvency.

In this regard, companies should provide this protection as one of the basic elements of CSR. Despite the pros and cons of the particular schemes of protection of workers’ wage and pension claims (Goldowitz, 2016; Anderson, 2014), problem is that this issue usually comes up to the legislature, or the public’s attention, but not by ever-increasing number of companies and other organizations that want to make their operations sustainable.

Conclusion

The efficiency and outcome of insolvency vary significantly from country to country even in spite of the fact that the minimum standard and requirements for the protection of employee claims are set internationally. Those differences are dictated by fundamental differences between common law and civil law countries as well as by local legal traditions utilize different institutional technologies for social control of the business in case of insolvency. Therefore, it is not only necessary to improve the economic mechanism for higher protection of employee claims but also to stimulate every company to have the system of measures for employee

wage and pension claims protection in case of insolvency through the corporate social responsibility. Such approach will help to increase the importance of local needs and values, improve the cooperation of local communities and other stakeholders and broaden the integrated vision of CSR. In this manner, legal and institutional technologies, wage guarantee schemes and social security system, CSR practice, will need to function in parallel, in a complementary manner.

References

- Anderson, H. (2014). Pressing the Right Buttons: Australian Case Studies in the Protection of Employee Entitlements Against Corporate Insolvency. *International Labour Review*, 153(1), 117–142. doi: 10.1111/j.1564-913X.2014.00199.x.
- Barbier, E., & Burgess, J. (2017). The sustainable development goals and the systems approach to sustainability. *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 11(2017–28), 1–23.
- Botero, J., Djankov, S., Porta, R., & Lopez-De-Silanes, F. (2004). The Regulation of Labor. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1339–1382. doi: 10.3386/w9756.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (2003). Courts: the Lex Mundi Project. *Quarterly Journal of Economics*, 118(2), 453–517. doi: 10.1162/00335530321675437.
- European Commission MEMO/14/301. (2014). *Disclosure of Non-Financial and Diversity Information by Large Companies and Groups – Frequently Asked Questions*. Retrieved December 15 2019 from http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-301_en.htm
- European Parliament Directive (EU) 2019/1023. (2019). *Directive (EU) 2019/1023 of the European Parliament and of the Council of 20 June 2019 on preventive restructuring frameworks, on discharge of debt and disqualifications, and on measures to increase the efficiency of procedures concerning restructuring, insolvency and discharge of debt, and amending Directive (EU) 2017/1132*. Retrieved December 1 2019 from <http://data.europa.eu/eli/dir/2019/1023/oj>
- European Parliament Directive 2008/94/EC. (2008). *Directive 2008/94/EC of the European Parliament and of the Council of 22 October 2008 on the protection of employees in the event of the insolvency of their employer*. Retrieved November 29 2019 from <http://data.europa.eu/eli/dir/2008/94/oj>
- European Parliament Directive 2014/95/EU. (2014). *Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups*. Retrieved November 20 2019 from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>
- European Parliament Regulation (EU) 2015/848. (2015). *Regulation (EU) 2015/848 of the European Parliament and of the council of 20 May 2015 on insolvency proceedings*. Retrieved January 12 2020 from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A32015R0848>
- Franzina, P. (2015). *The new European Insolvency Regulation*. Retrieved January 12 2020 from <http://conflictoflaws.net/2015/the-new-european-insolvency-regulation/>
- Goldowitz, I. (2016). Response to Professor Paul Secunda’s Comparative Analysis of the Treatment of Employment Claims in Insolvency Proceedings and Guarantee Schemes in OECD Countries. *Fordham Urban Law Journal*, 41(3), 1027–1040.
- GRI. (2013). *G4 Sustainability Reporting Guidelines*. Retrieved January 12 2020 from <https://www2.globalreporting.org/resource/library/GRIG4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf>
- ILO C173. (1992) *C173 – Protection of Workers' Claims (Employer's Insolvency) Convention, 1992 (No. 173)*. Retrieved January 12 2020 from https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0:NO::P12100_ILO_CODE:C173

- ILO R180. (1992). *R180 – Protection of Workers' Claims (Employer's Insolvency) Recommendation, 1992 (No. 180)*. Retrieved January 15 2020 from https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312518
- ILO. (1949). *Protection of Wages Convention, 1949 (No. 95)*. Retrieved January 20 2020 from https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312240
- ILO. (2017). *International Labour Organization Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises on Social Policy*. Retrieved January 20 2020 from http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_094386/lang--en/index.htm
- ISO, GRI. (2014). *GRI G4 Guidelines and ISO 26000:2010. How to use the GRI G4 Guidelines and ISO 26000 in conjunction*. Retrieved January 20 2020 from https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso-gri-26000_2014-01-28.pdf
- ISO. (2014). *ISO 26000 and SDGs*. Retrieved January 20 2020 from <https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/store/en/PUB100401.pdf>
- Karaleu, Yu. (2020). Social Responsibility Aspects of Companies' Insolvency. *Journal of Corporate Responsibility and Leadership*, 5(4), 7–26. doi: 10.12775/jcr.l.2018.020.
- Lobingier, Ch. (1918). Napoleon and His Code. *Harvard Law Review*, 32(2), 114–134.
- Mevorach, I. (2007). Appropriate treatment of corporate groups in insolvency: a universal view. *European Business Organization Law Review*, 8(2), 179–194. <https://doi.org/10.1017/S1566752907001796>
- OECD. (2009). *A “Global Charter”/“Legal Standard”. An Inventory of Possible Policy Instruments (Preliminary, as of 19th March 2009)*. Retrieved January 25 2020 from <https://www.oecd.org/general/42393042.pdf>
- OECD. (2011). *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264115415-en>
- Regulation (EU) 2015/848 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015 on insolvency proceedings. Retrieved January 25 2020 from <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2015/848/oj>
- Secunda, P. (2015). An Analysis of The Treatment of Employees Pension and Wage Claims in Insolvency and Under Guarantee Schemes in OECD Countries: Comparative Law Lessons for Detroit and the United States. *Fordham Urban Law Journal*, 41(3), 869–937.
- The Ministry of Economic Development of the Russian Federation. (2019). *Proyekt Postanovleniya Pravitel'stva RF “Ob utverzhdenii perechnya klyuchevykh (bazovykh) pokazateley publichnoy nefinansovoy otchetnosti” (po sostoyaniyu na 27.03.2019) [The project of the Resolution of the Government of the Russian Federation “On approval of the list of key (basic) indicators of public non-financial reporting”]* Moscow: KonsultantPlyus. (In Russ.)
- Whelan J., & Zwier, L. (n.d.). *Employee entitlements and corporate insolvency and reconstruction*. Retrieved January 25 2020 from https://law.unimelb.edu.au/__data/assets/pdf_file/0015/1710015/95-Protectionofemployeeentitlements_final_12.pdf
- Wihlborg, C. (2002). Insolvency and debt recovery procedures in economic development: An overview of African law. *WIDER Discussion Paper, No. 2002/27*. Retrieved January 25 2020 from <http://hdl.handle.net/10419/52811>

Article history:

Received: 30 January 2020

Revised: 25 February 2020

Accepted: 12 March 2020

For citation:

Karaleu, Yu.Yu. (2020). Interaction between institutional technologies, wage guarantee schemes and corporate social responsibility in respect of the protection of workers' benefits in case of company insolvency. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 225–238. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-225-238>

Bio note:

Yury Yu. Karaleu, PhD in Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Business Administration, Institute of Business, Belarusian State University. E-mail: yukorolev@sbmt.by

Научная статья

**Взаимодействие и использование
институциональных технологий, схем гарантирования
заработной платы и корпоративной социальной
ответственности для защиты работников
при экономической несостоятельности компании**

Ю.Ю. Королев

Белорусский государственный университет
Республика Беларусь, Минск, 220004, ул. Обойная, 7

Целью работы является исследование взаимосвязи между несостоятельностью компаний и современными правовыми нормами, системами социального обеспечения, основанными главным образом на схемах гарантирования заработной платы и практике корпоративной социальной ответственности (КСО). Факты свидетельствуют о том, что, несмотря на значительное влияние несостоятельности компании на личную и гражданскую судьбу работников, экономический и социальный результат по-прежнему зависит от правовых норм. Таким образом, были проанализированы различия между законами о банкротстве и реструктуризации в странах общего и гражданского права с точки зрения защиты требований различных должников. Законодательные гарантии не являются единственным фактором, способствующим социальному благополучию и безопасности людей в случае несостоятельности компании. При этом модели регулирования в разных странах в значительной степени определяются их правовыми структурами, которые были трансплантированы в большинство стран для эффективного осуществления их на национальном уровне. Разработанные и четко регламентированные гарантийные схемы помогают устранить экономические последствия несостоятельности организаций. В статье рассмотрены некоторые примеры таких нормативных актов, являющихся вторым элементом гарантии выплат работникам в случае несостоятельности компании. Исследование факторов социальной ответственности несостоятельности компаний в случае КСО и поиск ответов на вопрос, рассматривается ли защита пенсий и заработной платы в случае корпоративной несостоятельности в качестве одного из аспектов КСО, – третий аспект анализа в статье. Этот аспект может стать основой для дальнейшего изучения и практической реализации требований о раскрытии информации в нефинансовых отчетах и комбинированных финансовых отчетах.

Ключевые слова: несостоятельность компании, выплаты работникам, требования в отношении заработной платы и пенсий, закон, схема гарантирования заработной платы, корпоративная социальная ответственность

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 30 января 2020

Дата проверки: 25 февраля 2020

Дата принятия к печати: 12 марта 2020

Для цитирования:

Karaleu Yu.Yu. Interaction between institutional technologies, wage guarantee schemes and corporate social responsibility in respect of the protection of workers' benefits in case of company insolvency (Взаимодействие и использование институциональных технологий, схем гарантирования заработной платы и корпоративной социальной ответственности для защиты работников при экономической несостоятельности компании) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 225–238. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-225-238>

Сведения об авторе:

Королев Юрий Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета. E-mail: yukorolev@sbmt.by

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-239-253
UDC 339

Research article

Analysis of current trends in assessing the country's potential in international trade (on example of Peru)

Oleg N. Zhilkin, Wilmer Paul Chavarry Galvez

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

Abstract. The article discusses issues of international trade theory and current global economic trends to assess the possibility of developing the foreign economic sector in Latin America as a whole, and in particular, Peru. Using development statistics from the foreign trade sector, and considering global trends in international trade over the past decade, an attempt is made to assess the ability of Latin American countries to meet growing differentiated demand and thus specialize in advantageous sectors, allowing them to integrate into global supply chains by providing resources, goods, and services at primary, secondary, and tertiary market levels. By examining the potential of Latin American countries, there is a real possibility of creating value chains around market niches that exist in global trade and applying them to ensure that Latin American products receive international recognition. In this context, the analysis of the dynamics of trade exchange is taken as a basis for comparing Peru with other countries, since according to the IMF, in recent years, Peru is one of the countries with the highest economic growth forecast in Latin America. Peru has great potential in mining (in Ankaash, Arequipa and Junin, among other places), commercial fishing (Ankaash, Liberty, Piura and others), agriculture (Piura, Liberty, Ica and others), camelid breeding (vicuña, alpaca, etc., in Puno, Junin, Cuzco) and other activities. In 2018, Peru managed to raise total exports up to \$47.7 billion USD (+7.5% from 2017), thus achieving a historic record for Peruvian exports. This growth is explained by noticeable growth in the non-traditional sector, which reached \$13.2 billion (+12.6% from 2017). The present study uses the theory of comparative advantage to quantify product competitiveness based on global comparison, which helps indicate how to move towards higher levels of specialization in the production and export structure. To analyze international trade data, we used indicators such as the Balance of Trade and the Balassa Index, which allowed us to determine a list of thirty products, of which twenty (traditional and non-traditional) showed a steady increase in exports, and the other ten, mainly non-traditional, despite being lower in ranking, have greater potential for further growth.

Keywords: international trade, comparative advantages, exports, Latin America

Introduction

Despite significant macroeconomic gains recorded over the past decade, the economy still has not broken out of its middle-income trap or significantly elevated its median income range. This result is due to Peruvians owning only a small share of domestic economic growth, and on the industry's continued dependence

on the state of the natural resources market. This is due to the fact that the Peruvian economy is open, which means that it is highly susceptible to fluctuations in the external environment, such as the 2014 economic

Based on the above, the implementation of structural reforms related to further diversification of the economy in more promising sectors will lead to an increase in new highly qualified jobs and an increase in value-added exports, which will reduce dependence on external demand for raw materials (Lauterbach, 2015).

In this context, and given the current composition of the Peruvian export basket, this study seeks to identify export products with potential for international trade. To do this, the study considers two important elements. Firstly, it analyzes those types of products in which the country have gained comparative advantages in recent years and which would benefit from “an extra push”, having strengthened their production potential to meet rising global demand. Evaluated secondly are products that have the smallest share in the export basket, but which can continue to grow and gain market dominance over time.

In development of this research, the Balance of Trade (BOT) and the Balassa Index (IB) methodology was applied, which is based on various theories of comparative advantage that have emerged over the years. As a result, a study was conducted on the basis of thirty products, as mentioned above.

In particular, Peru has leading products in the export of goods at the national level, such as copper and gold ores; agricultural products such as avocados, asparagus, mangos, cacao; textile products such as fine vicuña and alpaca wool, among others. However, the export basket is wider and leaves room for international trade in other products with comparative advantages, such as jewelry, precious or semi-precious stones, agricultural seeds, styrene-polymer waste and other products that offer hidden comparative advantages.

Literature review: analysis of the comparative advantage model

Potential opportunities are those opportunities that a country has for inclusion in global value chains and for exploiting niche markets in various geographical spaces (national, regional or global) to positively affect economic growth, employment and diversification of production. For this, it is necessary to identify those goods in which the country has comparative advantages in order to ensure profitability in producing those goods, and in turn provide favorable positioning in international trade. In this regard, according to the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), competitiveness is an indicator of the country's advantages or disadvantages in selling its products in international markets.

In addition, the OECD (2013) states that most products and a growing portion of services are currently produced worldwide, in various companies and countries that specialize in specific functions and tasks that together make up the global value chain.

Therefore, specialization in international trade is a factor allowing some countries to be more competitive than others; in this regard, the principle of comparative advantage states that in order to be profitable, each country must specialize in the production and export of goods that it can produce at relatively low prices.

According to P. Krugman and M.J. Melitz (2014), a country can capitalize on its differences and specialize in what it does relatively well or for which it has some advantage different from other economies. In this regard, R. Gonzalez (Gonzalez, 2017) notes that countries do not specialize in the production of a single product, as theoretical models suggest, but rather profit in international trade from those products for which they have comparative advantages.

One of the questions that has often been raised in various studies is *what determines that some countries grows more than others*. In other words, *why are some countries poorer than others?* This question is not new, and, as R. Hausman (Hausmann, 2014) mentions, it is a question with which he began to be introduced into economic science in 1776, when A. Smith wrote “A Study on the Nature and Causes of the Wealth of Nations.” In his work, he presents an analysis of the causes of prosperity in England, which were then examined from a different perspective by T. Malthus, studying the process of creating and accumulating wealth.

In the early nineteenth century, economist D. Ricardo developed the theory of comparative advantage in response to A. Smith's theory of absolute advantage, which states that a country should specialize in producing goods that it can produce most efficiently. D. Ricardo introduced the concept of comparative advantages of international trade, which states that countries will usually specialize in the production and export of products with a relatively lower cost of production; that is, a country will specialize in a product that has a certain advantage, not necessarily what it produces better than others.

Similarly, a country will import the products it produces least efficiently, i.e. those that incur higher production costs. Thus, A. Smith's postulate is “weakened” and priority was given to internal cost analysis. D. Ricardo explains that the concept of alternative costs is key in the analysis of relative costs.

In this regard, as noted by Gonzalez (2017), the contribution of the classical school to the theory of international trade in relation to how the model of international trade between countries should work, was developed by A. Smith and D. Ricardo, who developed the concepts of absolute advantage and comparative advantage, respectively.

According to the World Trade Organization (2018), there is a positive statistical relationship between freer trade and economic growth. Countries possess, in particular, human, industrial, natural and financial resources that they can use to produce goods and services for consumption in domestic or foreign markets. In this regard, the principle of comparative advantage means that for countries to flourish, they should focus on what they produce best, and exchange these products for those that other countries produce best.

For the WTO, one country has a comparative advantage in the production of a particular product if the opportunity costs of these products, rather than others, are lower in that economy than in another. Thus, each country will specialize in the production of those products in which it has a comparative advantage. However, the Ricardo model is a simplified model based on labor productivity and does not take into account other factors related to international trade relations. This allowed E. Heckscher and B. Olin to create a theory a few years later, in which international trade is determined by the interaction of factors other than labor, such as capital and land.

In addition, it is important to note that D. Ricardo states in his theory that goods bring value from work, therefore, for the author, it is better to produce efficiently, meaning less use of work. Thus, the factor of labor is present in its analysis, which is an important part in the analysis of comparative advantages. Thus, the author determines that the product will have a comparative advantage if it meets the following condition:

$$(aL_x) / (aL_y) < [aL'_x] / [aL'_y] , \quad (1)$$

where aL_x – working factor of products in country A; aL_y – working factor of product Y in country A; aL'_x – working factor of the product X in the country; aL'_y – working factor of product Y in country B.

If expression (1) is met, it can be argued that there are comparative advantages in the production of product X in country A. To carry out the above analysis, it is necessary to use interpretative tools that permit multiple variables and thus allow the analysis of a group of products and their competitive positioning in the international market. In this regard, there are several indices in the literature that make it possible to establish a link between the trade exchange of a particular region, sector, or product (González, 2017).

Similarly, Duran and Alvarez (2008) are reviewing key indicators related to trade dynamism based on data from various international trade sources, such as, *inter alia*, indicators of identified comparative advantages, Balassa, and Herfindahl – Hirschman's diversification/concentration, in order to understand a country's trade structure and its dynamics at the international level.

Indicators of trade dynamics reflect the export behavior of a particular product or sector, each of which represents a specific trend. For example, some measure the export trend in an absolute way, while others measure the exporting or importing trend for a particular market and/or the interest that the international market may represent for a particular sector.

In addition, Lauterbach (2015) uses the export complexity model developed by Hausmann et al. (2011) to analyze which economic sectors can be explored in Chile in search of new engines that will lead to further growth, development and positive externalities throughout Chile economy. For this, various indicators are used, such as the index of comparative advantages revealed, the distance index, the product complexity index, the index of growth in opportunities, etc., which describe production and relations between countries.

In addition, the study by Torres, Romero, and Cruz (2015) analyzes the identified comparative advantages of foreign trade between Mexico and Turkey using trade indicators related to the positioning and dynamics of foreign trade, as well as the comparative advantages between the two countries from the trade flow of goods. Having conducted an empirical study with IB, the study shows that the model of specialization and comparative advantage between Mexico and Turkey is only given in 7 of the 21 analyzed sections of the harmonized system, and are the most visible products that are contained in sections II (vegetable kingdom), VI (chemicals), VII (plastic and rubber), XIV (precious metals) and XXI (works of art, antiques).

Based on the above studies, specialization in international trade is determined by the recognition of why some countries are more competitive than others, and

in this regard, the principle of comparative advantage states that in order to be profitable, each country must specialize in the production and export of those goods which it can produce at relatively low prices. Therefore, when countries are focused on areas where they have comparative advantages in free trade, this improves the situation around the world.

Aggregate multilateral relative Balance of Trade. As Gomez (2015) notes, the relative Balance of Trade measures a country's importing or exporting trend for a particular product, establishing a relationship between the trade balance (exports minus imports) and trade exchange (exports plus imports). So, you have the following:

$$\text{BOT} \frac{k}{it} = \frac{X_{it}^k - M_{it}^k}{X_{it}^k + M_{it}^k}, \quad (2)$$

where X_{ij}^k – total product exports to the country and in the period T ; M_{ij}^k – total import of the product to the country in the period T .

It follows from expression (2) that the values of this indicator range from -1 to 1 . If it is close to -1 , it indicates that this is the product where most imports are made; while values close to 1 indicate the country's export position in a particular product. From the approach to positioning in international markets, positive values close to 1 indicate that there are comparative advantages over the estimated product.

Balassa's Index. The Balassa index measures the potential of a product to export from one country to another, relative to the importance of exporting the same country and product to the world. This is indicated as follows:

$$\text{IB}_{ij}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{X_{Tij}^k}}{\frac{X_{iw}^k}{X_{Tiw}^k}}, \quad (3)$$

where X_{ij}^k – export of products k carried out by country i to country j ; X_{Tij}^k – total exports from country i to country j ; X_{iw}^k – export of products k carried out by country i to the world w ; X_{Tiw}^k – total export of country i to the world w .

According to this indicator, higher indicators indicate that the country has more opportunities for international trade in this product compared to the source country, and therefore it can be argued that the country has a comparative advantage in terms of sales of this product compared to the country of comparison. Since the index is compiled in comparison with another country, it is recommended to normalize the result according to Duran and Alvarez (2008) for better understanding. Below is the standard Balassa Index.

$$\text{IB}_{ij}^k \text{ normalized} = \frac{\text{IB}_{ij}^k - 1}{\text{IB}_{ij}^k + 1}, \quad (4)$$

The interpretation of the indicator remains the same as its non-normalized indicator; however, having values from -1 to 1 , it can improve the comparative analy-

sis that is done with the reference countries. Reading the indicator is interpreted in accordance with the following intervals:

$0.33 < IB_{ij}^k < 1.00$ – country i has an advantage;

$-0.33 < IB_{ij}^k < 0.33$ – there is a tendency to trade between products;

$-1 < IB_{ij}^k < -0.33$ – country i has a drawback.

In this order, BOT will determine if Peru has a comparative advantage with respect to the product being evaluated, and based on a multilateral approach, you can determine the benefits of Peru over the rest of the world with respect to a particular product. On the other hand, IB will allow a more accurate assessment of Peru's comparative advantage, since it will compare the country's advantages compared to another country and around the world. Thus, Peruvian products with great export potential will be identified.

Research methods

The methodological process developed was based on international trade information from different platforms such as Comtrade, the Peruvian Strategic Research Center, INEI (Peruvian Institute of Statistics and Informatics), World Bank, RBC Daily Business Newspaper and others. As well as studies carried out by different Russian and foreign authors, which have provided detailed access to the main data on world foreign trade as well as the analysis of international trade data. With this, it has had access to the exports and imports that Peru has made to the different destination markets during the period 2010–2018. Likewise, exports to the world of all countries were processed.

Results:

Peru and its impact on the international market

In recent years, Peru has entered into the process of opening trade, which allowed it to enter global markets with a wider offer of products. In this regard, when analyzing the main indicators of the trading position, it should be noted that over the past twenty years, the country has significantly increased the value of its exports. In 1997, according to Central Reserve Bank of Peru (Central Reserve Bank of Peru, 2018), Peru exported goods worth \$ 6,825 million to the world, while in 2017 this figure reached \$ 44,918 million.

The growth was impressive; in 1997, 12 non-traditional goods were registered with shipments abroad worth more than \$ 30 million (metal and clothing production, mainly); while in 2019 this indicator increased to 72 products, emphasizing the share of agricultural products. In 1997, the value of agricultural exports reached \$ 340 million; in 2019, this figure increased to 6341 million US dollars, according to Central Reserve Bank of Peru (2020) (see Figure 1).

The progress made by the country in terms of new exported goods and target markets is based on the wide network of trade agreements reached by Peru, such as free trade agreements with the United States, the European Union, China, Mexico and Chile, in particular, which allowed preferential access to Peruvian products, mostly not traditional. In this regard, according to MINCETUR (2017), 89% of Peruvian exports were covered in 2017 by international trade agreements; however, diversification is an unresolved topic for launching other engines for the economy.

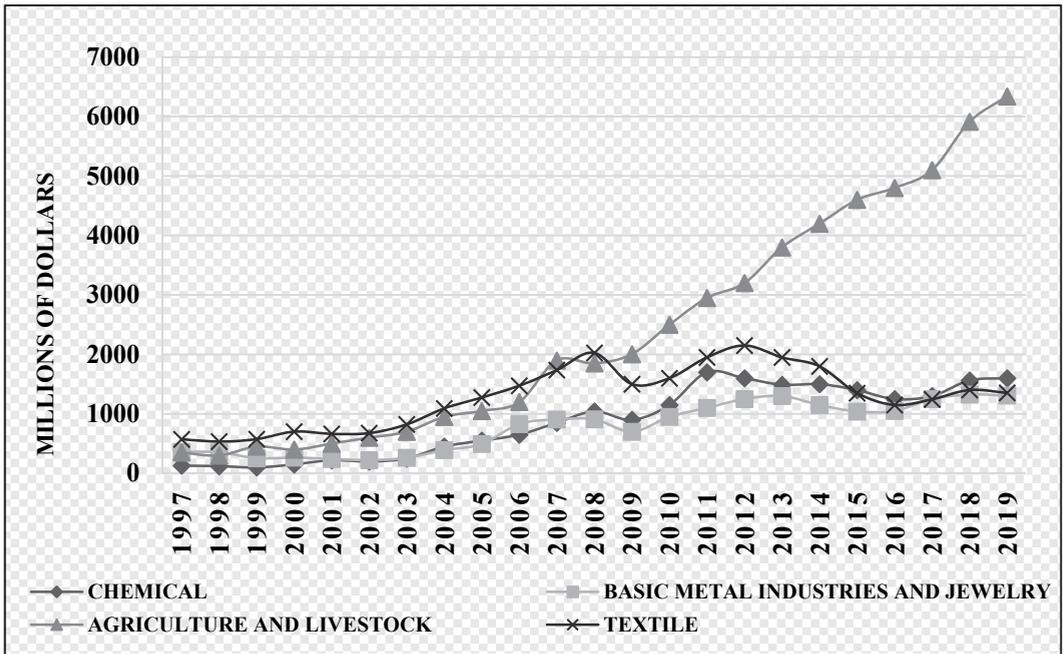


Figure 1. Peru: non-traditional exports 1997–2019 (millions of dollars)

Source: built by author based on Central Reserve Bank of Peru data. Retrieved December 10 2019 from <https://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-de-la-nota-semanal.html>

It is noted that in recent years, non-traditional exports have seen a wider inclusion of products in the exported supply, emphasizing a higher share of agricultural (43.5%), chemical (11.8%), textile (10.8%), steel (9,8%) and others. However, analyzing the overall Peruvian export matrix, it is noted that it remains focused on natural resources and low value-added products.

With regard to the above, the International Monetary Fund (2019) notes that exports from Andean countries are concentrated in the extractive sector, mainly in the oil and mining industries, which affects the rest of the exports, contributing to the strengthening of non-refundable exports with low productivity (“Dutch disease”) and low competitiveness at the international level.

In this context, the identification of potential export goods in the framework of international trade will increase the production potential of the regions to meet the new global demand. In this regard, according to Rogers Valencia, Minister of Foreign Trade and Tourism, it is necessary to use 19 existing trade agreements signed by Peru, as trade unions allowed Peru preferential access to 55 countries and the market for more than 3,500 million consumers (see Figure 2).

In recent years, Peru, as part of a strategy to consolidate the income of its products in various markets, has begun negotiations on free trade agreements with countries with which it has had a wider trade exchange in order to seek higher permanent benefits for Peruvian products and take advantage of opportunities Expanded Market (MINCETUR, 2018).

In this order of issues, understanding the composition of Peruvian exports is important for analyzing potentials in various product groups. Between 2000 and 2019, Peruvian exports to the world increased six-fold, increasing from USD 6955 million to USD 47 534 million over this period (Central Reserve Bank of Peru, 2020);

however, the composition of the export basket has not changed significantly and shows that Peru is very dependent on the export of raw materials. In the period 2000–2019, it is noted that on average traditional exports accounted for 73% of total exports, which is similar to what was presented in 1997.

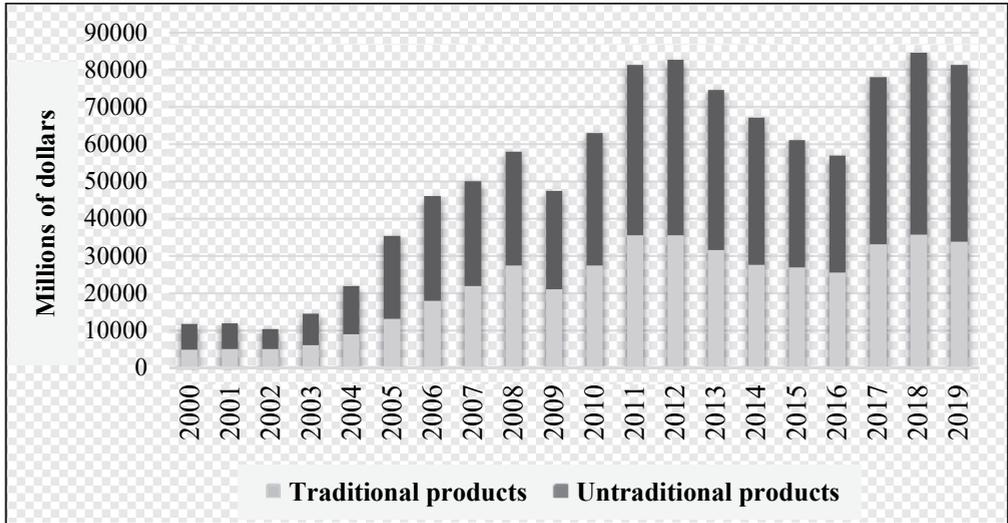


Figure 2. Peru: total exports 2000–2019 (millions of dollars)

Source: built by author based on Central Reserve Bank of Peru data. Retrieved December 10 2019 from <https://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-de-la-nota-semanal.html>

For Mendoza (2017), being Peru's primary export economy, the price of exports is the most important component of international conditions and the main determinant of terms of trade. In this regard, Peruvian exports followed the trends in the behavior of international markets. Thus, they indicate a fall of –12.7% in 2009, caused by the financial crisis in the United States, and a slowdown in the period 2012–2015, affected by lower prices for major exported goods, which was reflected in the cumulative fall of 18% of the terms of trade in the course of this period (Central Reserve Bank of Peru, 2016).

In 2018, a total of USD 27,159 million was recorded in foreign sales (Central Reserve Bank of Peru, 2018) of mining products, which accounted for 82% of the total volume of traditional products exported this year, compared to a lower share of oil and natural gas (10%), fisheries (5%) and agriculture (2%). The share of mining products in the basket of export of raw materials has increased in recent years (in 2000 it was 67%) compared with the gradual reduction in fish products (fishmeal), which in 2000 accounted for 20% of this group of goods.

Regarding target markets, based on 2019 information, four countries concentrated about 57% of Peruvian exports: 30% focused on the Chinese market, while the United States accounted for 16.6%, Switzerland 5.3% and the Republic of Korea 4.8% supplying Peruvian products. Other important markets are India (4.4%), Japan (4.2%) and Spain (4.2%), among others (see Figure 3).

China is the main destination market for traditional exports, mainly mining (38%) and fisheries (47%); while the United States is the main destination for non-traditional exports, including textiles and clothing (50%) and agribusiness (32%) (MINCETUR, 2017).

In addition, out of 88.7% of Peruvian exports, which were covered by preferences under the existing FTZs, the markets of China, the USA, the European Union, South Korea, the Andean Community, EFTA and Mercosur, among others, stand out.

Nevertheless, there is a concentration of deliveries abroad both in products and in markets; therefore, it is necessary to identify and stimulate new production activities, which are an additional factor in economic growth, which allows diversifying the export basket and integrating it into global value chains.

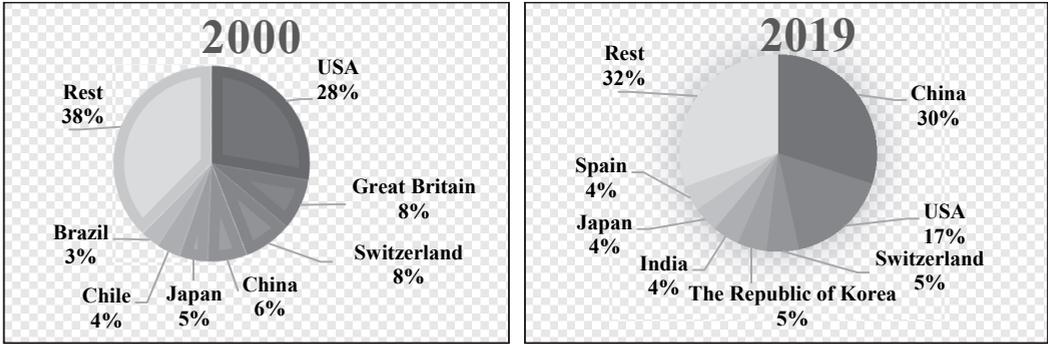


Figure 3. Peru: major export destinations, 2000 and 2019

Source: built by author based on SUNAT data. Retrieved December 15 2019 from <http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html>

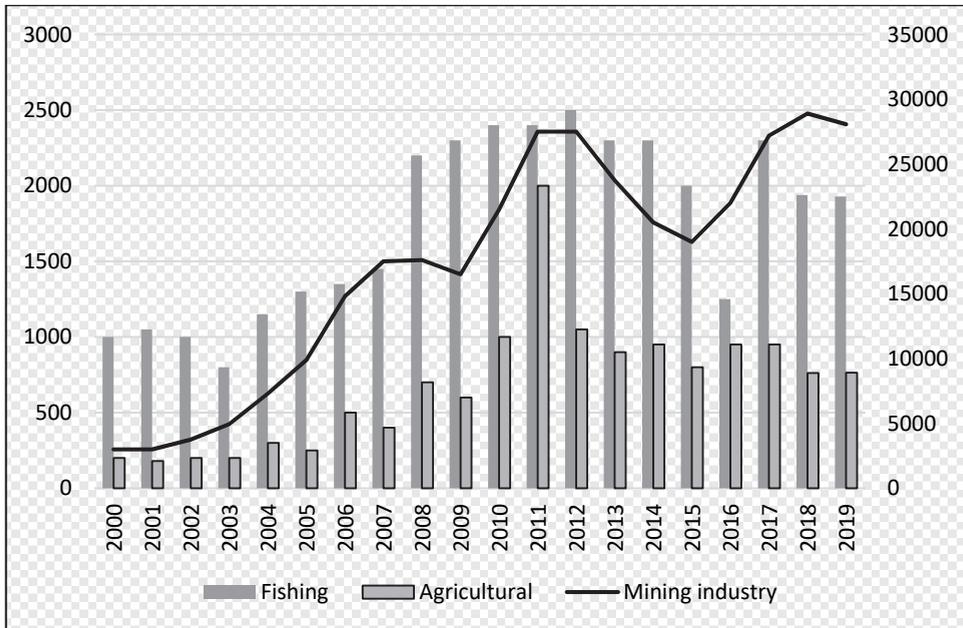


Figure 4. Peru: export of traditional products, 2000–2019 (millions of dollars)

Source: built by author based on Central Reserve Bank of Peru data. Retrieved December 10 2019 from <https://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-de-la-nota-semanal.html>

For Peñaranda (2017), international trade is a dynamic engine of economic activity, and its attractiveness lies in its ability to increase productive efficiency, as countries export goods that are relatively cheaper to manufacture and import products that are relatively expensive to produce. Regarding the analysis of ten free

trade agreements signed by Peru, he concludes that the entry into force of these agreements enabled startups and diversification of the export basket with new products.

When breaking down large groups of goods, it can be noted that in 2000, the main exports of traditional goods, according to SUNAT, were gold and other types of raw materials (USD 1,144.2 million), fishmeal (\$ 874 million), minerals (zinc and their concentrates) (348.9 million USD), coffee (\$ 224.5 million) and minerals (copper) (\$ 140.5 million), including a significant increase by 2019.

The growth of the economies of China, India, and other emerging markets in Southeast Asia has led to an increase in demand for commodities in recent years amid further industrialization and urbanization of these countries. As a result of this increased demand in 2017 Peruvian exports of copper ores reached USD 11,999 million, gold in other unprocessed forms USD 7,096 million, and zinc ore USD 1,567 million, among the main products, with growth rates of about 8438, 520 and 349% respectively, compared to 2000 year.

Regarding the export of unconventional products, in 2000 Peru registered sales totaling \$ 2,044 million (Central Reserve Bank of Peru, 2018), setting various products among the main deliveries, such as cotton shirts, asparagus, copper wire, thin cardan hair, cotton shirts, zinc alloys and lumber and others. Trade openness and the search for new markets allowed unconventional exports to reach \$ 13,783 million in 2019 (Central Reserve Bank of Peru, 2020), which represents a 674% increase compared to 2000, mainly due to higher sales of agricultural products leading rating. The main exported Peruvian products are fresh grapes, avocados, asparagus, blueberries, calcium phosphate, mussels, mangoes, squid, among other products.

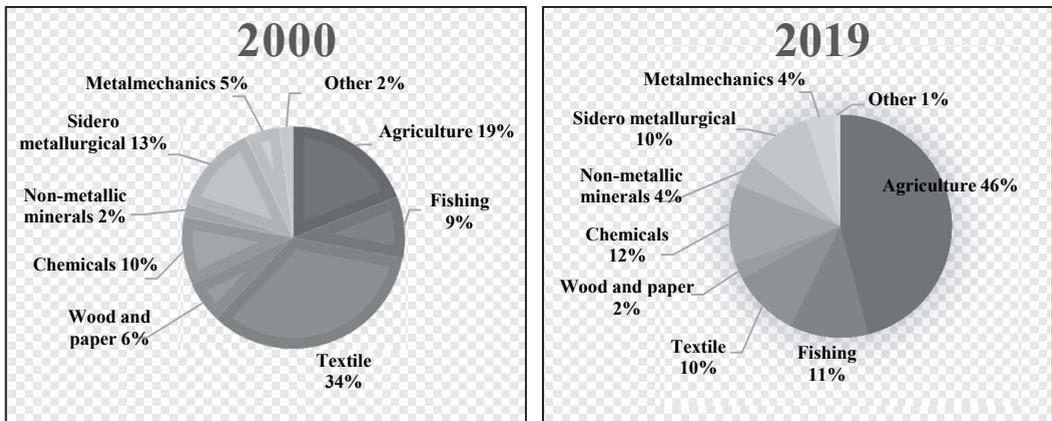


Figure 5. Peru: exports of major groups of unconventional products, 2000 and 2019

Source: Built by author based on Central Reserve Bank of Peru data. Retrieved December 05 2019 from <https://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-de-la-nota-semanal.html>

Products, that showed a greater presence on international markets from 2000 to 2019 are: (1) grapes, which gave a quantum leap from \$ 5.9 million in exports in 2000 to \$ 882 million in 2019; (2) avocados that have moved from export value from \$ 2.5 million to \$ 731 million; (3) asparagus from \$ 53.8 million to \$ 398 million; (4) animal feed from \$ 5.9 million to \$ 225 million; (5) mangoes from \$ 23 million to \$ 241 million; and others, such as blueberries, artichokes, or bananas, which in 2000 did not register commercial traffic, but which have been intensified in recent years.

However, the international market is very wide and opens up opportunities for a larger share of Peruvian exports. Peru is involved with 34.2% of the world export of fishmeal; 20.5% in copper; 10% avocado; 7.8% of grapes; 7.4% of mangoes and mangosteen and, 2.8% of gold, among other products (TradeMap, 2018).

These data indicate that there is room for further strengthening in the international market, and it is therefore imperative to work with regional manufacturers to take advantage of the benefits of various sectors, increase competitiveness and stimulate production chains so that local producers and enterprises could integrate at various stages of a specific production process in order to promote the socio-economic development of the regions.

A relative specialization in the field of natural resources is required, as well as a sectoral policy of diversification of production, aimed not only to add value to potential sectors, but also to ensure that the country is productively developed and integrates small products.

In this context, based on information on international trade operations, the following are those products (traditional and non-traditional) in which Peru gained comparative advantages in the period 2010–2016 and which should continue to contribute to the diversification of the economy and the achievement of longer-term economic growth. Although the country has great potential that has not yet been fully utilized, there is a risk of losing significant progress if it stagnates or makes a mistake in continuing to export predominantly traditional products.

Conclusion

Thus, an analysis of international trade data based on comparative advantage indicators – the Balance of Trade and the Balassa Index – made it possible to determine a list of thirty products, of which twenty (traditional and non-traditional) increased in sales abroad, and the other ten, mostly unconventional, despite being lagging in the ranking, have greater potential for further growth.

1. Traditional products based on natural resources that Peru exported between 2010–2018 with a higher share in the trade in these products. This allows to get a positive BOT, which expresses an advantage on the trading exchanges. Among the products there are copper, gold, zinc, silver, lead, molybdenum, flour and fish oil, natural gas and coffee. It is necessary to take into account the regional strategy, which will make it possible to export products that are more complex, specialized, and various, to increase not only its competitiveness, but also make the economy less vulnerable to fluctuations in the prices of exported goods.

2. Non-traditional products with higher added value and exported to Peru with comparative advantages in the period 2010–2018. This group consists mainly of agro-industrial products, such as grapes, avocados, asparagus, blueberries, mangoes, bananas, cocoa, but also unsweetened zinc or evaporated milk, which represent a foreign trade dynamic that puts them with a positive BOT and significant export value in this group. This requires an increase in high logistics costs, high labor standards, a weak transport infrastructure, among other things, in order to distribute production factors necessary to create an industry with a high technological component.

3. Non-traditional products for restoring the export basket and targeting it to large global value chains. The following products were identified here: green peas,

pomegranate, octopus, cocoa butter, woolen blankets or thin hair, woolen coats and sweaters, Pisco, onions, zinc and strawberry products. These products provide an opportunity to stimulate local development by strengthening production activities with export potential. Indeed, the national plan for diversifying production requires the creation of new growth mechanisms, identifying potentials from global value chains and coordinating efforts at the intersectoral and territorial levels to increase competitiveness.

The comparative advantages that the country has at the level of various types of products make it possible to continue to promote investments in these sectors and, in particular, to ensure regional development through productive rates that strengthen the business structure, the development of a competitive logistics infrastructure and supplier network, which may be included in the global value chain, which increases employment and well-being of the population.

In this regard, the following is an analysis of the endogenous capabilities of each region of the country (north, center and south), with more opportunities to meet the external demand for those products that can contribute to regional development. Departments with great potential for the development of the mining industry (in particular, Ancash, Arequipa, Junin), extraction of fish products (Ancash, Liberty, Piura and others), agricultural production (Piura, Liberty, Ica and others) or camel breeding (Puno, Junin, Cuzco), among other things, should open a discussion about regional productive development and how to help strengthen competitive potential.

Finally, it should be noted that the theoretical model by which this analysis is justified allowed to identify those leading goods in the export of goods at the national level; however, the export basket is wider and leaves room for international trade in other products with comparative advantages, such as jewelry, precious or semiprecious stones, seeded seeds, handmade paintings and drawings, styrene-polymer wastes and other identified products, showing positive Balance of Trade and Bilateral Balassa Index.

References

- Central Reserve Bank of Peru. (2016). *Inflation report: Current panorama and macroeconomic projections 2016–2018*. Retrieved January 12 2020 from <https://www.bcrp.gob.pe/eng-docs/Monetary-Policy/Inflation-Report/2017/inflation-report-december-2017.pdf>
- Central Reserve Bank of Peru. (2018). *Glossary of economic terms*. Retrieved August 05 2019 from <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/e.html>
- Central Reserve Bank of Peru. (2018). *Statistics Series. Central Reserve Bank of Peru*. Retrieved August 05 2019 from <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/>
- Comtrade. (2018). *UN Comtrade Database*. Available at <https://comtrade.un.org/>
- González, R. (2017). *Export Competitiveness: A Theoretical Analysis Comparative Advantage Indicators and Their Application to Paraguay's Trade Data*. Ministry of Finance of Paraguay.
- Hausmann, R. (2014). *Productive knowledge* (DVD). CID Harvard. Retrieved November 30 2019 from <https://www.youtube.com/watch?v=hqPIIV90X3Q>
- Helpman, E., & Krugman P.R. (1985). *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy* (p. 8). Cambridge, MA: MIT Press.
- International Monetary Fund (IMF). Available at <https://data.imf.org/?sk=388DFA60-1D26-4ADE-B505-A05A558D9A42>
- Lauterbach, R. (2015). *Chile and the complexity of its exports*. National Innovation Council for Development (CNID). Retrieved October 02 2019 from <http://www.cnid.cl/wp->

content/uploads/2015/11/FINAL_Chile-yla-complejidad-de-sus-exportaciones_Versi%
C3%B3n-Final.pdf

- Melitz M.J., & Redding, S.J. (2014). Missing Gains from Trade? *American Economic Review*, 104(5), 317–321.
- Melitz M.J., Mayer, T., & Ottaviano, G. (2014). IP. Market Size, Competition, and the Product Mix of Exporters. *American Economic Review*, 104(2), 495–536.
- MINCETUR. (2017). *Monthly Foreign Trade Report*. Retrieved December 05 2019 from https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/exportaciones/2019/
- MINCETUR. (2017). *Regional Trade Report: Ancash*. Retrieved November 15 2019 from https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/reporte_regional/RRC_Ancash_2017.pdf
- MINCETUR. (2018). *2019 Budget Support. Foreign Trade and Tourism Sector*. Retrieved November 15 2019 from http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2018/Presupuesto/files/m_de_comercio_exterior.pdf
- MINCETUR. (2018). *Mango de Casma will reach international markets with the Quechua name Puquymi*. Retrieved November 15 2019 from <https://www.mincetur.gob.pe/mincetur-mango-de-casma-llegara-a-mercados-internacionales-con-el-nombre-quechua-puquymi/>
- MINCETUR. (2018). *PERU – US Commercial Promotion Agreement*. Retrieved November 15 2019 from http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
- National Customs Superintendency and Tax Administration (SUNAT). Available at <http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html>
- Peruvian National Center for Strategic Planning (CEPLAN). Available at <https://www.ceplan.gob.pe/>
- Peruvian National Institute of Statistics and Informatics (INEI). Available at <https://www.inei.gob.pe/>
- The Global Competitiveness Report. (2018). Available at <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018>
- The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Available at <http://www.oecd.org/countries/peru/>
- TradeMap. (2018). *Trade statistics for international business development*. Retrieved July 20 2019 from https://www.trademap.org/countrymap/Country_SelProduct_TS.aspx
- World Bank Data. Available at <https://data.worldbank.org/>
- World Trade Organization. (2018). *Merchandise Trade: the Pacific Alliance*. Retrieved November 29 2019 from https://www.wto.org/english/res_e/status_e/reports_newsletters_e.htm

Article history:

Received: 30 December 2019

Revised: 25 January 2020

Accepted: 23 February 2020

Zhilkin, O.N., & Chavarry Galvez, W.P. (2020). Analysis of current trends in assessing the country's potential in international trade (on example of Peru). *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 239–253. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-239-253>

Bio notes:

Oleg N. Zhilkin, Candidate of Science (in Economics), Associate Professor of the Economical & Mathematical Simulation Department, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: zhilkin-on@rudn.ru

Wilmer Paul Chavarry Galvez, PhD student, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: wilmerchg14@gmail.com

Анализ современных тенденций оценки потенциала страны в международной торговле (на примере Перу)

О.Н. Жилкин, В.П. Чаварри Гальвес

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

В статье рассматриваются вопросы теории международной торговли, основные современные глобальные тенденции оценки возможностей развития внешнеэкономического сектора экономики стран Латинской Америки в целом и Перу в частности. Используя статистические данные о развитии внешнеторгового сектора с учетом глобальных тенденций в международной торговле за последнее десятилетие, предпринята попытка получить представление о способностях стран Латинской Америки удовлетворять растущий дифференцированный спрос и таким образом специализироваться на том, что имеет сравнительные преимущества, дает им возможность интегрироваться в глобальные производственно-сбытовые цепочки посредством предоставления ресурсов, промежуточного продукта или интеграции в цепочку поставок с собственным конечным продуктом. Изучение потенциальных возможностей стран Латинской Америки способствует созданию производственно-сбытовых цепочек вокруг рыночных ниш, существующих в глобальной торговле, и их применению для получения латиноамериканскими продуктами международного признания. В этом контексте анализ динамики торгового обмена берется в качестве основы для сравнения Перу с другими странами, так как, по данным МВФ, в последние годы Перу является одной из стран с прогнозом наибольшего экономического роста в Латинской Америке. Перу обладает высокой способностью к развитию горнодобывающей промышленности (Анкаш, Арекипа, Хуни), добычи рыбных продуктов (Анкаш, Либерти, Пьюра и др.), агропромышленного производства (Пьюра, Либерти, Ика и др.), разведению верблюдов (Пуно, Хуни, Куско) и прочих видов деятельности. В 2018 г. Перу удалось поднять общий экспорт до 47 709 млн долл. США (+7.5% по сравнению с 2017 г.), достигнув исторического рекорда в перуанском экспорте. Этот рост объясняется заметным прогрессом нетрадиционного сектора, который достиг 13 223 млн долл. США (+12,6% по сравнению с 2017 г.). В настоящем исследовании использовалась теория сравнительных преимуществ для количественной оценки конкурентоспособности продукта на основе глобального сравнения, что способствует пониманию того, как продвигаться к более высоким уровням специализации в производственной и экспортной структурах. Для анализа данных о международной торговле применялись такие показатели, как индекс торгового баланса и индекс Баласса, позволившие определить список из тридцати продуктов, среди которых двадцать (традиционных и нетрадиционных) показали уверенный рост экспорта, а другие десять, в основном нетрадиционные, несмотря на то что являются в рейтинге отстающими, имеют большой потенциал для дальнейшего роста.

Ключевые слова: международная торговля, сравнительные преимущества, экспорт, Латинская Америка

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 30 декабря 2019

Дата проверки: 25 января 2020

Дата принятия к печати: 23 февраля 2020

Для цитирования:

Zhilkin O.N., Chavarry Galvez W.P. Analysis of current trends in assessing the country's potential in international trade (on example of Peru) (Анализ современных тенденций оценки потенциала страны в международной торговле (на примере Перу)) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 239–253. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-239-253>

Сведения об авторах:

Жилкин Олег Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-математического моделирования Российского университета дружбы народов. E-mail: zhilkin-on@rudn.ru

Чаварри Гальвес Вильмер Пауль, аспирант Российского университета дружбы народов. E-mail: wilmerchg14@gmail.com

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-254-272
УДК 334

Научная статья

Перспективы индийских прямых инвестиций в российской экономике

О.А. Мальцева, Е.Д. Дружкин

Московский государственный институт международных отношений (университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации
Российская Федерация, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76

В статье рассматриваются основные тенденции и перспективы индийских ПЗИ в Российской Федерации. В результате исследования определено, что в современных условиях существенно возрастает значимость индийского капитала в форме прямых инвестиций для России, поступательно расширяется его региональное присутствие, углубляется отраслевая диверсификация. Значительно возрос интерес к России со стороны малых и средних высокотехнологичных предприятий Индии, стимулирующих инновационное развитие регионов России. Эти заметные изменения в движении индийского капитала окажут существенный вклад в укрепление экономического сотрудничества двух стран.

Ключевые слова: вывоз капитала, прямые зарубежные инвестиции, индийские ТНК, российская экономика, полевое исследование, локализация производства, совместное предприятие, особая экономическая зона

Введение

Конец XX – начало XXI в. характеризуется ростом вовлечения стран с формирующимся рынком в международное движение капитала. Для Индии вывоз капитала стал одним из ключевых аспектов увеличения интеграции национальной экономики в мировое хозяйство

В 1990 г. общий объем накопленных прямых зарубежных инвестиций из Индии составлял не более 30 млн долл., к 2000 г. этот показатель достиг 1,7 млрд долл., к 2018 г. увеличился более чем в 97 раз, составив 166,2 млрд долл. Несмотря на относительно высокий политический и торгово-экономический уровень отношений в советский период, Россия в качестве заметного объекта размещения прямых инвестиций стала рассматриваться индийскими ТНК только в начале 2000-х гг., при этом отмечалась исключительно сырьевая направленность этих инвестиций в российскую экономику. В 2001–2002 ф. г. в Россию было направлено 40,9 % всех прямых индийских инвестиций – 408,15 млн долл., из которых 408,3 млн долл. – в производство очищенных нефтепродуктов. Накопленные индийские инвестиции в России к 2018 г.

составили более 8 млрд долл.¹ – около 5 % от всех накопленных индийских инвестиций за рубежом – при этом товарооборот достиг 10,97 млрд долл., что является сравнительно низким показателем, учитывая потенциал обоих государств. За последние два десятилетия роль инвестиционной составляющей в структуре взаимоотношений двух государств постепенно возросла, что в свою очередь формирует необходимость определения и развития наиболее эффективных направлений российско-индийского сотрудничества в области прямых инвестиций.

В текущем году президентом России В.В. Путиным и премьер-министром Индии Н. Моди определена цель довести объем взаимных капиталовложений до 30 млрд долл. к 2025 г.², подписано около 50 соглашений об инвестициях на 5 млрд долл. Аналогичный показатель также должен быть достигнут и в объеме взаимной торговли. Основными направлениями взаимодействия на среднесрочную перспективу станут совершенствование торгово-инвестиционного режима, реализация потенциала в финансово-банковской сфере, развитие транспортно-логистической инфраструктуры, диверсификация и углубление энергетического сотрудничества, взаимодействие в агропромышленной сфере, в области науки, технологий и инноваций³. Глобальные тенденции, связанные с развитием высоких технологий, в том числе в сферах цифровизации и автоматизации производств, создания «умных» городов и современных услуг для населения, должны стать определяющими в достижении этой цели.

Среди внешнеполитических приоритетов России роль Индии в современных условиях возрастает. Геополитические факторы оказывают наряду с экономическими интересами значительное влияние на развитие торгово-экономического взаимодействия обоих государств, определяют особенности инвестиционного взаимодействия.

Возникает необходимость анализа основополагающих факторов экспорта прямых инвестиций из Индии в Российскую Федерацию на современном этапе (2000-х гг.), выявления среднесрочных перспектив индийского капитала в российскую экономику. Таким образом, предметом исследования являются индийские инвестиции в российскую экономику.

Для выполнения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- выявление основных факторов, стимулирующих вложения в российскую экономику индийских ТНК;
- исследование институциональных механизмов, политического регулирования деятельности индийских ТНК в России;
- изучение эволюции региональной и отраслевой структур индийских прямых инвестиций, форм организации капитала на российском рынке;
- исследование ключевых проблем, возникающих перед индийскими компаниями, инвестирующими в российскую экономику.

¹ Официальный сайт Президента РФ. 01.06.2017. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/54660> (дата обращения: 09.10.2019).

² Там же.

³ Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. 04.09.2019. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/press/news/2019090403> (дата обращения: 09.10.2019).

Обзор литературы

Проблема экспорта капитала из Индии в Российскую Федерацию рассматривалась в работах российских, индийских и западных исследователей, посвященных вопросам торгово-экономического взаимодействия двух стран. Среди отечественных исследователей данная тема изучена в контексте проблем внешнеэкономической деятельности Индии А.В. Акимовым (Акимов, 2013), Е.А. Брагиной (Брагина, 2012), А.Г. Володиным (Володин, 2016), Н.В. Галищевой, А.И. Медовым (Медовой, Галищева, 2009; Галищева, 2015), И.А. Седовым (Седов, 1971), движения мирового капитала и роли в этом процессе развивающихся стран и стран с переходной экономикой А.В. Кузнецовым (Кузнецов, 2012), в рамках исследования общеэкономических тенденций развития Индии А.Е. Грановским (Грановский, 1983), О.В. Маляровым (Маляров, 2010), А.И. Медовым (Медовой, Галищева, 2009), Г.К. Широковым (Широков, 1984), В.А. Яшкиным (Яшкин, 1970), в контексте изучения модели конкурентоспособности стран БРИКС и перспектив их взаимодействия В.В. Перской (Перская, Эскиндаров, 2015), Б.А. Хейфецом (Хейфец, 2014).

При подготовке статьи были использованы научные труды зарубежных исследователей. Среди индийских экономистов вопросы деятельности индийских ТНК на зарубежных рынках рассмотрены в исследованиях Н. Кумара (Кумар, 1994), С. Лалла (Лалл, 1983), Д. Наяра (Наяр, 2008), Р. Агравала (Агравал, 1982), П. Прадхана (Прадхан, 2004), Н. Ражнеша (Нарула, 2010).

Среди зарубежных исследователей анализу особенностей деятельности индийских компаний на зарубежных рынках посвящены работы Р. Рамамурти (Рамамурти, 2009), Р. Читура (Читур, 2007), М. Хансена (Хансен, 2010), Д. Мэтьюса (Мэтьюс, 2006).

Отдельные исследования российских ученых посвящены глубокому анализу особенностей российского инвестиционного климата, прямых иностранных инвестиций в России, а также влияния иностранных капиталовложений на национальную экономику.

Вместе с тем до настоящего времени отсутствуют работы, исследующие базовые теоретические, а также научно-прикладные аспекты экспорта прямых инвестиций из Индии в Российскую Федерацию.

Методы и подходы

В рамках настоящего исследования проведено полевое исследование методом анкетного опроса 50 респондентов – представителей руководства индийских компаний, осуществивших либо планирующих прямое инвестирование в российскую экономику. Посредством опроса выполнен анализ мотивов, которыми индийские компании руководствуются при осуществлении прямых инвестиций в Россию, определены формы и методы интернационализации на российском рынке, изучены проблемы и основные препятствия в процессе осуществления вложений. В ходе работы был использован различный методологический инструментарий – экономический, статистический и ситуационный анализ, методы межстранового сопоставления, первичного и вторичного анализа экспертных оценок, графический метод. Теоретической основой

исследования стали теории экспорта капитала, отраженные в отечественных и зарубежных работах, посвященных проблемам международного движения капитала.

Результаты

Для определения основных факторов, стимулирующих вложения индийских компаний в российскую экономику, проведен анализ результатов полевого исследования методом анкетного опроса.

Полевым исследованием охвачено 50 респондентов, среди которых пять компаний принимали участие в опросе на условиях соблюдения конфиденциальности данных компании. Респонденты являются собственниками либо руководителями малых и средних предприятий Индии, занятых в сфере сельского хозяйства (3 %), промышленности (91 %) и секторе услуг (6 %). Малые и средние предприятия играют важную роль в экономике Индии, при этом среди них растет доля высокотехнологичных предприятий. На сегодняшний день Индия является третьей страной в мире по количеству компаний-«единорогов»⁴.

Согласно данным Министерства по делам малого и среднего бизнеса Индии, с 2011–2012 по 2016–2017 ф. г. валовая добавленная стоимость, создаваемая индийскими малыми и средними предприятиями, в абсолютном выражении постоянно увеличивалась, а доля малого и среднего бизнеса в общем объеме валовой добавленной стоимости каждый год не опускалась ниже 30 %⁵.

Пункты анкеты касались информации о специализации компании, планируемом/реализованном инвестиционном проекте на территории России, оценки перспектив инвестирования компанией в российскую экономику. Участники опроса ответили на вопросы о факторах, оказывающих влияние на принятие решения об осуществлении вложений в российскую экономику, о проблемах, возникающих в процессе реализации инвестиционного проекта, форме вхождения на российский рынок, типе инвестирования (гринфилд, то есть локализация производства на земельном участке с нуля, или браунфилд, то есть уже имеющиеся производственные площади, обеспеченные инфраструктурой).

Большинство инвесторов, представляющих малые производственные компании (>90 %), предпочитают создание совместного предприятия с участием российского капитала, 3 % респондентов планируют организацию контрактного производства по договору с российским производителем. Средние предприятия намерены осуществлять строительство собственного промышленного предприятия. Вопрос, связанный с типом инвестирования, показал, что большинство респондентов предпочитают локализацию производства на уже имеющихся производственных площадях, около 10 % заинтересованы в приобретении земельных участков. Средняя оценка перспектив инвестиций в российскую экономику – 6,7 из 10 возможных.

⁴ Стартап, основанный после 2003 года, стоимостью более 1 млрд долларов США. К 2019 году в Индии насчитывается 16 компаний-«единорогов».

⁵ Government of India. Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises. Annual Report 2018–2018. P. 27. URL: <https://msme.gov.in/sites/default/files/Annualrprt.pdf> (accessed: 09.10.2019).

Вместе с тем респонденты выделяют ряд проблем, затрудняющих инвестирование в российскую экономику. В ходе интервью они отметили низкую эффективность во взаимодействии с органами исполнительной власти, сложности в правоприменении, слабую вовлеченность органов власти в решение возникающих юридических и организационных вопросов у потенциального инвестора. Среди наиболее часто упоминаемых можно отметить языковой барьер, трудности с получением долгосрочной визы, культурные различия. В области нормативно-правового регулирования наибольшие затруднения у индийских малых и средних предприятий, инвестирующих в Россию, вызывает трудовое законодательство и административное регулирование («административные барьеры» и «бюрократические процедуры» наиболее частый ответ респондентов). Примечательно то, что опрос крупных индийских ТНК показал другую оценку эффективности деятельности исполнительных органов власти. Так, индийская ТНК Uflex⁶ в настоящее время реализует проект строительства завода по производству двусторонней упаковочной пленки из полиэтилена, что стало первым производственным проектом компании в России. Общий объем инвестиций в проект составит 5 млрд руб., планируется создание 150 рабочих мест⁷. По словам генерального директора ООО «Флекс Филмс Рус» Джунаида Кхана, дочернего предприятия Uflex, положительное решение о локализации производства в Московской области было принято во многом благодаря эффективной работе команды ОЭЗ «Ступино Квадрат» и поддержке администрации Московской области. Для компании важным условием локализации данного проекта в России являлось приобретение земельного участка в собственность, наличие льготного налогообложения, эффективное взаимодействие с администрацией в режиме «одного окна» на всех этапах реализации проекта. По словам руководства компании, российский рынок является одним из наиболее перспективных, даже несмотря на то, что продукция «Флекс Филмс Рус» дороже, чем у других производителей, представленных в России. В планах компании дальнейшее расширение своего присутствия и реализация ряда других проектов, что свидетельствует о положительной оценке российского инвестиционного климата.

Отвечая на вопрос об уровне административной поддержки в России исполнительный директор индийской компании «Сан Групп» в России Валентин Романов отметил эффективную деятельность Консультативного совета по иностранным инвестициям в России, созданного в 1994 г. в целях улучшения инвестиционного климата в стране путем установления прямого диалога между главами компаний-инвесторов и Правительством РФ. По состо-

⁶ Uflex Group – крупнейшая индийская компания по производству гибкой вакуумной упаковки, а также единственная в мире полностью вертикально интегрированная компания в данной сфере. Продукция Uflex Group используется в 103 странах мира. Производство компании размещено в Индии, ОАЭ, Мексике, Польше, Египте и США. Совокупная выручка за 2017–2018 гг. – более \$1 млрд. Компания занимается производством простой и металлизированной пленки, гибкой ламинированной упаковки, ПЭТ-смола и клея, голографических материалов, типографских красок и покрытий.

⁷ Строительство производства пленки индийской Flex Films стартовало в Подмоскowie // Информационно-аналитический центр RUPEC. 29.03.2019. URL: <http://rupec.ru/news/40614/> (дата обращения: 09.10.2019).

янию на 2018 г. в состав совета входят 53 ТНК, среди которых одна компания является индийской – «Сан Групп».

Преобразование условий ведения бизнеса в Российской Федерации отражает рейтинг Doing Business. Так, в докладе Doing Business in 2006: Creating Jobs Россия занимала 118-е место среди 155 стран по легкости ведения бизнеса⁸, в 2018 г. Россия находилась на 35-м месте⁹, а в 2019 г. – на 31-м¹⁰.

Необходимо отметить, что показатели России в рейтинге легкости ведения бизнеса за последние годы превосходят другие страны БРИКС: в 2019 г. Китай занял 46-е место, Индия – 77-е (см. таблицу), ЮАР – 82-е, а Бразилия – 109-е¹¹.

Таблица

Сопоставление индексов легкости ведения бизнеса в России и Индии
[Table. Comparison of ease of doing business indices in Russia and India]

	Индия	Россия
Легкость ведения бизнеса (место в рейтинге)	77	31
Простота запуска бизнеса	137	32
Получение необходимых лицензий и разрешений	52	48
Простота получения электричества для бизнеса	24	12
Регистрация и защита прав собственности	166	12
Получение кредитов	22	22
Защита прав миноритарных собственников (в том числе инвесторов)	7	57
Налоговый режим	121	53
Трансграничная торговля	80	99
Качество и эффективность судебных процедур, связанных с разрешением торговых споров	163	18
Урегулирование вопросов банкротства	108	55

Источник: составлено на основе индекса легкости ведения бизнеса базы данных DoingBusiness Всемирного банка для Индии и России.

Россия занимает 32-е место в мире по простоте открытия бизнеса (подразумевается общее число бюрократических процедур), 12-е – по легкости получения электричества, 12-е – в вопросах регистрации и защиты прав собственности, 22-е – по доступности кредитов для бизнеса и 18-е в области качества и эффективности судебных процедур, связанных с разрешением торговых споров. Однако все еще значительно отстает в легкости ведения трансграничной торговли (сохраняются значительные проблемы с бюрократизацией и большим объемом документов, а также с логистикой) – 99-е место, а также в защите прав миноритарных инвесторов – 57-е место¹².

⁸ Doing Business in 2006: Creating Jobs / The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank. Washington, D.C., 2006. P. 92. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB06-FullReport.pdf> (accessed: 09.10.2019).

⁹ Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs / The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank. Washington, D.C., 2018. P. 4. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf> (accessed: 09.10.2019).

¹⁰ Doing Business. Measuring Business Regulations. Doing Business in Russian Federation / The World Bank. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/russia> (accessed: 09.10.2019).

¹¹ Ibid.

¹² Doing Business. Measuring Business Regulations. Doing Business in Russian Federation / The World Bank. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/russia> (accessed: 09.10.2019).

Важным фактором в инвестиционной привлекательности России для индийских инвесторов является и то, что Россия превосходит Индию по ряду показателей, характеризующих условия ведения бизнеса. Это можно наблюдать как на примере данных индекса Doing Business, так и по индексу экономической свободы, который ежегодно составляют газета Wall Street Journal и исследовательский центр Heritage Foundation: Россия занимает 98-е место, Индия – 129-е¹³.

Еще один рейтинг, рассчитанный Агентством стратегических инициатив, ежегодно оценивает состояние инвестиционного климата субъектов Российской Федерации по четырем направлениям: регуляторная среда, институты для бизнеса, инфраструктура и ресурсы, поддержка малого предпринимательства¹⁴. Москва, Московская, Ярославская, Белгородская, Тюменская и Тамбовская области входят в число 20 субъектов с наиболее благоприятным инвестиционным климатом и успешно привлекают индийские инвестиции (большинство из представленных субъектов привлекают индийские инвестиции в фармацевтическую промышленность, Московская и Тамбовская области в легкую и пищевую промышленности соответственно). Среди положительных факторов можно отметить упрощение бюрократических процедур, эффективную защиту прав инвесторов, механизмы поддержки инвестиционной активности, наличие развитой инфраструктуры и трудовых ресурсов, ОЭЗ.

Таким образом, проведенный опрос показал, что очевидной проблемой является отсутствие действенного механизма обработки запросов и решения проблем небольших предприятий, не обладающих еще достаточным экономическим и политическим влиянием для решения возникающих вопросов на высоком административном уровне.

Среди других проблем, названных респондентами, – трудности с логистикой на территории Российской Федерации, отсутствие возможностей привлечения финансирования и высокие процентные ставки. Участниками опроса также отмечены сложности в получении достоверной информации о состоянии рынка, местных компаниях-конкурентах и потенциальных контрагентах, что затрудняет формирование инвестиционной стратегии. Некоторые респонденты выразили опасения в связи с проводимой в России политикой импортозамещения и ограничением конкуренции. В интервью отдельные компании отметили обеспокоенность в связи с введением санкций в отношении России в 2014 г., ухудшением макроэкономических показателей российской экономики, нестабильностью курса валюты.

При этом большинство инвесторов находят привлекательной потенциальную возможность инвестирования в российскую экономику, отмечая среди наиболее важных факторов следующие (рис. 1): 94 % респондентов выделяют большую емкость российского рынка, 84 % – гарантированную защиту прав собственности, 80 % – обеспечение стабильности поставок необ-

¹³ 2019 Index of Economic Freedom / Heritage Foundation. URL: <https://www.heritage.org/index/ranking> (accessed: 09.10.2019).

¹⁴ Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации 2019 / Агентство стратегических инициатив [Website of the Agency for Strategic Initiatives]. URL: <https://asi.ru/investclimate/rating/> (дата обращения: 09.10.2019).

ходимого сырья и благоприятный налоговый режим. Для 76 и 68 % опрошенных наиболее существенными являются такие факторы, как привлекательный инвестиционный режим и наличие высококвалифицированных работников с техническими специальностями соответственно. Около двух третей всех инвесторов указывают в качестве важных факторов стабильность валюты (64 %), перспективы роста российского рынка (62 %), эффект синергии от сотрудничества с лучшими российскими технологиями (60 %), подходящий/умеренный уровень инфляции (60 %) и качество регулирования финансовых операций (58 %). Чуть более половины респондентов (52 %) называют одной из причин инвестирования высокие логистические и транзакционные издержки экспорта из Индии – в связи с чем подчеркивают выгоду создания производств на территории Российской Федерации.

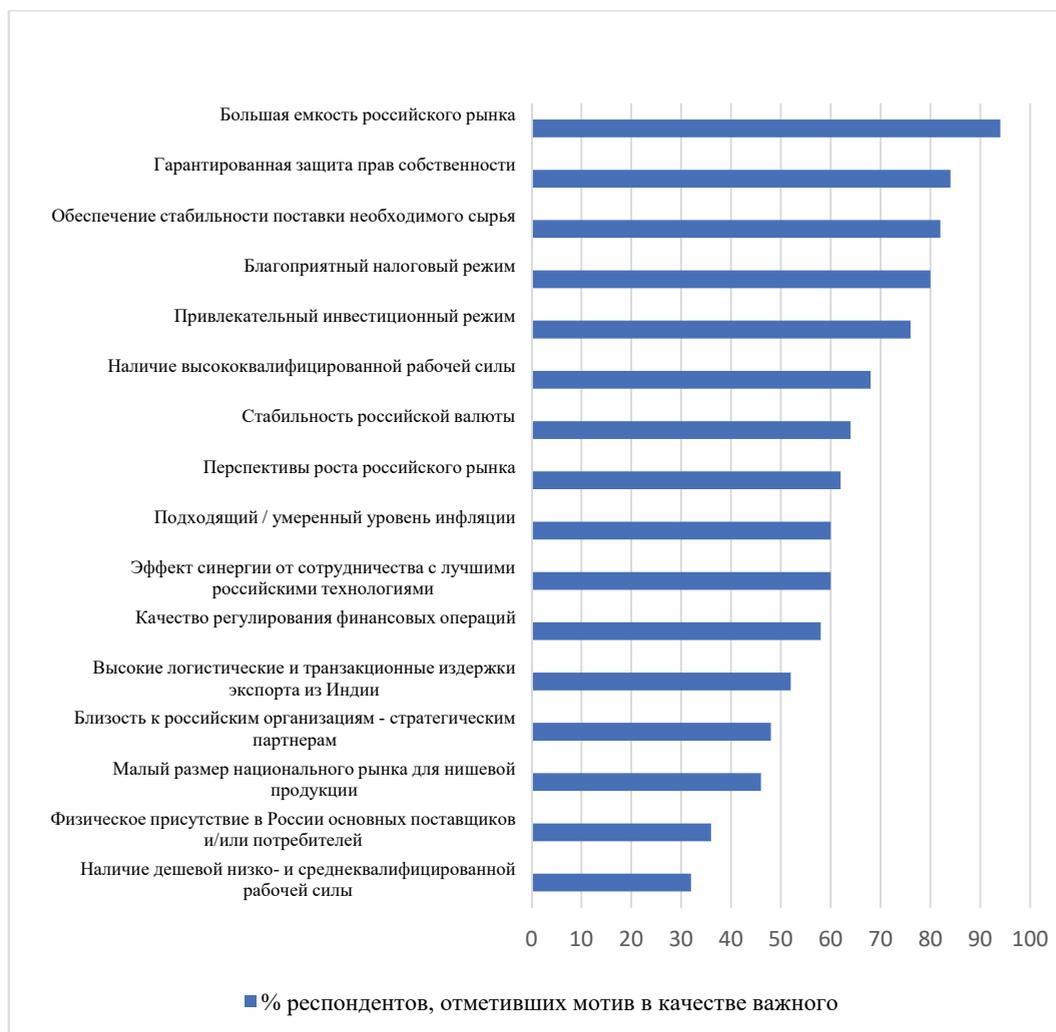


Рис. 1. Мотивы вывоза индийского капитала в РФ
 [Figure 1. Motives of Indian investors in Russia]

Источник: составлено авторами.

Чуть менее половины респондентов (48 %) считают релевантным для инвестирования в российскую экономику фактор близости к российским ор-

ганизациям, которые являются стратегическими партнерами, тогда как 23 инвестора (46 %) отмечают малый размер национального рынка для их нишевой продукции. Наконец, только треть – 18 (36 %) и 16 (32 %) – респондентов выделяет в качестве существенных факторов физическое присутствие в России их основных поставщиков и/или потребителей и наличие дешевой и конкурентоспособной низко- и среднеквалифицированной рабочей силы соответственно.

Среди мотивов инвестирования в Россию несколько респондентов выделили также налоговые льготы для компаний, занятых в сфере высоких технологий, и потенциал роста российского рынка в долгосрочной перспективе.

В отчете Индийской федерации торгово-промышленных палат¹⁵, посвященном анализу возможностей для индийского бизнеса в России, среди наиболее значимых факторов привлекательности российской экономики для индийских инвесторов указаны выгодное географическое расположение между Европой и Азией, предоставляющее России каналы сбыта, богатые природные ресурсы (более 20 % мировых ресурсов), 6-е место в рейтинге экономик мира по ВВП (ППС), развитая инфраструктура, политика, направленная на сокращение бюрократического аппарата и ликвидацию коррупции, высокий уровень образования, тенденция к диверсификации экономики. Отдельно в отчете отмечена инвестиционная привлекательность Дальнего Востока России для индийских инвесторов: положительные изменения в сфере нормативно-правового регулирования, в частности, упрощение системы получения лицензий на обработку природных ресурсов, таможенных процедур, наличие свободных портов и особых экономических зон.

Таким образом, проведенный опрос показывает, что существует значительный потенциал привлечения индийских инвестиций со стороны малых и средних предприятий Индии, высокотехнологичных стартапов, достигших стадии коммерциализации своей продукции. Именно такие предприятия, не обладающие достаточным политическим влиянием и опытом, испытывают высокую потребность в информационной и административной поддержке со стороны органов исполнительности власти регионов, институтов развития в процессе вхождения на российский рынок. Роль таких проектов для инновационного развития российской экономики не оценена в должной степени, однако наметились положительные изменения в государственной политике в этом направлении.

По итогам Петербургского международного экономического форума в 2018 г. было принято решение о создании механизма урегулирования в режиме «одного окна» проблем индийских компаний в России под руководством Министерства экономического развития РФ.

Перспективной инициативой, направленной на увеличение инновационной составляющей в инвестиционном взаимодействии двух государств, является Программа содействия развитию сотрудничества между Россией и Индией для стартапов и высокотехнологичных компаний «Индийско-Российский

¹⁵ India – Russia: Identifying New Opportunities / Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry. September 2017. P. 5. URL: <http://ficci.in/spdocument/20977/India-Russia-Identifying-New-Opportunities.pdf> (accessed: 09.10.2019).

мост для инноваций» (India – Russia Bridge for Innovations). Программа партнерства и регулярных обменов опытом между российскими и индийскими предпринимателями организована Минэкономразвития России совместно с Департаментом науки и технологий Правительства Индии (DST), Ассоциацией инноваторов и предпринимателей Индии (Society for Innovation and Entrepreneurship (SINE), корпорацией «Глобалс» (Globals Inc), АО «Российская венчурная компания», инновационным центром «Сколково», ГК «Внешэкономбанк».

Целью программы является содействие:

- изучению местной бизнес-среды, включая анализ рынка и проведение переговоров с потенциальными партнерами и клиентами с целью реализации совместных проектов, открытия представительств и дальнейшего продвижения бизнеса на рынок страны-партнера;
- формированию и реализации инновационных проектов стартапов и высокотехнологичных компаний стран-партнеров;
- заключению соглашений о партнерстве между российскими и индийскими предпринимателями;
- локализации инновационных производств индийских и российских компаний на территории стран-партнеров.

В текущем году был подписан Меморандум о взаимопонимании по вопросам сотрудничества в сфере инноваций между Министерством науки и технологий Республики Индия и Министерством экономического развития Российской Федерации, в рамках которого в настоящее время разрабатывается программа двустороннего обмена инновационными стартапами. Главной целью является помощь российским и индийским стартапам в поиске новых сегментов рынков двух стран, организации трансфера технологий и эффективного взаимодействия в сфере инноваций, исследований и подготовки кадров. Индия уже имеет положительный опыт реализации подобных программ с другими странами (Канада, Япония). Например, в рамках индийско-канадской программы инноваций и предпринимательства (India – Canada Bilateral Innovation and Entrepreneurship Program) была предоставлена возможность перспективным индийским научно-техническим стартапам выйти на рынок Канады, получить доступ к канадской экосистеме стартапов с целью поиска потенциальных потребителей, партнеров или инвесторов, получить федеральную поддержку на развитие бизнеса¹⁶.

За шесть лет существования программы было подано свыше 3000 заявок с идеями стартапов (при этом победителей, как правило, не более 10, в 2018 г. – 12)¹⁷, привлечено свыше 100 млн долл. инвестиций в наиболее перспективные стартапы, локализовано 39 индийских стартапов, 4 из которых расширили деятельность в Северной Америке.

¹⁶ The Next BIG Idea brings 12 winning entrepreneurs from India for Canadian tour / SFU Innovates. URL: <http://innovates.vpr.sfu.ca/story/next-big-idea-brings-12-winning-entrepreneurs-india-canadian-tour> (accessed: 09.10.2019).

¹⁷ Zone Startups India Announces 7th Edition of Next Big Idea Contest / Express Computer. URL: <https://www.expresscomputer.in/startup/zone-startups-india-announces-7th-edition-of-next-big-idea-contest/37250/> (accessed: 23.12.2019).

Важным элементом стимулирования прямых индийских инвестиций в российскую экономику является сотрудничество в области науки и подготовки кадровых резервов для индийских компаний, локализирующих производство на территории России. Так, с 2007 г. успешно проводятся конкурсы проектов Департамента науки и технологий Индии и РФФИ, в 2015 г. было подписано соглашение о сотрудничестве между Департамента науки и технологий Индии и Российским научным фондом, а также декларация о создании Российско-индийской ассоциации вузов с целью формирования платформы для реализации совместных научных и образовательных программ на базе индийской правительственной программы «Глобальная инициатива академических сетей» (GIAN).

Как отметил в ходе визита индийской делегации в Москву в текущем году доктор Шишир Шротрия, советник по науке и технологиям Посольства Индии в Москве, «инвестиционное сотрудничество начинается с взаимодействия в области знаний». Важным направлением становится обучение кадров инженерного профиля, регулярная практика обмена новейшими разработками и образовательными методиками между странами, организация стажировок для студентов¹⁸. В целях подготовки специалистов в области полимеханики и автоматизации, промышленной робототехники, графического и промышленного дизайна, мехатроники, технологии композитов, фармацевтики и других востребованных специальностей в соответствии со стандартами Ворлдскиллс согласована дорожная карта взаимодействия Министерства развития навыков и предпринимательства Индии с ГБПОУ «Московский государственный образовательный комплекс». Возможность формирования кадровых резервов в области узких высокотехнологичных специальностей для индийских промышленных предприятий на территории РФ будет содействовать диверсификации отраслевой и региональной структуры индийских инвестиций.

На современном этапе региональная структура индийских инвестиций в Россию формируется под воздействием как экономических, так и в значительной степени геополитических факторов, оказывающих влияние на формирование инвестиционной стратегии индийских компаний в России. К настоящему времени индийскими инвестициями охвачены более двадцати субъектов Российской Федерации (рис. 2), при этом лидерами по объему привлеченных вложений со стороны Индии являются Хабаровский край, Красноярский край, Республика Якутия. Рост активности Китая в АТР, а также в Южной Азии усиливает интерес индийских компаний к сотрудничеству с Россией. Китайская инициатива «Один пояс, один путь» усиливает растущее влияние Китая в непосредственном соседстве с Индией. Противовесом становится расширение присутствия индийских ТНК на Дальнем Востоке России, открытие морского сообщения между Владивостоком и г. Ченнаи. В рамках состоявшегося в текущем году Восточного экономического форума премьер-министр Индии Нарендра Моди заявил о готовности Индии предоставить кредитную линию на 1 млрд долл. для развития Дальнего Востока, что значительно расширит деятельность индийских компаний в регионе.

¹⁸ ОЭЗ «Технополис Москва». URL: <https://technomoscow.ru/article/2019-08-27-india> (дата обращения: 10.09.2019).



Рис. 2. Крупнейшие сделки индийских предпринимателей на российском рынке (2000–2019)
[Figure 2. The biggest deals involving the Indian capital in Russia (2000–2019)]

Источник: составлено авторами.

Неизменным стимулом для развития инвестиционного взаимодействия сохраняется интерес индийских компаний к природным ресурсам России. В 2019 г. согласована дорожная карта сотрудничества в области добычи углеводородов и развития СПГ на Дальнем Востоке и в Арктическом регионе на 5 лет, разработана также программа между Министерством энергетики РФ и Министерством нефти и газа Индии по расширению сотрудничества в нефтегазовой сфере. В контексте событий, связанных с атаками на объекты нефтедобычи компании Сауди Арамко, для Индии обостряется проблема обеспечения энергетической безопасности страны, диверсификации и расширения поставщиков нефти, в том числе и за счет увеличения своего участия в нефтегазовых проектах России. Примером такого участия индийского капитала в нефтегазовых проектах России стал проект Сахалин-1 с 20-процентной долей индийской компании ONGC, сотрудничество Роснефти с консорциумом индийских государственных предприятий (OVL, Indian Oil Corporation, Bharat PetroResources) в реализации проектов «Ванкорнефти» (доля индийского участия – 49,9 %) в Красноярском крае, «Таас-Юрях Нефтегазодобычи» (29,9 %) в Якутии (разработка Среднеботуобинского месторождения, Курунгского лицензионного участка).

Согласно отчету Международного газового союза за 2018 г., Индия является одним из крупнейших потребителей природного газа, занимая 4-е место в мире по импорту СПГ после Японии, Китая и Южной Кореи, к 2030 г. Индия станет вторым по объемам потребителем газа в Азиатско-Тихоокеанском регионе, поэтому важным направлением для индийских ТНК являются пер-

спективы участия ее энергоконцернов в проектах «Роснефти» и партнеров – «Дальневосточного СПГ» на Дальнем Востоке, «Арктик СПГ – 2» в Ямало-Ненецком автономном округе¹⁹.

Потребности индийской промышленности стимулируют ее сотрудничество с Россией. В настоящее время в стране осуществляются различные программы развития национальной электроэнергетики, что повышает ее потребности в энергетическом угле. Несмотря на то что уголь – формально единственный энергоноситель, имеющийся в Индии в достаточном объеме, его качество значительно ниже, чем у российского. Хотя львиную долю угля Индия импортирует из Индонезии и Австралии, в целях диверсификации индийские ТНК начали осуществлять вложения и в активы России.

Так, в текущем году в рамках Восточного экономического форума Россией и Индией был подписан меморандум между АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта» (АНО АПИ) и Coal India Limited о взаимопонимании по реализации инвестиционного проекта в области добычи коксующегося угля на Дальнем Востоке.

Корпорация развития Дальнего Востока и Far Eastern Natural Resources, дочернее предприятие Tata Power, заключили соглашение о реализации инвестиционного проекта по разработке Крутогоровского угольного месторождения в Камчатском крае.

Одной из проблем для Индии в отрасли черной металлургии является нехватка железной руды. Несмотря на то что Индия сама находится в числе крупнейших мировых экспортеров, ее сталелитейные заводы исследуют зарубежные рынки железной руды в связи с проблемами внутренней логистики. Важным источником является также Сибирский регион России. Так, ученые Томского политехнического университета совместно с Индийским институтом технологии (Бомбей) при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований изучают одно из крупнейших месторождений железной руды в мире – Бакчарское железорудное месторождение, находящееся в Томской области²⁰.

Фармацевтика остается одним из приоритетных направлений для индийских ТНК в России. При всех рисках и сложностях российского рынка он является одним из наиболее перспективных для индийской фармацевтической продукции. Региональное распределение индийского капитала в фармацевтическую отрасль России к настоящему времени достаточно широкое – Республика Ингушетия, Москва, Санкт-Петербург, Ставропольский край, Курская, Московская, Белгородская, Тюменская и Иркутская области. России необходимо эффективнее использовать растущий потенциал индийских фармацевтических компаний в целях совместной разработки и коммерциализации новых технологий.

Растет интерес к целлюлозно-бумажной отрасли России со стороны индийских компаний. В рамках программы «Свачх Бхарат» («Чистая Индия») правительством Индии ведется работа по сокращению использования пластика

¹⁹ Официальный сайт Президента РФ 04.09.2019. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/61442> (дата обращения: 09.10.2019).

²⁰ Новости сибирской науки / Сибирское отделение РАН. URL: <http://www.sib-science.info/ru/heis/istochniki-13122018> (дата обращения: 10.09.2019).

в стране с перспективой его полного запрета. Россия занимает второе место среди поставщиков бумаги в Индию. Рассматриваются новые возможности экономического сотрудничества в форме совместных предприятий двух стран, привлечения индийской рабочей силы в регион Дальнего Востока, богатого лесными ресурсами. Индийская компания КГК намерена инвестировать более 200 млн долл. в развитие высокотехнологичного деревообрабатывающего комплекса в Приморском крае. Перспективными для совместной работы являются, в частности, ЦБК в Хабаровской крае, деревопереработка в Якутии, ЦБК и химическое производство в Амурской области, проекты лесозаготовки в Забайкальском крае, модернизация Селенгинского ЦБК в Бурятии.

Еще одно направление для индийских вложений – алмазная промышленность. По уровню добычи алмазного сырья Россия находится на первом месте в мире (29 %), но объем производства бриллиантов составляет только около 2 % мирового рынка бриллиантов²¹. В Индии практически отсутствует добыча алмазов (0,03 %) ²². Вместе с тем она является крупнейшим в мире и при этом самым низкотратным центром огранки алмазного сырья. Индийская компания «КГК-ДВ», крупнейший производитель ограненных драгоценных камней, локализовала предприятия по огранке алмазов на территории Приморского края.

Важной тенденцией становится участие индийского капитала в агропромышленном секторе российской экономики. Для Индии, испытывающей дефицит посевных площадей, благоприятные климатические условия и значительные сельскохозяйственные территории России стимулируют интерес к вложениям в инфраструктурные агропромышленные комплексы, растениеводство. Агропромышленные проекты с участием индийского капитала реализуются в Республике Крым, Калужской и Тамбовской областях, Приморском крае. Результаты проведенного опроса показали, что особый интерес для индийских компаний представляют нут, кориандр, лаванда, производство льна, растительных масел и др. Например, индийская компания «Солтекс Групп» занимается развитием инвестиционного проекта производства и переработки льна в Барятинском районе Калужской области. Произведенное льноволокно предполагается экспортировать в Индию.

Выводы

К настоящему времени существенно возросла значимость индийского капитала в форме прямых инвестиций для России, значительно расширилось его региональное присутствие, охватив более двадцати российских регионов, углубляется отраслевая диверсификация индийских вложений. Важным показателем при этом является качество индийского капитала с заметной тенденцией к увеличению в нем высокотехнологичной составляющей. Немаловажное значение имеет тот факт, что индийский капитал привлекается и в мелкую промышленность, стимулируя повышение уровня технологического

²¹ Рассчитано на основании данных за 2017 г. Кимберлийского процесса. URL: <https://kimberleyprocessstatistics.org/> и <http://www.idexonline.com/pipeline> 2017.pdf (дата обращения: 20.09.2019).

²² Там же.

оснащения малого и среднего российского бизнеса. Таким образом, увеличиваются не только объемы индийских ПЗИ, но и растет количество компаний, осуществляющих инвестиции, причем если в начале 2000-х гг. это были преимущественно крупные индийские ТНК, то к настоящему времени значительно возрос интерес к России со стороны малых и средних высокотехнологических предприятий Индии, начинающих интернационализацию деятельности на самых ранних этапах развития. Создание совместных предприятий на территории России с участием высокотехнологических индийских компаний стимулирует инновационное развитие ее регионов. Эти заметные изменения движения капитала окажут существенный вклад в укрепление экономического сотрудничества двух стран.

Благодарности. Статья подготовлена в рамках гранта МГИМО МИД России на выполнение научных работ молодыми исследователями.

Список литературы

- Акимов А.В.* Выдержит ли «кирпич»? Индия в БРИКС после кризиса // *Азия и Африка сегодня*. 2013. № 5 (670). С. 2–8.
- Брагина Е.* Индия: противоречивые тенденции развития // *Год планеты*. 2012. С. 409–419.
- Булатов А.С., Квашиин Ю.Д., Кузнецов А.В., Перцева С.Ю. и др.* Россия в международном движении капитала в 2018 – начале 2019 года. Аналитический доклад: монография / под ред. А.С. Булатова; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. М.: МГИМО МИД России, 2019. 61 с.
- Булатов А.С., Перцева С.Ю., Кузнецов А.В., Пономарев А.В. и др.* Российская модель экспорта капитала: монография / под ред. А.С. Булатова; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. М.: МГИМО-Университет, 2014. 120 с.
- Володин А.Г.* Россия – Индия: проблемы и перспективы перекрестных инвестиций // *Вестник Российской академии наук*. 2016. Т. 86. № 12. С. 1098–1105.
- Галищева Н.В.* Взаимная торговля России и Индии: основные тенденции и проблемы // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2019. № 3. С. 60–73.
- Галищева Н.В.* Глобализация индийской экономики: тенденции и перспективы // *Вестник МГИМО-Университета*. 2017. № 2 (53). С. 71–89.
- Галищева Н.В.* Перспективы развития экономик Южной Азии // *Международные процессы*. 2015. Т. 13. № 3 (42). С. 40–67.
- Галищева Н.В.* Союз, проверенный временем. Индийско-российское экономическое сотрудничество: основные проблемы и перспективы // *Азия и Африка сегодня*. 2015. № 3. С. 2–8.
- Грановский А.Е.* Накопление и экономический рост в Индии. М.: Наука, 1983. 272 с.
- Кузнецов А.* Транснациональные корпорации стран БРИКС // *Мировая экономика и международные отношения*. 2012. № 3. С. 3–11.
- Маляров О.В.* Независимая Индия: эволюция социально-экономической модели и развитие экономики: в 2 кн. Кн. 2 / Ин-т востоковедения РАН. М.: Восточная литература (РАН), 2010. 775 с.
- Медовой А.И., Галищева Н.В.* Экономика Индии. М.: МГИМО-Университет, 2009. 352 с.
- Перская В.В., Эскиндаров М.А.* Конкуренентоспособность национального хозяйства в условиях многополярности: Россия, Индия, Китай: монография. М.: Экономика, 2015. 219 с.
- Седов И.А.* Экономические связи Индии с развивающимися странами Азии и Африки. М.: Наука, 1971. С. 186.
- Хейфец Б.А.* Россия и БРИКС. Новые возможности для взаимных инвестиций: монография. М.: Дашков и К, 2014. 224 с.

- Широков Г.К. Традиционные структуры и экономический рост в Индии. М.: Наука, 1984. 265 с.
- Яшкин В.А. Государственный капитализм и воспроизводство в Индии. М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1970. 288 с.
- Aggarwal R., Weekly J.K. Foreign Operations of Third World Multinationals: A Literature Review and Analysis of Indian Companies // Journal of Developing Areas. 1982. Vol. 17. No. 1. Pp. 13–30.
- Bhagavatula S., Mudambi R., Murmann J.P. Innovation and Entrepreneurship in India: An Overview // Management and Organization Review. 2019. Vol. 15. No. 3. Pp. 467–493.
- Chittoor R., Aulakh P.S., Ray S. What Drives Overseas Acquisitions by Indian Firms? A Behavioral Risk-Taking Perspective // Management International Review. 2015. Vol. 55. No. 2. Pp. 255–275.
- Chittoor R., Sougata R. Internationalization Paths of Indian Pharmaceutical firms – A strategic group analysis // Journal of International Management. 2007. Vol. 13. No. 3. Pp. 338–355.
- Hansen M.W. In Search of the “Indianness” of Indian Multinational Enterprises: Is There Anything Special about the Indian Path to Outward Foreign Direct Investment? // The rise of Indian Multinationals / ed. by K.P. Sauvant, Jaya Prakash Pradhan, A. Chatterjee, B. Harley. Macmillan, 2010. Pp. 25–56.
- Iqbal B.A., Turay A., Hasan M., Yusuf N. India’s outward foreign direct investment: emerging trends and issues // Transnational Corporations Review. 2018. Vol. 10. No. 1. Pp. 98–107.
- Kumar N. Multinational Enterprises and Industrial Organization. The Case of India. New Delhi: Sage Publication, 1994. P. 203.
- Lall S. Multinationals from India // The new multinationals: The Spread of Third World enterprises / ed. by S. Lall. Chichester: Wiley, 1983. Pp. 21–87.
- Mathews J.A. Dragon Multinationals: New Players in 21st century Globalization // Asia Pacific Journal of Management. 2006. Vol. 23. Pp. 5–27.
- Narula R., Dunning J.H. Multinational Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda // Oxford Development Studies. 2010. Vol. 38. No. 3. Pp. 263–287.
- Nayyar D. The Internationalization of Firms from India: Investment, Mergers and Acquisitions // Oxford Development Studies. 2008. Vol. 36. No. 1. Pp. 111–131.
- Pradhan J.P. Indian outward FDI: A review of recent developments // Transnational Corporations. 2017. Vol. 24. No. 3. Pp. 43–70.
- Pradhan J.P. The determinants of outward foreign direct investment: a firm-level analysis of Indian manufacturing // Oxford Development Studies, Taylor & Francis Journals. 2004. Vol. 32. No. 4. Pp. 619–639.
- Ramamurti R. Internationalization and Innovation in Emerging Markets // Strategic Management Journal. 2016. Vol. 37. No. 13. Pp. 74–83.
- Ramamurti R., Singh J.V. Indian Multinationals: generic internationalization strategies // Emerging Multinationals in Emerging Markets / ed. by R. Ramamurti, J.V. Singh. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. Pp. 110–165.

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 26 декабря 2019

Дата проверки: 23 января 2020

Дата принятия статьи: 14 марта 2020

Для цитирования:

Мальцева О.А., Дружкин Е.Д. Перспективы индийских прямых инвестиций в российской экономике // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 254–272. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-254-272>

Сведения об авторах:

Мальцева Олеся Альбертовна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры индоиранских и африканских языков Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации. E-mail: maltseva@hotmail.com

Дружкин Евгений Дмитриевич, магистр направления «Политика и экономика регионов мира» Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации. E-mail: druzhkin.e.d@gmail.com

Research article

Prospects of Indian direct investments in Russian economy

Olesya A. Maltseva, Evgeny D. Druzhkin

Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University)
76 Vernadskogo Ave, Moscow, 119454, Russian Federation

Abstract. The article examines major trends and prospects regarding the Indian direct investment in the economy of the Russian Federation. The authors comprehensively analyze key factors, the scale, regional and sectoral composition of the Indian direct investment in the Russian economy, scrutinize the evolution of sectoral and regional composition of the Indian FDI, as well as define main challenges and obstacles that investors from India face in Russia and identify medium-term prospects for the Indian capital in the Russian Federation. The research shows that in the current circumstances the significance of the Indian capital in form of direct investment for Russia is substantially growing; its regional presence is steadily increasing; the sectoral diversification of the Indian investment is intensifying. The important indicator in this case is the quality of the Indian capital, its gradually increasing high-technology component. Not only the scale of the Indian direct investment in the Russian economy is changing, but also there is the rise in number of companies investing in Russia. At the same time, if in the early 2000s those companies were mainly large Indian MNCs, nowadays there is an increased interest in Russia among small and medium-sized high-technology enterprises of India that promote innovative development of the Russian regions. Of utmost importance is the fact that the Indian capital is also invested in small-scale industry, promoting upgrade of technological equipment of small and medium-sized enterprises in Russia. These noticeable changes in the Indian capital movement will substantially contribute to enhanced economic cooperation between the two countries.

Keywords: export of capital, foreign direct investment, FDI, Indian multinational corporations, MNC, Russian economy, localization of production, joint venture, special economic zone

Acknowledgements. This article was prepared as part of a grant from MGIMO-University for the implementation of scientific work by young researchers.

References

- Aggarwal, R., & Weekly, J.K. (1982). Foreign Operations of Third World Multinationals: A Literature Review and Analysis of Indian Companies. *Journal of Developing Areas*, 17(1), 13–30.
- Akimov, A.V. (2013). Vyderzhit li “kirpich”? Indiya v BRIKS posle krizisa [Will the brick stand? India in the BRICS after the crisis]. *Aziya i Afrika segodnya*, 5(670), 2–8.

- Bhagavatula, S., Mudambi, R., & Murmann, J.P. (2019). Innovation and Entrepreneurship in India: An Overview. *Management and Organization Review*, 15(03), 467–493.
- Bragina, E. (2012). Indiya: Protivorechivye tendentsii razvitiya [India: Conflicting development trends]. *God planety* (pp. 409–419).
- Bulatov, A.S., Kvashnin, Yu.D., Kuznetsov, A.V., Pertseva, S.Yu. et al. (2019). *Rossiya v mezhdunarodnom dvizhenii kapitala v 2018 – nachale 2019 goda. Analiticheskiy doklad [Russia in International Capital Flows in 2018 – the early 2019. Analytical Report]*: monograph. Moscow: MGIMO-University.
- Bulatov, A.S., Perceva, S.Yu., Kuznecov, A.V., Ponomarev, A.V. et al. (2014). *Rossiyskaya model' eksporta kapitala [The Russian model of capital export]*: Monograph. Moscow: MGIMO-University.
- Chittoor, R., & Sougata, R. (2007). Internationalization Paths of Indian Pharmaceutical firms – A strategic group analysis. *Journal of International Management*, 13(3), 338–355.
- Chittoor, R., Aulakh, P.S., & Ray, S. (2015). What Drives Overseas Acquisitions by Indian Firms? A Behavioral Risk-Taking Perspective. *Management International Review*, 55(2), 255–275.
- Galishcheva, N.V. (2015). Perspektivy razvitiya ekonomik Yuzhnoy Azii [The Development Prospects for the South Asian Economies]. *Mezhdunarodniye protsessy*, 13(3(42)), 40–67.
- Galishcheva, N.V. (2015). Soyuz, proverennyi vremenem. Indijsko-rossijskoe ekonomicheskoe sotrudnichestvo: Osnovnye problemy i perspektivy [The union, time-tested. Indian-Russian Economic Cooperation: Key Issues and Prospects]. *Aziya i Afrika segodnya*, (3), 2–8.
- Galishcheva, N.V. (2017). Globalizatsiya indijskoy ekonomiki: Tendentsii i perspektivy [Globalization of the Indian Economy: Trends and Prospects]. *Vestnik MGIMO Universiteta*, 2(53), 71–89.
- Galishcheva, N.V. (2019). Vzaimnaya trgovlya Rossii i Indii: Osnovnye tendentsii i problemy [The Mutual Trade of Russia and India: Major Trends and Problems]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskii vestnik*, (3), 60–73.
- Granovsky, A.E. (1983). *Nakoplenie i ekonomicheskij rost v Indii [Accumulation and economic growth in India]*. Moscow: Nauka Publ.
- Hansen, M.W. (2010). In Search of the “Indianness” of Indian Multinational Enterprises: Is There Anything Special about the Indian Path to Outward Foreign Direct Investment? In K. Sauvant, P. Pradhan (Eds.), *The rise of Indian Multinationals* (pp. 25–56). Palgrave Macmillan.
- Hejfec, B.A. (2014). *Rossiya i BRIKS. Novye vozmozhnosti dlya vzaimnykh investitsij [Russia and BRICS. New opportunities for mutual investment]*: Monograph. Moscow: Dashkov i K Publ.
- Iqbal, B.A., Turay, A., Hasan, M., Yusuf, N. (2018). India’s outward foreign direct investment: Emerging trends and issues. *Transnational Corporations Review*, 10(1), 98–107.
- Kumar, N. (1994). *Multinational Enterprises and Industrial Organization. The Case of India*. New Delhi: Sage Publication.
- Kuznecov, A. (2012). Transnatsional'nye korporatsii stran BRIKS [Transnational corporations of the BRICS countries]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, (3), 3–11.
- Lall, S. (1983). Multinationals from India. *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises* (pp. 21–87). Chichester: Wiley.
- Malyarov, O.V. (2010). *Nezavisimaya Indiya: Evolyuciya social'no-ekonomicheskoy modeli i razvitie ekonomiki [Independent India: The evolution of the socio-economic model and economic development]*: In 2 books. Moscow: Vostochnaya literature Publ. (Russian Academy of Sciences).
- Mathews, J.A. (2006). Dragon Multinationals: New Players in 21st century Globalization. *Asia Pacific Journal of Management*, 23, 5–27.
- Medovoj, A.I., & Galishcheva, N.V. (2009). *Ekonomika Indii [Economy of India]*. Moscow: MGIMO-University.
- Narula, R., & Dunning, J.H. (2010). Multinational Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda. *Oxford Development Studies*, 38(3), 263–287.

- Nayyar, D. (2008). The Internationalization of Firms from India: Investment, Mergers and Acquisitions. *Oxford Development Studies*, 36(1), 111–131.
- Perskaya, V.V., & Eskindarov, M.A. (2015). Konkurentosposobnost' nacional'nogo hozyajstva v usloviyah mnogopolyarnosti: Rossiya, Indiya, Kitaj [Competitiveness of the national economy in a multipolarity: Russia, India, China]: Monograph. Moscow: Ekonomika Publ.
- Pradhan, J.P. (2004). The determinants of outward foreign direct investment: A firm-level analysis of Indian manufacturing. *Oxford Development Studies, Taylor & Francis Journals*, 32(4), 619–639.
- Pradhan, J.P. (2017). Indian outward FDI: A review of recent developments. *Transnational Corporations*, 24(3), 43–70.
- Ramamurti, R. (2016). Internationalization and Innovation in Emerging Markets. *Strategic Management Journal*, 37(13), 74–83.
- Ramamurti, R., & Singh, J.V. (2009). Indian Multinationals: Generic internationalization strategies. *Emerging Multinationals in Emerging Markets* (pp. 110–165). Cambridge: Cambridge University Press.
- Sedov, I.A. (1971). *Ekonomicheskie svyazi Indii s razvivayushchimisya stranami Azii i Afriki* [Economic relations of India with developing countries of Asia and Africa]. Moscow: Nauka Publ.
- Shirokov, G.K. (1984). *Tradicionnye struktury i ekonomicheskij rost v Indii* [Traditional structures and economic growth in India]. Moscow: Nauka Publ.
- Volodin, A.G. (2016). Rossiya – Indiya: problemy i perspektivy perekrestnykh investitsij [Russia – India: Problems and prospects of cross-investment]. *Vestnik Rossijskoj akademii nauk* [Bulletin of the Russian Academy of Sciences], 86(12), 1098–1105.
- Yashkin, V.A. (1970). *Gosudarstvennyj kapitalizm i vosproizvodstvo v Indii* [State capitalism and reproduction in India]. Moscow: Nauka, Glavnaya redakciya vostochnoj literatury Publ.

Article history:

Received: 26 December 2019

Revised: 23 January 2020

Accepted: 14 March 2020

For citation:

Maltseva, O.A., & Druzhkin, E.D. (2020). Prospects of Indian direct investments in Russian economy. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 254–272. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-254-272>

Bio notes:

Olesya A. Maltseva, PhD in Economics, senior lecturer of the Department of Indo-Iranian and African Languages, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University). E-mail: maltseva@hotmail.com

Evgeny D. Druzhkin, master student (Regional Studies) of Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University). E-mail: druzhkin.e.d@gmail.com

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-273-287
УДК 339.5:339.9

Научная статья

США – Китай: худой мир лучше доброй «торговой войны»

С.А. Ушанов¹, С.А. Решад²

¹ООО «Эрнст энд Янг»

Российская Федерация, 115035, Москва, Садовническая набережная, д. 77, стр. 1

²Российский университет дружбы народов

Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6

Приход в Белый дом Д. Трампа обозначился кардинальной сменой внешнеэкономической политики, характеризующейся не только агрессивным форматом продвижения национальных интересов, но и противоправных с точки зрения международных принципов методов защиты внутреннего рынка через несогласованное повышение импортных тарифов на сталь, алюминий, все китайские товары, угрозы повысить импортные пошлины на более чем 400 товарных подгрупп европейской продукции и т. д. Канада, Мексика и ЕС остаются основными торговыми партнерами США, но этот факт не мешает Штатам проводить протекционистскую политику и против своих основных торговых партнеров. Главной проблемой внешнеэкономических связей США остается дефицит внешней торговли по товарам: его непрерывный рост начался в 1976 г. (– 9,48 млрд долл.), по итогам 2018 г. показатель составлял (–887,3 млрд долл.), в 2019 г. – (–865,9 млрд долл.). Несмотря на положительное торговое сальдо торговли услугами, ее профицит не покрывает дефицита торговли товарами. Согласно последним построговым данным внешней торговли США, охватывающим период до 2018 г., на Китай приходится 48,45 % дефицита американской торговли товарами, 21,45 % американского товарного импорта и 7,3 % товарного экспорта. Наравне с Канадой, Мексикой и странами ЕС, Китай является главным внешнеторговым партнером США – на него приходится 7,2 % американского товарного экспорта и 21 % американского товарного импорта, 6,9 % американского экспорта услуг и 3,2 % импорта услуг (2018 г.). Доминирование Китая на мировом рынке стали в качестве производителя, а США – в качестве потребителя ставит американскую экономику в зависимое положение, которое Штаты пытаются опротестовать. В статье рассматривается внешняя торговля США с КНР, ее структурные особенности и динамика, перспективы развития взаимной торговли в условиях смягчения «торговой войны».

Ключевые слова: США, Китай, торговая война, внешняя торговля, экспорт, импорт, структура внешней торговли

Введение

Изменение мирового политического и экономического ландшафта происходит на фоне воздействия ряда факторов: глобализации мировой экономики, усиления взаимозависимости национальных экономик, усиления гло-

бальной конкуренции и возвышения роли и веса развивающихся стран, а также увеличения разрыва и неравномерности социально-экономического развития глобальных игроков (Коновалова, Ушанов, 2019).

Усиление глобальной конкуренции, перебалансировка веса стран в мировом хозяйстве и на мировых товарных рынках и рынках услуг в пользу развивающихся стран приводят к использованию развитыми игроками, в частности США, таможенно-тарифных мер регулирования внешней торговли вопреки международно закрепленным правилам и принципам международной торговли.

Наиболее знаковым и ярким противостоянием между глобальными игроками является эскалация США «торговой войны» с Китаем, практика участия которого в системе международных экономических отношений, по мнению США, является нечестной и угрожает национальной экономической безопасности США.

Результативность проведения американской Администрацией протекционистской внешнеторговой политики, как следует из отчета 2020 Trade Policy Agenda and 2019 Annual Report of the President of the USA on the Trade agreements program, подтверждается подписанием первого пакета принципиально нового торгового соглашения между Китаем и США. Помимо прекращения ведения «несправедливой» торговой практики Китая в рамках подписанного соглашения обязан увеличить покупку американской продукции, что будет способствовать сокращению американского дефицита торговли товарами. При этом США намерены сохранить повышенные импортные пошлины на китайские товары на сумму 370 млрд долл.

Противостояние «несправедливой» торговой практики Китая, наносящей вред американской экономике и американским производителям на протяжении многих лет, является одной из основных целей, поставленных Д. Трампом.

Американская политика «принуждения», как показывает практика, является весьма эффективной – согласие Китая увеличить закупку американской продукции, допуск на европейский рынок американских производителей говядины и фермеров, увеличение добавленной американской стоимости в автомобилях, производимых в Канаде, – наиболее яркие примеры политики экономического и внешнеторгового шантажа или эгоизма.

Превалирование национального законодательства и опора на внутренние нормы и правила лежат в основе протекционистской политики современной Администрации США. Руководствуясь разделом 301 «Действия торгового представителя США» в рамках закона «О торговле» 1974 г., который позволяет США проводить расследования и вводить торговые ограничения в отношении стран, меры которых, по мнению США, являются неоправданными и обременяют или ограничивают торговлю США, Штаты, в частности, были намерены увеличить импортные пошлины (до 100 %) на 89 товарных позиций из ЕС (список был опубликован в апреле и дополнен в июле 2019 г.), позднее данный список был расширен до более чем 400 товарных подгрупп.

Одной из причин к потенциальному введению повышенных пошлин на европейскую продукцию послужило государственное субсидирование авиагиганта Airbus. К счастью, слушания так и не состоялись, однако, Европа

предоставила доступ американским производителям говядины и фермерам на рынок ЕС, и расследование, затеянное США в ВТО, принесло американской экономике дополнительные 7,5 млрд долл.

В данном ключе представляется интересным рассмотрение американо-китайской торговли в свете усиления конкуренции между двумя мировыми экономическими гигантами и потенциального потепления экономических отношений.

Обзор литературы

США и Китаю, являющимися мировыми «оппонентами», соперничающими между собой в системе международных экономических отношений и главным образом в международном обмене товарами и услугами, посвящено значительно количество научных работ отечественных и зарубежных специалистов – американистов и китаеведов, среди которых можно выделить труды ученых отечественных специализированных институтов: Института США и Канады РАН – Р.И. Зименкова (Зименков, 2018), В.Б. Супян (Супян, 2018), М.А. Портного (Портной, 2018); Института востоковедения РАН – А.В. Акимов (Акимов, 2019), Е.В. Растяниковой (Растяникова, 2019); Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН – В.Ю. Журавлевой (Журавлева, 2018); а также ряд работ ученых Российского университета дружбы народов, охватывающих американо-китайскую проблематику, – Н.С. Кучмы (Kuchma, 2019), И.В. Андроновой (Андропова, 2013), Ю.А. Коноваловой и С.А. Ушанова (Коновалова, Ушанов, 2019).

Среди зарубежных исследователей, работы которых посвящены внешнеторговым отношениям США и Китая, включая «торговую войну» двух мировых держав, можно выделить J. Maroń Zajac, K. Szmigiel (Maroń Zajac, Szmigiel, 2019), Ö. Toplu Yılmaz (Toplu Yılmaz, 2020).

Методы и научная парадигма исследования

В ходе проведения исследования были использованы следующие методы: анализа, синтеза и ретроспективы. Научная парадигма исследования исходит из того, что либерализация международных экономических отношений и последующие увеличение веса и экономической мощи развивающихся стран в мировом хозяйстве, усиление глобальной конкуренции и относительное ослабление позиций развитых игроков, усиление дезинтеграционных процессов, откровенное попираание и игнорирование правил и принципов ВТО привели к необходимости пересмотра внешнеторговых политик ведущих стран мира и перехода на двусторонний формат поддержания экономических связей. С точки зрения научной парадигмы глобализации это практическое подтверждение смены модели глобализационного процесса, результаты которого перестают отвечать национальным и внешнеэкономическим интересам ведущих мировых держав.

Особенности внешней торговли США и КНР

США и Китай являются мировыми лидерами международной торговли товарами и услугами.

Таблица 1

Динамика внешней торговли США по основным странам-партнерам в 2000–2019 гг. (млн долл.)
[Table 1. Dynamic of U.S. foreign trade by key trade partners in 2000–2019 (mln doll.)]

	Канада	Китай	Германия	Япония	Южная Корея	Мексика	Велико- британия	ЕС	ОПЕК
<i>Экспорт товаров</i>									
2000	179 053	16 365	29 405	64 385	28 083	111 296	41 433	165 833	18 811
2005	212 340	41 874	34 874	54 817	28 639	120 444	38 870	188 164	31 781
2010	250 283	93 059	48 482	61 472	40 082	163 757	49 080	242 646	54 398
2015	281 562	116 505	50 069	63 085	44 483	236 766	56 540	273 695	73 050
2016	267 235	115 991	49 540	63 811	42 914	230 520	55 519	271 057	70 985
2017	283 070	130 280	53 957	68 298	49 283	244 018	56 566	284 795	59 185
2018	300 458	120 829	57 683	75 958	57 617	265 999	66 698	320 183	59 257
2019	293 301	107 179	60 170	75 321	57 887	256 860	69 664	338 580	50 972
<i>Импорт товаров</i>									
2000	233 511	100 231	59 033	147 887	40 504	137 058	44 162	222 100	67 290
2005	294 216	244 699	85 733	140 388	44 217	173 771	51 826	312 965	127 312
2010	281 822	366 126	83 505	122 929	49 762	232 804	51 553	324 260	152 166
2015	302 806	484 071	125 462	134 365	72 448	303 369	58 656	431 046	67 004
2016	283 538	463 089	114 566	134 138	70 389	299 852	54 940	419 041	78 457
2017	305 292	506 038	117 922	138 209	71 810	318 489	53 910	437 675	72 579
2018	325 017	540 431	126 206	144 410	75 011	352 583	61 416	489 780	80 740
2019	325 761	452 700	127 804	145 534	78 089	364 461	63 795	517 354	46 341
<i>Экспорт услуг</i>									
2000	24 808	5 099	15 848	36 862	6 661	15 780	31 706	93 485	10 596
2005	32 794	8 698	20 373	39 539	9 361	22 533	44 313	130 855	17 413
2010	53 126	22 500	24 896	43 259	15 451	24 614	53 568	179 237	24 587
2015	54 699	49 021	30 065	45 332	20 844	31 445	67 769	229 102	34 443
2016	54 443	54 404	31 843	45 012	21 721	31 413	66 748	235 029	35 199
2017	58 237	56 009	32 516	45 987	23 874	32 545	70 010	244 297	32 908
2018	64 057	57 140	34 764	45 197	22 302	33 804	74 064	253 593	34 639
2019	64 700	56 666	35 979	48 699	23 148	33 843	74 670	265 577	30 606
<i>Импорт услуг</i>									
2000	18 239	3 202	15 822	16 326	5 699	11 200	27 238	84 215	3 778
2005	22 582	6 857	23 818	20 577	6 911	14 421	33 682	114 742	12 119
2010	27 351	10 609	28 397	24 589	9 334	13 966	42 307	143 615	12 671
2015	29 289	14 987	31 700	29 294	11 131	22 875	53 560	174 245	9 909
2016	30 692	16 174	33 953	31 210	10 951	24 103	52 528	179 557	11 061
2017	33 201	17 454	35 440	33 287	10 859	25 481	57 020	192 597	10 417
2018	35 859	18 341	33 613	34 727	12 330	25 799	60 717	198 621	11 903
2019	37 560	18 742	34 590	35 984	12 833	27 350	62 314	209 838	10 853

Источник: составлено авторами по данным Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США, International data. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (дата обращения: 13.03.2020).

Несмотря на то что основными торговыми партнерами США являются партнеры по НАФТА/ЮСМКА и ЕС, доля Китая в структуре внешней торговли США постепенно увеличивается. По данным БЭА в 2018 г. на Китай приходится 7,2 % американского экспорта товаров и 21 % импорта товаров, 6,9 % экспорта услуг и 3,2 % импорта услуг. Последние данные за 2019 г., не охватывающие товарную структуру, дающие только абсолютные стоимост-

ные данные внешней торговли товарами и услугами США, свидетельствуют о сокращении стоимости американского экспорта в Китай, а также товарного импорта из Китая и американского экспорта услуг при незначительном росте импорта китайских услуг в США.

Представленные в табл. 1 данные, выраженные в сокращении стоимости поставок американской продукции в Китай на 13,6 млрд долл. и сокращении более чем на 87,7 млрд долл. стоимости китайского товарного импорта (2018–2019 гг.), свидетельствуют о эффективности таможенно-тарифных мер, предпринятых Администрацией США.

Таблица 2

Динамика баланса торговли товарами США по основным странам-партнерам в 2000–2019 гг. (млн долл.)
[Table 2. Dynamic of U.S. trade balance on goods by key trade partners in 2000–2019 (mln doll.)]

	Канада	Китай	Германия	Япония	Южная Корея	Мексика	Велико- британия	ЕС	ОПЕК
2000	-54 458	-83 866	-29 628	-83 503	-12 421	-25 762	-2 729	-56 267	-48 478
2005	-81 876	-202 825	-50 859	-85 571	-15 578	-53 327	-12 956	-124 801	-95 531
2010	-31 540	-273 067	-35 023	-61 457	-9 681	-69 047	-2 474	-81 614	-97 769
2015	-21 245	-367 567	-75 394	-71 280	-27 965	-66 603	-2 116	-157 350	6 046
2016	-16 303	-347 098	-65 025	-70 327	-27 475	-69 333	579	-147 984	-7 472
2017	-22 222	-375 758	-63 965	-69 911	-22 527	-74 471	2 655	-152 880	-13 394
2018	-24 559	-419 603	-68 523	-68 451	-17 394	-86 584	5 282	-169 597	-21 483
2019	-32 460	-345 521	-67 634	-70 213	-20 202	-107 601	5 869	-178 775	4 631

Источник: составлено авторами по данным Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США, International data. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (дата обращения: 13.03.2020)

Реализация Штатами протекционистской политики, выраженной главным образом через повышение импортных пошлин на китайскую продукцию, помимо сдерживания «несправедливой» китайской практики ведения торговли и «нарушения» прав интеллектуальной собственности, должна способствовать сокращению дефицита американской торговли товарами, 39,8 % которого, по данным 2019 г., формируется за счет торговли с Китаем (в 2018 г. этот показатель равнялся 48,45 %).

С 2000 по 2018 г. объем американского товарного экспорта в Китай увеличился с 16,3 до 120,8 млрд долл., в 2019 г. поставки американского экспорта в Китай сократились до 107,2 млрд долл.

За этот же период стоимость китайского товарного импорта увеличилась с 100,2 до 540,4 млрд долл., к 2019 г. в результате повышения импортных пошлин на китайские товары данный показатель сократился до 452,7 млрд долл.

Стоимость американского экспорта услуг за 2000–2018 гг. увеличилась с 5,1 до 57,1 млрд долл., в 2019 г. показатель составил 56,6 млрд долл.; динамика импорта китайских услуг носит положительный характер – с 3,2 до 18,7 млрд долл.

Несмотря на то что баланс американо-китайской торговли услугами положителен в первую очередь для США и составляет 37,9 млрд долл., он не покрывает дефицита торговли товарами в размере (-345,5 млрд долл.).

Общей характеристикой американско-китайской торговли товарами является отрицательное торговое сальдо за счет превалирования стоимости китайского товарного импорта над американскими поставками, с трудом поддающееся сокращению.

Американский товарный экспорт в Китай в среднем в 2,6 раза меньше стоимости китайских поставок в США, в то время как стоимость американских услуг в 3 раза больше стоимости оказываемых США китайских услуг.

Товарная структура американско-китайской товарной торговли показывает превалирование двух товарных групп в поставках американской продукции – 43,79 % приходится на «Капитальные товары за исключением продукции автомобилестроения», 33,13 % – на «Промышленную продукцию и материалы», 8,6 % – на «Продукцию автомобилестроения», 6,76 % – на «Продукты питания, корма и напитки» и не более 1 % – на «Немонетарное золото» и «Другую продукцию»¹.

Анализ структуры американского экспорта услуг, предоставляемых Китаю, за 2003–2018 гг. показывает критическое превалирование «Туристических услуг (включая образовательные услуги)», доля которых в 2018 г. составила 56,12 %, 14,82 % приходится на «Платежи за использование прав интеллектуальной собственности», 9,32 % – на «Транспортные услуги», 7,3 % – на «Финансовые услуги», 6,18 % – на «Другие бизнес услуги», 1,65 % – на «Телекоммуникационные, информационные и компьютерные услуги», на «Страховые услуги» приходится менее 1 %.

В структуре товарного импорта по состоянию на 2018 г., поставляемого в США из Китая, более 45 % приходится на «Потребительские товары за исключением продуктов питания и автомобилестроения», 37 % – на «Капитальную продукцию за исключением продукции автомобилестроения», 10,29 % – на «Промышленную продукцию и материалы», 4,28 % – на «Продукцию автомобилестроения», по 1,23 % на «Продукты питания, корма и напитки» и «Другую продукцию».

Структура оказываемых Китаем США услуг более разнообразна с точки зрения пропорций: 29,68 % составляют «Другие бизнес услуги», 27,4 % – «Транспортные услуги», 24,7 % – «Туристические услуги, включая образование», 4,7 % – «Финансовые услуги», 4,16 % – «Платежи за использование прав интеллекту-

¹ В группу «капитальных товаров» по данным БЭА США входят электрогенераторы, оборудование для бурения нефтяных скважин и добычи сырья, промышленное и сервисное оборудование, сельскохозяйственное машиностроение и оборудование, компьютеры, периферийные устройства и полупроводники, телекоммуникационное оборудование, бизнес-оборудование и машины, научное и медицинское машиностроение и оборудование, транспортное оборудование, гражданское авиастроение и двигатели, железнодорожное транспортное оборудование, емкости, космические аппараты, двигатели и части.

В группу «промышленной продукции и материалов» входят хлопок, включая хлопковый пух, другие сельскохозяйственные материалы, уголь и сопряженное топливо, нефть и другие продукты, газ природный, ядерное топливо, электроэнергия, сталеплавильные продукты и ферросплавы, продукция из железа и стали, цветные и другие металлы, готовые металлические формы, бумага и сопряженные продукты, химическая продукция, не включая фармацевтическую продукцию, промышленные текстильные волокна, пряжа, ткань, другая несельскохозяйственная продукция, древесина и продукция из нее, строительные материалы.

альной собственности», 3,57 % – «Страховые услуги», 3,87 % – «Телекоммуникационные, информационные и компьютерные услуги».

Таблица 3

Товарная структура американского экспорта товаров и услуг в Китай с 2003 по 2017 г. (млн долл.)
[Table 3. American structure of goods' and services' export to China from 2003 to 2017 (mln doll.)]

	2003	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Экспорт товаров и услуг США в Китай	34 525	50 572	115 559	165 525	170 395	186 288	177 969
Экспорт товаров	28 646	41 874	93 059	116 505	115 991	130 280	120 829
Продукты питания, корма и напитки	3835	3465	14 279	17 010	19 974	18 270	8162
Промышленная продукция и материалы	10 033	16 890	36 502	34 663	32 542	41 884	40 026
Капитальные товары за исключением продукции автомобилестроения	12 814	18 138	32 585	45 657	43 761	47 469	52 914
Продукция автомобилестроения (автомобили, части и узлы, моторы)	580	1089	4785	11 522	11 772	13 891	10 391
Потребительские товары за исключением продуктов питания и продукции автомобилестроения	1118	1858	3696	6711	6993	7186	7538
Другая продукция	266	429	1185	732	737	831	760
Немонетарное золото	1	4	26	208	212	750	1037
Экспорт услуг	5879	8698	22 500	49 021	54 404	56 009	57 140
Сервисное обслуживание и ремонт	н/д	н/д	704	1456	1694	1553	1863
Транспортные услуги	1310	1624	3592	5055	4937	5187	5328
Туристические услуги (включая образование)	2039	2971	8942	28102	31 478	32 828	32 068
Страховые услуги	17	38	67	327	665	589	335
Финансовые услуги	н/д	н/д	2114	3024	3318	3619	4171
Платежи/поступления за использование прав интеллектуальной собственности	802	1192	3333	5993	7423	7590	8467
Телекоммуникационные, информационные и компьютерные услуги	н/д	н/д	299	743	832	900	945
Другие бизнес услуги	н/д	н/д	3267	3753	3556	3289	3532

Источник: составлено автором по данным Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США, International data. URL: https://www.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=1&RowID=0 (дата обращения: 13.03.2020).

В последние десятилетия США стали активно использовать торговлю научно-техническими знаниями, в том числе продажу патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов и тому подобного, для укрепления своих позиций в мировой экономике (Зименков, 2015).

Интеллектуальная собственность является одним из наиболее дорогостоящих активов в коммерческих операциях. Объективной основой этой тенденции стала фрагментация производственного процесса и создание глобальных цепочек добавленной стоимости при активном участии ТНК. Практически любое технологически сложное изделие, а часто и обычный товар широ-

кого потребления, включает в себя материальные и нематериальные элементы (научно-технические разработки, дизайн, программное обеспечение и др.), созданные в разных странах.

Таблица 4

Товарная структура американского импорта товаров и услуг из Китая с 2003 по 2017 г. (млн долл.)
[Table 4. American structure of goods' and services' import from China from 2003 to 2017 (mln doll.)]

	2003	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Импорт товаров и услуг в США из Китая	157 230	251 556	376 735	499 059	479 264	523 492	558 772
Импорт товаров	152 974	244 699	366 126	484 071	463 089	506 038	540 431
Продукты питания, корма и напитки	2140	2895	5089	5877	5833	6133	6665
Промышленная продукция и материалы	11 125	22201	30 168	45588	42 920	47 932	55 611
Капитальные товары за исключением продукции автомобилестроения	42 165	74 325	129 350	173 909	168 675	190 229	200 221
Продукция автомобилестроения (автомобили, части и узлы, моторы)	2784	5715	10105	19 656	19 271	20 025	23 105
Потребительские товары за исключением продуктов питания и продукции автомобилестроения	93 104	136 967	187 515	233 513	220 996	235 655	248 166
Другая продукция	1654	2589	3875	5487	5351	6036	6639
Немонетарное золото	3	7	23	42	44	27	24
Импорт услуг	4256	6857	10 609	14 987	16 174	17 454	18 341
Сервисное обслуживание и ремонт	н/д	н/д	192	328	551	355	257
Транспортные услуги	2218	3073	3431	4465	4387	4713	5025
Туристические услуги (включая образование)	1272	2686	3270	4104	4395	4554	4532
Страховые услуги	1	1	20	47	51	400	654
Финансовые услуги	н/д	н/д	213	566	606	766	878
Платежи/поступления за использование прав интеллектуальной собственности	64	54	91	333	548	942	763
Телекоммуникационные, информационные и компьютерные услуги	н/д	н/д	1102	929	899	843	709
Другие бизнес-услуги	н/д	н/д	2215	4125	4648	4773	5443

Источник: составлено автором по данным Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США, International data. URL: https://www.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=1&RowID=0 (дата обращения: 13.03.2020).

Важными показателями уровня развития инновационного потенциала любой страны являются масштабы патентования. В 2018 г. в мире было зафиксировано 3,3 млн патентных заявок, 2,1 млн – промышленных образцов, 14,3 млн – торговых марок, 1,3 млн – промышленных разработок (дизайнов).

Из 3,3 млн патентных заявок, поданных в 2018 г., 66,8 % приходится на страны Азии, 19 % – на страны Северной Америки, 10,9 % – на страны Европы, 1,7 % – на страны Латинской Америки и Карибского бассейна, 1,1 % – на Океанию и 0,5 % – на африканский регион.

Из 14,3 млн торговых марок на страны Азии в 2018 г. пришлось 70 %, на Северную Америку – 5,8 %, на страны Европы – 15,8 %, на Латинскую Америку и Карибский бассейн – 5,3 %, на Океанию – 1,4 %, на Африку – 1,7 %.

Страны Азии являются абсолютными мировыми лидерами в производстве промышленных образцов, на них в 2018 г. пришлось 97,7 % из 2,1 млн промышленных образцов. Азиатский регион также лидирует по показателю промышленных разработок (дизайнов) – 69,7 %, 23 % приходится на страны Европы.

Из 3,3 млн патентных заявок, поданных в 2018 г., 46,4 % приходится на Китай, 18 % – на США, 9,4 % – на Японию, 6,3 % – на Южную Корею, 5,2 % – на Европейский офис патентования, 14,7 % – на другие офисы. В 2017–2018 гг. китайские патентные офисы зафиксировали рост поданных патентных заявок на уровне 11,6 %.

По данным WIPO, США и Китай являются мировыми лидерами в области разработки компьютерных технологий, деля между собой первое место.

Большинство китайских заявок относятся к производству электрооборудования, машиностроению и энергетике, компьютерному оборудованию; немецкие патентные заявки специализируются на транспорте и транспортном оборудовании, электрооборудовании, машиностроении и энергетике, медицинской продукции; большая часть американских патентных заявок исходит из сферы компьютерных технологий, медицинского оборудования и продукции, а также цифровой связи.

Большая часть патентных заявок приходится на ТНК, в частности:

- Китай: 5405 – Huawei Technologies, 2080 – ZTE, 1813 – BOE Technology;
- США: 2404 – Qualcomm, 2499 – Intel;
- Республика Корея: 1697 – LG Electronics, 1997 – Samsung Electronics;
- Япония: 2812 – Mitsubishi Electric².

В 2018 г. в мире было зафиксировано 14,3 млн заявок на товарные знаки, 51,4 % пришлось на Китай, 4,5 % – на США, 3,6 % – на Японию, 2,7 % – на Европейское бюро по интеллектуальной собственности, 2,7 % – на Иран, 35,1 % – на другие страны.

Китайские заявки на товарные знаки преимущественно лежат в области сельского хозяйства, легкой промышленности и бизнес-услуг; США – НИОКР и технологий, досуга и образования, здравоохранения.

США и Германия являются лидерами по числу заявок на товарные знаки через использование Мадридской системы. В 2018 г. США подали 8825 заявок на товарные знаки, Германия – 7495 заявок, Китай – 6900 заявок.

Здесь также стоит отметить, что в структуре американо-китайской торговли услугами поступления и платежи за использование прав интеллектуальной собственности занимают 14,82 % в экспорте услуг из США в Китай и 4,16 % в импорте услуг из Китая в США³.

² Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности. Факты и цифры – 2019. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2019.pdf (дата обращения: 28.12.2019).

³ Там же.

Экспорт американских патентов и лицензий в промышленный сектор иностранных государств позволяют американским ТНК в значительной степени ускорить процесс экспансии новых рынков и частично покрыть затраты на НИОКР. Поскольку поставка готовых изделий (прямой экспорт) сопряжена с рядом издержек, американские ТНК могут использовать продажу лицензий на право производства своей продукции. Лицензионное соглашение также может включать условие о покупке у американского лицензиара оборудования и узлов для производства продукции по лицензии. Как правило, большая часть лицензионных соглашений США монополизирована американскими ТНК, и подавляющая часть лицензионной торговли проводится материнскими компаниями, а не зарубежными филиалами. Распространенной формой лицензионных соглашений являются контракты на использование товарного знака – франчайзинга (Коновалова, Ушанов, 2019).

Предпосылки и развитие конфликта

Еще в августе 2017 г. Д. Трамп издал меморандум в адрес Торгового представительства США, в котором утверждалось, что Китаем были внедрены законы, политика и практика, меры в области прав интеллектуальной собственности, инновации и технологии для имплементации на китайских предприятиях, что может навредить американским внешнеэкономическим интересам. Меры, предпринятые Китаем, могут привести к ограничению американского экспорта на территорию КНР, а также лишит американских граждан достойного и справедливого вознаграждения за инновации, увеличить внешнеторговый дефицит по товарам (Section 301. Report into China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation, 2018). Основанием для начала расследования с точки зрения законодательства является Американский закон о торговле 1974 г. и раздел 301.

Одной из основных угроз для американских производителей является китайская государственная инициатива *Made in China – 2025*, представленная в 2015 г., являющаяся одной из главных программ, направленных на превращение Китая в мирового лидера в области производства промышленных товаров.

По вопросам прав интеллектуальной собственности США обвиняет Китай в «воровстве» технологий и нечестного их трансфера. Особенности китайского трансфера технологий являются два элемента.

Первый элемент: ограничение иностранного владения и собственности, как прямое, так и косвенное, в том числе и для совместных предприятий, и другие ограничения для иностранных ПИИ, требующие передачу прав интеллектуальной собственности от американских компаний китайским юридическим лицам. Ряд секторов остается закрытым для иностранного инвестора до тех пор, пока не будет создано совместное предприятие или налажены партнерские отношения с китайской стороной. В некоторых случаях присутствует требование владение контрольным пакетом китайской стороной.

Второй элемент: использование китайским правительством процесса лицензирования и обеспечения передачи технологий китайской стороне для возможности ведения бизнеса в Китае.

По данным Американско-китайского делового совета US – China Business Council's (USCBC), 19 % компаний-респондентов заявили о прямой просьбе передачи технологий китайской стороне, 33 % заявивших об этом опрошенных компаний сообщили, что запрос поступал напрямую из государственных органов, 25 % – из органов местного самоуправления.

Ежегодные отчеты показывают, что американские компании все еще продолжают сталкиваться с данной проблемой. В 2013 г. исследование 325 американских компаний показало, что 35 % из них были обеспокоены требованием «де-факто» передачи технологий в качестве основного условия доступа на китайский рынок.

Основными секторами, по данным исследований American Chamber of Commerce in China, на которые оказывается давление со стороны китайских представителей и распространяется требование о создании совместного предприятия или передачи технологий «де-факто», являются аэрокосмическая промышленность, автомобилестроение, химическая промышленность, информационные технологии – то есть высокотехнологичные сектора экономики.

В июне 2018 г. Торговым представительством США был опубликован перечень товарных подгрупп в структуре китайского импорта, поступающего в США, на сумму 16 млрд долл., с повышением импортного тарифа на 25 % в рамках ответа США на недобросовестную торговлю Китая и принуждение трансфера американских технологий китайской стороне. Второй транш дополнительных тарифов на сумму около 34 млрд долл. вступил в силу в июле 2018 г. Итоговый список состоит из 279 товарных позиций, взимание дополнительных пошлин на китайский импорт стартовало в августе 2018 г. (USTR Finalizes Second Tranche of Tariffs on Chinese Products in Response to China's Unfair Trade Practices, 2018).

Введение США дополнительных пошлин на сталь и алюминий в размере 25 и 10 % соответственно также было обосновано рядом факторов. По данным Мировой ассоциации стали, мировое производство стали в мире в 2018 г. составило 1808 млн т. Первые пять мест в рейтинге мировых производителей сырой стали занимают Китай (928,3 млн т), Индия (106,5 млн т), Япония (104,3 млн т), США (86,6 млн т), Южная Корея (72,5 млн т).

В 2007 г. на Китай приходилось 34,2 % мирового производства сырой стали, на Японию – 6,6 %, ЕС – 16,6 %, СНГ – 4,6 %, США – 7,2 %. К 2018 г. произошли значительные изменения в объемах производства сырой стали, изменившие позиции стран: на Китай приходится 51,3 % мирового производства, на Японию – 5,8 %, Индию – 5,9 %, ЕС – 9,3 %, СНГ – 5,6 %, НАФТА – 6,6 %.

Китай является мировым лидером по экспорту стали, мировым лидером по импорту полуфабрикатов и готовой стальной продукции являются США. В связи с этим необходимость реиндустриализации США обусловлена не только лидирующей позицией Китая на данном мировом рынке, но и зависимостью США от импорта китайской стали.

Осенью 2018 г. Торговое представительство США опубликовало дополнительный список китайского импорта на сумму 200 млрд долл., подлежащего дополнительному тарифному взиманию (USTR Finalizes Tariffs on \$200 Billion of Chinese Imports in Response to China's Unfair Trade Practices, 2018).

С сентября 2018 г. импортные ставки были повышены на 10 %, с 2019 г. – на 25 %. Перечень состоит из 5745 товарных подгрупп.

Протекционистские меры и эскалация «торговой войны» с Китаем в целом благоприятно сказалась на показателе внешнеторгового дефицита США, который с 2018 по 2019 г. сократился более чем на 80 млрд долл.

В 2019 г. США дополнительно ввели повышенные импортные пошлины (10 %) на китайскую продукцию стоимостью около 300 млрд долл., главным образом список затрагивает сотовые телефоны, компьютерную продукцию, игровые видеоконсоли, компьютерные мониторы, игрушки, обувь и одежду.

Последующее повышение импортных пошлин на китайский импорт последовало вслед за введением со стороны Китая повышенных пошлин на американскую продукцию, что, по мнению США, было не обоснованно. В конце августа 2019 г. США дополнительно увеличили импортные пошлины на 5 % на китайскую продукцию стоимостью 550 млрд долл., на 25 % на общую стоимость 250 млрд долл.; США также объявили о намерении повышать импортные пошлины на китайский импорт до 30 % до тех пор, пока Китай не начнет реформировать свою «нечестную» внешнеторговую политику (USTR Statement on Section 301 Tariff Action Regarding China, 2019).

Усиление «торгового» противостояния между США и Китаем привело стороны к необходимости сесть за стол переговоров в сентябре 2019 г. В результате Китай согласился на снятие барьеров по допуску на национальный рынок американских производителей индейки. По оценкам экспертов, американские производители смогут экспортировать птицу на сумму более 1 млрд долл. ежегодно.

Уже в декабре 2019 г. стороны достигли «исторически значимого» результата – соглашения по первой фазе урегулирования торговых споров в отношении необходимости реформирования торговой практики Китая, а также практики трансфера технологий и использования и защиты прав интеллектуальной собственности. Одним из ключевых условий первой фазы соглашения между США и Китаем является увеличение Китаем закупок американской продукции и услуг. США также согласились изменить тарифные меры, введенные в отношении китайского импорта. Торговое соглашение затрагивает вопросы интеллектуальной собственности, передачу технологий, сельскохозяйственную продукцию, финансовые услуги, валюты, решение споров и увеличение объемов взаимной торговли.

Заключение

Очевидно, что, несмотря на наметившуюся положительную динамику в системе американо-китайских экономических отношений, говорить о каком-либо гарантированном прогрессе и окончании «торговой» войны еще рано. Итоги американской протекционистской политики показали ее эффективность, сократив дефицит американской товарной торговли. Снижение или полная отмена введенных США таможенно-тарифных барьеров будут постепенными, поэтому оценивать результаты подписания соглашения по первой фазе урегулирования торговых споров преждевременно. Также в усло-

виях падения мировых цен на нефть и сложной эпидемиологической обстановки рассчитать эффект от американо-китайской торговли для партнеров пока сложно.

Список литературы

- Акимов А.В.* Китай в мировой экономике и международном бизнесе / РЭУ имени Г.В. Плеханова. М., 2019. С. 252.
- Андропова И.В.* БРИКС – мертворожденный ребенок или новый вектор международной политики: к вопросу об эффективности работы // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2013. № 5. С. 43–49.
- Журавлева В.Ю.* США – Китай: борьба двух стратегий и практик мирового лидерства / ИМЭМО РАН. М., 2018. С. 65.
- Зименков Р.И.* Внешняя торговля США и механизм ее государственного регулирования // Инвестиции в России. 2018. № 10 (285). С. 23–30.
- Коновалова Ю.А., Ушанов С.А.* ЕС в системе торговых интересов США // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2019. Т. 27. № 2. С. 386–400.
- Портной М.А.* Тарифная война Дональда Трампа // США и Канада: экономика, политика, культура. 2018. № 11 (587). С. 20–31.
- Растяжникова Е.М.* Страны БРИКС: тренды экономического роста добывающей промышленности в XXI веке // Вопросы статистики. 2019. Т. 26. № 5. С. 43–52.
- Супян В.Б.* Экономика США в XXI веке: вызовы и тенденции развития. М.: Весь мир, 2018. С. 424.
- Kuchta N.S.* US – China trade war: reaction on stock exchanges to the transformation of the foreign policy agenda // RUDN Journal of Economics. 2019. Vol. 27. No. 3. Pp. 415–428.
- Maroń Zajac J., Szmigiel K.* USA – China: trade war or manageable conflict // International Business and Management: CFM Conference. Cracow University of Economics, 2019. P. 9.
- Toplu Yılmaz Ö.* USA – China Trade Wars: Back to Protectionism in World Trade // International Trade Policies in the Era of Globalization. 2020. P. 363.

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 10 января 2020

Дата проверки: 14 февраля 2020

Дата принятия к печати: 25 февраля 2020

Для цитирования:

Ушанов С.А., Решад С.А. США – Китай: худой мир лучше доброй «торговой войны» // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 273–287. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-273-287>

Сведения об авторах:

Ушанов Степан Андреевич, эксперт в отделе расследования финансового мошенничества и содействия в спорных ситуациях ООО «Эрнст энд Янг». E-mail: UshanovSA@gmail.com

Решад Сайар Ахмад, магистр 2-го года обучения Российского университета дружбы народов. E-mail: sayarakhmad@yandex.ru

USA – China: bad peace is better than a good “trade war”

Stepan A. Ushanov¹, Sayar Akhmad Reshad²

¹Ernst and Young

77 Sadovnicheskaya Embankment, bldg. 1, Moscow, 115035, Russian Federation

²Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)

6 Miklukho-Maklaya St, Moscow, 117198, Russian Federation

Abstract. Article is dedicated to the trade and economic links of USA and China. The authors tried to find out key features and characteristics of these cooperation. At the same time the authors tried to analyze the logic and the reasons of the trade war that has been escalated by USA against China. It needs to underline that the unfair trade practice of China' foreign trade and transfer of technologies led to the American Administration protectionism policy.

Keywords: USA, China, trade war, export, import, structure of the foreign trade

References

- Akimov, A.V. (2019). *Kitaj v mirovoj jekonomike i mezhdunarodnom biznese* [China in the global economy and international business]. Moscow. P. 252. (In Russ.)
- Andronova, I.V. (2013). BRIKS – mertvorozhdennyj rebenok ili novyj vektor mezhdunarodnoj politiki: K voprosu ob jeffektivnosti raboty [BRICS – is the dead birth child or the new vector of international policy: To the question of the work effectiveness]. *Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics*, (5), 43–49. (In Russ.)
- Maroń Zajac, J., & Szmigiel, K. (2019). USA – China: trade war or manageable conflict. *International Business and Management: CFM Conference* (p. 9.). Cracow University of Economics.
- Konovalova, Yu.A., & Ushanov, S.A. (2019). ES v sisteme toorgovyh interesov SShA [EU in the system of trade interests of USA]. *RUDN Journal of Economics*, 27(2), 386–400. (In Russ.)
- Kuchma, N.S. (2019). US – China trade war: Reaction on stock exchanges to the transformation of the foreign policy agenda. *RUDN Journal of Economics*, 27(3), 415–428.
- Toplu Yılmaz Ö. (2020). USA – China Trade Wars: Back to Protectionism in World Trade. *International Trade Policies in the Era of Globalization* (p. 363).
- Portnoy, M.A. (2018). Tarifnaja vojna Donal'da Trampa [Donald Trump War of Tariffs]. *SShA i Kanada: Jekonomika, politika, kul'tura*, 11(587), 20–31. (In Russ.)
- Rastyannikova, E.V. (2019). Strany BRIKS: Trendy jekonomicheskogo rosta dobyvajushhej promyshlennosti v XXI veke [BRICS: Trends in Economic Growth of Extractive Industry in the XXI Century]. *Voprosy statistiki*, 26(5), 43–52. (In Russ.)
- Supjan, V.B. (2018). *Jekonomika SShA v XXI veke: Vyzovy i tendencii razvitiya* [USA economy in XXI century: Challenges and tendencies of development] (p. 424). Moscow: Ves' mir Publ. (In Russ.)
- Zimenkov, R.I. (2018). Vneshnjaja toorgovlja SShA i mehanizm ee gosudarstvennogo regulirovanija [U.S. foreign trade and the mechanism of its state regulation]. *Investicii v Rossii*, 10(285), 23–30. (In Russ.)
- Zhuravleva, V.Yu. (2018). *SShA – Kitaj: bor'ba dvuh strategij i praktik mirovogo liderstva* [USA – China: The Struggle of Two Strategies and Practices of World Leadership] (p. 65). Moscow. (In Russ.)

Article history:

Received: 10 January 2020

Revised: 14 February 2020

Accepted: 25 February 2020

For citation:

Ushanov, S.A., & Reshad, S.A. (2020). USA – China: bad peace is better than a good “trade war”. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 273–287. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-273-287>

Bio notes:

Stepan A. Ushanov, an expert in the Department of Investigation of Financial Fraud and Assistance in Disputable Situations, Ernst and Young. E-mail: UshanovSA@gmail.com

Sayar Akhmad Reshad, master of the second year of education, Peoples’ Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: sayarakhmad@yandex.ru

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-288-299
УДК 339.9

Научная статья

Особенности инвестиционного сотрудничества Индии со странами АСЕАН на современном этапе

Н.В. Галищева¹, Ю.А. Ильичева²

¹Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации
Российская Федерация, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76

²Российский университет дружбы народов
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6

Связи со странами АСЕАН рассматриваются Индией как один из приоритетных векторов современной внешнеэкономической стратегии по направлению «Юг – Юг». Целью исследования является анализ одного из важнейших аспектов экономических отношений Индии со странами ЮВА – инвестиционного сотрудничества. При написании статьи использовался широкий спектр аналитических методов: статистический анализ, прогнозирование, сравнение, теоретическое обобщение, статистическая обработка данных, а также абстрактно-логический анализ (для систематизации и обобщения основных направлений инвестиционного взаимодействия). Детально проанализированы показатели индийских прямых зарубежных инвестиций в АСЕАН, в том числе в страновом разрезе, и прямых иностранных инвестиций республики из ассоциации. Подробно рассматриваются различные аспекты инвестиционного межстранового взаимодействия. Ассоциация является главным направлением для индийских инвестиций за рубежом и значимым инвестором республики, что демонстрируют устойчивые двусторонние экономические отношения. В целом же инвестиционное сотрудничество активно способствует развитию отношений между Индией и АСЕАН.

Ключевые слова: Индия, АСЕАН, инвестиционное сотрудничество

Введение

В инвестиционной сфере Республика Индия и страны АСЕАН осуществляют взаимодействие на основе Соглашения об инвестициях (The ASEAN – India Investment Agreement, АИА), которое вступило в силу 1 июля 2015 г. для Брунея-Даруссалама, Малайзии, Мьянмы, Сингапура, Таиланда, Вьетнама и Индии, а в 2016 г. к нему присоединились Филиппины.

Примечательно, что АСЕАН является не только одним из главных направлений для индийских прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ), но и основным источником прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в республику. Около 22 % индийских инвестиций приходится на ассоциацию, при этом данный

показатель намного больше, чем доли ПЗИ Японии, США, Китая и ЕС в группировку (13, 5, 6 и 2 % соответственно)¹.

Обзор литературы

Исследуемая проблематика активно обсуждается в научных кругах, поскольку является неотъемлемой частью экономических отношений между Индией и странами АСЕАН. Взаимодействие Индии с ассоциацией по линии «Юг – Юг» рассматривают российские и зарубежные ученые, например Е.А. Брагина (Брагина, 2017) и С. Чатурведи (Chaturvedi, 2016). Геополитические аспекты сотрудничества Индия – АСЕАН отражены в трудах А.Г. Володина (Володин, 2018), Н.Б. Лебедевой (Лебедева, 2017, 2018), П. Кумар (Kumar, 2019), С. Сафра и М. Прасопчоке (Sastra, Prasopchoke, 2007), П. Чако (Chako, 2016).

Внешнеполитические курсы Индии «Взгляд на Восток» и «Движение на Восток» затрагивают в своих работах индийские ученые Г. Дас (Das, 2016), А. Сундарам (Sundaram, 2013), С. Сундарараман (Sundararaman, 2016).

Особенности формирования зоны свободной торговли Индия – АСЕАН анализируют Г.М. Костюнина (Костюнина, 2017), П. Де и С. Чиратхиват (Celebrating the Third Decade and Beyond, 2016), Ф. Де Веуле и К. Нараянан (Globalization of Indian Industries, 2016), П. Гупта (Gupta, 2019), Д. Мукхерэе (Economic Integration in Asia, 2019) и В. Сарин (Sarin, 2018).

Проблематикой Индии и АСЕАН также занимаются Ю.А. Коновалова (Коновалова, 2017), И.А. Родионова, А.Р. Массарова, А.С. Елифанцева (Родионова, Массарова, Елифанцева, 2015), К.Д. Мишра (Mishra, 2017) и Х.С. Ринавати (Ринавати, 2019).

Методы и подходы

При написании статьи был использован широкий спектр аналитических методов: статистический анализ, прогнозирование, сравнение, теоретическое обобщение, статистическая обработка данных, а также абстрактно-логический анализ (для систематизации и обобщения основных направлений инвестиционного сотрудничества).

Результаты исследования

Индийская политика «Движение на Восток» (Act – East Policy), пришедшая на смену в 2014 г. политике «Взгляд на Восток» (Look – East Policy), направлена на укрепление экономических связей с регионами Восточной и Юго-Восточной Азии и расширение зоны влияния в азиатском регионе в целом (Галищева, 2016).

АСЕАН является важным направлением для индийских инвестиций, которые зачастую распределяются в третичном секторе, прежде всего в банковской и финансовой сферах, сфере информационных технологий (ИТ) и ИТ-сервисов, а также в металлургической и автомобильной промышленно-

¹ Рассчитано авторами на основе Fact Sheet on Foreign Direct Investment (FDI) from April, 2000 to December, 2018 / Government of India, Ministry of Commerce and Industry. 2018. Pp. 8–9. URL: <https://www.ibef.org/download/fdi-factsheet-27-february-2019.pdf> (accessed: 29.05.2019).

стях. В настоящее время свыше 1950 различных индийских компаний осуществляют свою деятельность в странах ассоциации. В то же время некоторые компании республики работают в нескольких государствах – членах группировки, например, *Info-Drive Software*, *Cranes Software International (CSI)*, *Tata Group* и *Frost International* (Ильичева, 2019).

Потоки индийских ПЗИ в АСЕАН сильно колебались в период между 2005 и 2017 гг., причем в 2012 г. был зафиксирован их наибольший приток – (7,3 млрд долл.) (табл. 1). В 2017 г. данный показатель составил 1,7 млрд долл., или 1,3 % всех инвестиций в ассоциацию. При этом в период с 2010 по 2017 г. Индия стабильно являлась 11-м крупнейшим инвестором группировки. Хотя потоки индийских ПЗИ относительно невелики по сравнению с потоками из Японии, США и Китая, многие индийские фирмы продолжают расширять свое присутствие за счет небольших проектов, особенно в третичном секторе.

Таблица 1

Потоки прямых зарубежных инвестиций Индии в АСЕАН с 2005 по 2017 г. (млн долл.)
[Table 1. Indian Foreign Direct Investment Flows from India to ASEAN from 2005 to 2017 (mln doll.)]

Годы	2005	2010	2015	2017
ПЗИ Индии в АСЕАН	471,40	3801,20	1476,20	1730,90
Всего ПЗИ в АСЕАН	42 556,40	108 174,20	121 711,90	135 620,50
Доля индийских ПЗИ в АСЕАН (%)	1,11	3,51	1,21	1,28

Источник: Statistics of Foreign Direct Investment in ASEAN // ASEANstats Database. 2018. Pp. 143–144. URL: <https://www.asean.org/uploads/archive/5187-6.pdf> (accessed: 29.05.2019).

Основными направлениями индийских инвестиций являются услуги в области финансов и страхования (60 %), оптовая и розничная торговля (9 %), а также операции с недвижимостью (8 %)². На эти три группы приходится значительная часть (77 %) совокупных индийских ПЗИ в АСЕАН в период 2012–2017 гг.

При вложении в ассоциацию индийские производственные и сервисные компании делают ставку на доступ к растущему рынку региона ЮВА, а также на локальные преимущества ассоциации, рынки сбыта и доступ к полезным ископаемым (нефти и минералам). Примечательно, что зачастую инвестиции направляются в те страны, которые активно импортируют из республики, обладают относительно емкими внутренними рынками, либеральной внутренней политикой в области движения капитала, имеют двусторонние инвестиционные договоры с Индией и специфические черты оффшорных финансовых центров. При этом различные потоки индийских ПЗИ в АСЕАН мотивированы разными причинами. Например, компания *Tata Power* инвестирует в добычу угля в Индонезии с целью обеспечения доступа к природным ресурсам для поддержки интеграции в цепочку создания стоимости по производству электроэнергии. Другие индийские компании, такие как *Reliance* и *GMR Energy*, осуществляют трансграничные слияния и поглощения в угледобывающей промышленности Индонезии, обеспечивая более быстрый

² *Mazumdar R.* From trade to investments, re-orienting India's ASEAN strategy / Observer Research Foundation. 2017. URL: <https://www.orfonline.org/expert-speak/reorienting-india-asean-strategy-trade-investment/> (дата обращения: 12.03.2020).

доступ к природным ресурсам. Необходимо отметить, что в целом трансграничные слияния остаются немногочисленными.

Для многих индийских консалтинговых и ИТ-компаний при ведении бизнеса в государствах – членах АСЕАН решающее значение имеет доступ к местным рынкам (включая присутствие потенциальных клиентов – транснациональных корпораций (ТНК)), а также возможность перенять определенный набор навыков принимающих стран (например, языковые навыки) и реализовать часть их стратегии оффшорного обслуживания ИТ-аутсорсинга бизнес-процессов. Кроме того, на инвестиционные потоки оказывают влияние такие факторы, как деловая среда, более низкие операционные издержки и более легкий доступ к финансам. Быстрое развитие аутсорсинга некоторых функций бизнес-услуг другими ТНК, действующими как за пределами, так и в рамках АСЕАН, также побудило индийские ИТ-компании прийти на рынок стран ЮВА (например, *Wipro Ltd* и *Teledata Informatics*).

Индийские банки также расширяют свое присутствие в странах АСЕАН, например, свои региональные отделения для лучшего обслуживания клиентов открыли *Bank of Baroda*, *Andhra Bank* и *Indian Overseas Bank*.

Частные и государственные компании Индии активно инвестируют в область разведки нефти и газа в АСЕАН, особенно это касается тех компаний, которые выиграли контракты в Мьянме. Кроме того, *Punj Lloyd* и *Quest Global* осуществляют региональные операции в Сингапуре, чтобы задействовать потенциал роста в регионе в области инфраструктуры, в том числе в сферах проектирования, закупок и строительства.

Таблица 2

Географическое распределение индийских инвестиций в страны – члены АСЕАН с 2005 по 2017 г. (млн долл.)
[Table 2. Country-wise distribution of Indian investments to ASEAN member countries from 2005 to 2017 (mln doll.)]

Страна	2005	2010	2015	2017	Совокупные ПЗИ (2010–2017)
Бруней	3,80	1,38	0,00	0,01	1,70
Вьетнам	0,00	4,05	72,08	73,67	42,69
Индонезия	1,20	5,69	36,74	42,21	158,01
Камбоджа	0,00	1,02	0,48	8,98	13,77
Лаос	0,00	0,00	2,46	6,20	–185,25
Малайзия	5,00	40,53	–11,52	–54,93	–65,36
Мьянма	0,00	13,60	8,07	–98,14	–1,04
Сингапур	458,90	3642,50	1370,90	1704,60	15 829,80
Тайланд	2,50	92,43	–3,93	39,49	248,89
Филиппины	0,00	0,00	0,94	8,81	243,20

Источник: Statistics of Foreign Direct Investment in ASEAN // ASEANstats Database. 2018. Pp. 143–144. URL: <https://www.asean.org/uploads/archive/5187-6.pdf> (accessed: 29.05.2019).

Индийские малые и средние предприятия (МСП) укрепляют свои позиции в государствах АСЕАН с целью повышения имиджа, получения финансирования и поддержки крупных партнеров при инвестировании в ассоциацию. Индийские стартапы заинтересованы в доступе к более развитой системе привлечения средств и более привлекательной деловой среде, в том

числе в возможности получить более высокую стоимость первичного публичного размещения.

В 2005–2017 гг. значительная часть индийских инвестиций в АСЕАН направлялась в Сингапур (табл. 2). На Индонезию, Малайзию, Вьетнам и Таиланд приходилось в совокупности около 12 %. Сингапур традиционно привлекает существенную часть инвестиций за счет таких факторов, как надежная воздушная связь с Индией, благоприятная деловая среда, более стабильная сингапурская система налогообложения и характеристики экономики как оффшорного центра, логистика и финансовая инфраструктура, а также присутствие большого сообщества индийской диаспоры. В настоящее время свыше 1295 индийских фирм осуществляют свою деятельность в Сингапуре.

Малайзия является вторым направлением для индийских инвестиций в ассоциацию. В 1980–2017 гг. здесь было реализовано 13 проектов в области текстильной и нефтеперерабатывающей промышленности, машиностроения и химической промышленности на сумму около 2,31 млрд долл.³ В Малайзии работают более 115 индийско-малазийских совместных предприятий.

Крупные сообщества индийской диаспоры, тесные социокультурные контакты и регулярные двусторонние визиты политиков и предпринимателей стимулируют потоки индийских ПЗИ в Индонезию, Таиланд и Вьетнам. Так, в Индонезии индийские компании инвестируют значительные средства в такие области, как инфраструктура, сталелитейная промышленность, производство потребительских товаров и финансовая сфера.

Индия занимает 28 место из 126 стран – инвесторов во Вьетнам. При этом доля ее капитала в этой стране меньше Китая из-за существующих опасений среди индийских общественных и частных компаний, связанных с вызовами и рисками при инвестировании. С 1980 г. республика реализовала 168 проектов в 24 вьетнамских провинциях на сумму 756 млн долл. в таких областях, как энергетическая и горнодобывающая промышленности, производство продуктов питания, удобрений, компонентов автомобилей, текстиля, косметики, информационные технологии⁴. Одним из наиболее крупных являются проект по исследованию нефтяных блоков № 127 и 128 недалеко от Парасельских островов и проект по добыче природного газа из вьетнамского бассейна Нам Кон Сон индийской нефтегазовой корпорацией *ONGC Videsh Ltd* (238 млн долл.)⁵.

Индийские ИТ-компании активно создают филиалы и иницируют новые фирмы на Филиппинах, а предприниматели из Индии инвестируют в текстильную, сталелитейную и химическую промышленности. В Камбодже

³ Statistics of Foreign Direct Investment in ASEAN // ASEANstats Database. 2018. Pp. 143–144. URL: <https://www.asean.org/uploads/archive/5187-6.pdf> (accessed: 29.05.2019).

⁴ Ghosh R. Defence is one of the most important areas of Vietnam-India cooperation; \$500 million credit line is highly appreciated // The Economic Times. 2019. URL: <https://economictimes.indiatimes.com/news/defence/defence-is-one-of-the-most-important-areas-of-vietnam-india-cooperation-500-million-credit-line-is-highly-appreciated/articleshow/68148009.cms> (accessed: 12.03.2020).

⁵ Премьер-министр Нгуен Суан Фук принял участие в торжественном саммите АСЕАН – Индия // Вьетнам Таймс. 2018. URL: <http://huunghivietnga.com.vn/news/mndjshcdn-jzkzopn-khrdk-orak-sri-mnzkyayi-rfaopzd-v-plnedopvdkklj-oajzpd-aodak-zkgzya> (дата обращения: 29.05.2019).

республика предпочитает инвестировать в энергетическую и пищевую промышленности (производство сахара).

Индия является 8-м крупнейшим инвестором Лаоса на 2017 г. (совокупные инвестиции – 950 млн долл.), реализовано 33 проекта в области добычи древесины и железной руды, производства целлюлозы.

Примечательно, что инвестиционное сотрудничество между АСЕАН и Индией наращивается, при этом ассоциация является важным источником ПИИ в Индию. Компании стран группировки инвестировали в республику порядка 70,46 млрд долл. в течение 2010–2018 гг. (16 % потоков ПИИ в Индию) в проекты в области инфраструктуры и другие компоненты сферы услуг⁶.

В 2000–2018 гг. АСЕАН инвестировала 82,05 млрд долл., или 20 % от общего притока ПИИ в Индию за этот период (табл. 3). Значительная часть вложений группировки в Индию приходится на Сингапур (97,2 %), за ним следуют Малайзия (1,13 %), Индонезия (0,77 %) и Таиланд (0,56 %).

Таблица 3

Потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из стран –членов АСЕАН в Индию с апреля 2000 по апрель 2018 г. (млн долл.)
 [Table 3. Foreign direct investment (FDI) flows from ASEAN member countries to India from April 2000 to April 2018 (mln doll.)]

Страна	ПИИ (млн долл.)	Доля страны от общих инвестиций АСЕАН (%)
Бруней	0,43	0,00
Вьетнам	4,95	0,01
Индонезия	629,11	0,77
Камбоджа	36,36	0,04
Малайзия	923,14	1,13
Мьянма	8,97	0,01
Сингапур	79 746,67	97,20
Таиланд	456,54	0,56
Филиппины	241,86	0,29
Всего из региона ЮВА	82 048,03	100,00

Источник: рассчитано авторами на основе Fact Sheet on Foreign Direct Investment (FDI) from April, 2000 to December, 2018 / Government of India, Ministry of Commerce and Industry. 2018. Pp. 8–9. URL: <https://www.ibef.org/download/fdi-factsheet-27-february-2019.pdf> (accessed: 29.05.2019).

Кроме того, Сингапур с показателем 79,75 млрд долл. занимает 2-е место по объему инвестиций в Индию, опережая Японию с показателем в 29,56 млрд долл.⁷ В республике зарегистрировано более 440 сингапурских компаний, в частности *International Enterprise Singapore* и *Singapore Tourism Board*. Индия также привлекательна для сингапурских ТНК и правительственных компаний, таких как *Singapore Telecom*, *Port of Singapore Authority*

⁶ Рассчитано авторами на основе Fact Sheet on Foreign Direct Investment (FDI) from April, 2000 to December, 2018 / Government of India, Ministry of Commerce and Industry. 2018. Pp. 8–9. URL: <https://www.ibef.org/download/fdi-factsheet-27-february-2019.pdf> (accessed: 29.05.2019).

⁷ Fact Sheet on Foreign Direct Investment (FDI) from April, 2000 to December, 2018 / Government of India, Ministry of Commerce and Industry. 2018. Pp. 8–9. URL: <https://www.ibef.org/download/fdi-factsheet-27-february-2019.pdf> (accessed: 29.05.2019).

и *Singapore Technologies*. Частный сектор предпочитает вкладывать небольшие инвестиции в здравоохранение, недвижимость и туризм (Ильичева, 2020).

Интенсивно развиваются и индийско-малазийские отношения. Только в 2017 г. по итогам визита премьер-министра Малайзии Д. Разака в Нью-Дели был подписан 31 деловой меморандум на сумму в 36 млрд долл. в различных областях, начиная от строительства объединенного морского города-порта Пулау Карей до разработки программ по расширению туризма, а также по вопросам сотрудничества в сфере безопасности и обороны в силу активизации Китая в Индийском океане и Южно-Китайском море, необходимости совместной борьбы с экстремизмом и терроризмом, охраны Малаккского пролива и другим вызовам⁸.

Малайзия активно инвестирует в такие области, как телекоммуникации, подготовка кадров, транспорт, нефте- и газодобыча, туризм. Так, компания «Малайзийские аэропорты» приобрела часть акций международного аэропорта Нью-Дели (Галищева, 2013). Кроме того, малазийская компания *Naza* намерена создать подразделение по производству автомобилей в штате Тамилнад.

Заключение

Потоки ПИИ являются одним из важнейших факторов, обеспечивающих интеграцию экономик, связывая их с региональными и глобальными цепочками создания стоимости. Индийские предприятия инвестируют в АСЕАН с 1940-х гг. В настоящее время в регионе работают около 1950 индийских компаний различных форм собственности. Ассоциация является главным направлением для индийских инвестиций за рубежом и значимым инвестором республики, что демонстрируют устойчивые двусторонние инвестиционные отношения. Индия является 11-м крупнейшим инвестором группировки в период с 2010 по 2017 г.

Большая часть ПЗИ Индии сконцентрирована в Сингапуре, но индийские компании постепенно уделяют все больше внимания инвестициям в другие государства – члены АСЕАН. Среди инвесторов преобладают индийские ТНК. На рынках ЮВА Индия в большей степени инвестирует в финансовые и страховые сектора (60 %), в оптовую и розничную торговлю (9 %) и операции с недвижимостью (8 %).

На потоки индийских ПЗИ в значительной степени оказывают влияние доступ к природным ресурсам, к страновому и региональному рынку, возможность привлечения финансов, формирование имиджа бренда (стартапы), а также стратегические факторы.

Значительная часть вложений АСЕАН в Индию приходится на Сингапур, за ним следуют Малайзия, Индонезия и Таиланд. Именно Сингапур и Малайзия активно инвестируют в такие области, как телекоммуникации, подготовка кадров, транспорт, нефте- и газодобыча, туризм.

⁸ *Yahaya Y. M'sia*. India sign 31 MoUs worth US\$36 billion // *The Straits Times*. 2017. URL: <https://www.nst.com.my/news/2017/04/226850/msia-india-sign-31-mous-worth-us36-billion> (accessed: 29.05.2019).

Связи со странами АСЕАН рассматриваются Индией как один из приоритетных векторов современной внешнеэкономической стратегии по направлению «Юг – Юг». Инвестиционное сотрудничество получит дополнительный импульс, когда индийский бизнес начнет понимать возможности, которые открывает ему разносторонний размер рынка при инвестировании в страны ассоциации. Вложения в какую-либо страну АСЕАН открывают доступ к процветающему рынку среднего класса, представляющий огромный потенциал со стороны предложения, особенно для компаний, ориентированных на потребление. Инвесторы также получают доступ к другим наиболее развитым странам, с которыми ассоциация подписала ЗСТ, а именно Австралии, Новой Зеландии, Китаю, Японии и Республике Корея. Более того, индийские компании, инвестирующие в Камбоджу, Лаос, Мьянму и Вьетнам, в силу того, что эти страны имеют статус «наименее развитой страны» могут извлечь выгоду из наиболее благоприятного режима, доступного в рамках схемы Европейского союза «Все, кроме оружия».

Список литературы

- Брагина Е.А.* Индия в контексте взаимоотношений Юг – Юг // *Мировая экономика и международные отношения*. 2017. Т. 61. № 2. С. 113–118.
- Володин А.Г.* Индия: диспаритеты развития и геоэкономический потенциал // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. № 5. С. 97–109.
- Галищева Н.В.* Восточноазиатский вектор внешнеэкономической политики Индии: приоритеты в ЮВА // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения*. 2016. Т. 16. № 4. С. 643–653. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-0660-2016-16-4-643-653>
- Галищева Н.В.* Индия в мировом хозяйстве на рубеже веков: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая политика. М.: Буки-Веди, 2013. 502 с.
- Ильичева Ю.А.* Индийский экономический фактор в АСЕАН: основные тренды, достижения и перспективы. М.: Перспектива, 2020. 172 с.
- Ильичева Ю.А.* Особенности научно-технического сотрудничества Индии со странами АСЕАН // *Азия и Африка сегодня*. 2019. № 9. С. 66–71. doi: 10.10.31857/S032150750006277-6.
- Коновалова Ю.А.* Россия – Индия: особенности взаимной торговли на современном этапе // *Вестник РУДН. Серия: Экономика*. 2017. Т. 25. № 3. С. 295–308. doi: 10.22363/2313-2329-2017-25-3-295-308.
- Костюнина Г.М.* Интеграционная модель АСЕАН+1: основные положения соглашений и влияние на внешнеэкономические связи // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения*. 2017. Т. 7. № 3. С. 441–457. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-0660-2017-17-3-441-457>
- Лебедева Н.Б.* Индийский океан: вызовы XXI в. и Индия. Очерки международных отношений. М.: ИДВ РАН, 2018. 576 с.
- Лебедева Н.Б.* Индия – АСЕАН: двадцать пять лет спустя (границы отношений и внешние факторы) // *Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития*. 2017. № 35. С. 78–101.
- Ринавати Х.С.* Government policy in developing social capital of small industry in facing ASEAN Economy Community era (Государственная политика развития социального капитала малого бизнеса в странах АСЕАН) // *Вестник РУДН. Серия: Экономика*. 2019. Т. 27. № 2. С. 249–258. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-2-249-258>
- Родионова И.А., Массарова А.Р., Епифанцева А.С.* Страны БРИКС в международных инновационных рейтингах // *Вестник РУДН. Серия: Экономика*. 2015. № 3. С. 45–52.

- Celebrating the Third Decade and Beyond. New Challenges to ASEAN – India Economic Partnership. 1st ed. / ed. by P. De, S. Chirathivat. New York: Routledge, 2018. 318 p.
- Chako P.* New Regional Geopolitics in the Indo-Pacific: Drivers, dynamics and consequences. New York: Routledge, 2016. 132 p.
- Chaturvedi S.* The Logic of Sharing. Indian Approach to South-South Cooperation. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 220 p.
- Das G.* Look East to Act East Policy: Implications for India's. London: Routledge Indian Series, 2016. 252 p.
- Economic Integration in Asia: Key Prospects and Challenges with the Regional Comprehensive Economic Partnership / ed. by D. Mukherjee. New York: Routledge Studies in the Modern World Economy, 2019. 220 p.
- Globalization of Indian Industries. Productivity, Exports and Investments / ed. by F. De Beule, K. Narayanan. New Delhi: Indian Studies in Business and Economics, 2016. 210 p.
- Gupta P.* India's Economic Integration in Services with ASEAN: From Bilateral FTAs to RCEP // *Journal of Asian Economic Integration*. 2019. No. 1 (2). Pp. 207–223. doi: 10.1177/2631684619885778
- Kumar P.* India – ASEAN Relations in Post-Cold War Era // *Political Discourse*. 2019. No. 5 (1). Pp. 59–86.
- Mishra K.D.* Rethinking Economic Development in Northeast India: The Emerging Dynamics. New Delhi: Routledge India, 2017. 456 p.
- Sarin V.* Understanding India – ASEAN trading ties using gravity model approach // *International Journal of Agricultural and Statistics Sciences*. 2018. No. 14 (1). Pp. 223–229.
- Sastra S., Prasopchoke M.* Go with the Gang, ASEAN! // *ASEAN Economic Bulletin*. 2007. No. 24 (3). Pp. 339–356.
- Sundaram A.* Look East Policy // *International Journal of Advancements in Research & Technology*. 2013. No. 2 (5). Pp. 169–185.
- Sundararaman S.* India – ASEAN Relations: 'Acting' East in the Indo-Pacific // *International Studies*. 2018. No. 54 (1–4). Pp. 62–81. doi: 10.1177/0020881718787575

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 12 января 2020

Дата проверки: 1 февраля 2020

Дата принятия к печати: 1 марта 2020

Для цитирования:

Галищева Н.В., Ильичева Ю.А. Особенности инвестиционного сотрудничества Индии со странами АСЕАН на современном этапе // *Вестник Российского университета дружбы народов*. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 288–299. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-288-299>

Сведения об авторах:

Галищева Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой мировой экономики Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации. eLIBRARY SPIN-код: 7202-1627; Scopus Author ID: 0000-0001-7377-6625; Researcher ID: P-8561-2016. E-mail: galistcheva@yandex.ru

Ильичева Юлия Александровна, кандидат экономических наук, ассистент кафедры теории и истории международных отношений Российского университета дружбы народов. eLIBRARY SPIN-код: 5850-9334; AuthorID: 1040610. E-mail: juliai575@gmail.com

Special aspects of investment cooperation between India and ASEAN countries in the modern period

Natalia V. Galistcheva¹, Yulia A. Ilicheva²

¹Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University)

76 Vernadskogo Ave, Moscow, 119454, Russian Federation

²Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)

6 Miklukho-Maklaya St, Moscow, 117198, Russian Federation

Abstract. India examines relations with ASEAN countries as one of the priority vectors of the modern foreign economic strategy “South – South”. The purpose of the article is to analyze one of the most important aspects of Indian economic relations with the countries of Southeast Asia – investment cooperation. The article covers a wide range of analytical methods: statistical analysis, forecasting, comparison, theoretical generalization, statistical data processing, and also abstract-logical analysis (for systematization and generalization of the main areas of investment interaction). The indicators of Indian foreign direct investment to ASEAN, including country-wise distribution, and the association's foreign direct investment to the republic are analyzed in detail. The authors consider in detail various aspects of intercountry investment interaction. The association is the main focus for Indian investments abroad and a significant investor to the republic, as demonstrated by stable bilateral economic relations. In general, investment cooperation seriously contributes to the development of relations between India and ASEAN.

Keywords: India, ASEAN, scientific and investment cooperation

References

- Bragina, E.A. (2017). Indija v kontekste vzaimootnoshenij Jug – Jug [India in the Context of South – South Interconnection]. *World Economy and International Relations*, 61(2), 113–118. (In Russ.)
- Chako, P. (2016). *New Regional Geopolitics in the Indo-Pacific: Drivers, dynamics and consequences*. New York: Routledge.
- Chaturvedi, S. (2016). *The Logic of Sharing. Indian Approach to South – South Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Das, G. (2016). *Look East to Act East Policy: Implications for India's*. London: Routledge Indian Series.
- De Beule, F., & Narayanan, K. (Eds.). (2016). *Globalization of Indian Industries. Productivity, Exports and Investments*. New Delhi: Indian Studies in Business and Economics.
- De, P., & Chirathivat, S. (Eds.). (2018). *Celebrating the Third Decade and Beyond. New Challenges to ASEAN – India Economic Partnership. 1st edition*. New York: Routledge.
- Galistcheva, N.V. (2013). Indija v mirovom hozjajstve na rubezhe vekov: vneshneekonomicheskie svjazi i vneshneekonomicheskaja politika [India in the World Economy: International Economic Ties and External Economic Policy]. Moscow: Buki Vedi Publ. (In Russ.)
- Galistcheva, N.V. (2016). Vostochnoaziatskij vektor vneshneekonomicheskoy politiki Indii: priority v JuVA [The East-Asian vector of the Indian external policy: priorities in the South Asia]. *Vestnik RUDN. International Relations*, 16(4), 643–653. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-0660-2016-16-4-643-653> (In Russ.)
- Gupta, P. (2019). India's Economic Integration in Services with ASEAN: From Bilateral FTAs to RCEP. *Journal of Asian Economic Integration*, 1(2), 207–223. doi: 10.1177/2631684619885778.

- Ilicheva, Yu.A. (2019). Osobennosti nauchno-tehnicheskogo sotrudnichestva Indii so stranami ASEAN [Special Features of Scientific and Technical Cooperation of India with ASEAN Countries]. *Asia and Africa today*, (9), 66–71. doi: 10.31857/S032150750006277-6. (In Russ.)
- Ilicheva, Yu.A. (2020). *Indijskij jekonomicheskij faktor v ASEAN: Osnovnye trendy, dostizhenija i perspektivy* [Indian Economic Factor in ASEAN: Key Trends, Achievements and Prospects]. Moscow: Perspektiva Publ. (In Russ.)
- Konovalova, Yu.A. (2017) Russia – India: Modern features of common trade. *RUDN Journal of Economics*, 25(3), 295–308. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2017-25-3-295-308> (In Russ.)
- Kostyunina, G.M. (2017). Integracionnaja model' ASEAN+1: osnovnye polozenija soglashenij i vlijanie na vneshnejekonomicheskie svjazi [The Integration Model ASEAN+1: The Main Norms of Agreements and Effect on Foreign Economic Ties]. *Vestnik RUDN. International Relations*, 17(3), 441–457. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-0660-2017-17-3-441-457> (In Russ.)
- Kumar, P. (2019). India – ASEAN Relations in Post-Cold War Era. *Political Discourse*, 5(1), 59–86.
- Lebedeva, N.B. (2017). Indija – ASEAN: Dvadcat' pjat' let spustja (grani otnoshenij i vneshnie faktory) [India – ASEAN: Twenty-Five Years Later (Facets of Relations and External Factors)]. *Southeast Asia: Actual Problems of Development*, (35), 78–101. (In Russ.)
- Lebedeva, N.B. (2018). *Indijskij okean: Vyzovy XXI v. i Indija. Oчерki mezhdunarodnyh otnoshenij* [Indian Ocean: Challenges of the 21st Century and India. Essays on International Relations]. Moscow: Institute of Oriental Studies of RAS. (In Russ.)
- Mishra, K.D. (2017). *Rethinking Economic Development in Northeast India: The Emerging Dynamics*. New Delhi: Routledge India.
- Mukherjee, D. (Ed.). (2019). *Economic Integration in Asia: Key Prospects and Challenges with the Regional Comprehensive Economic Partnership*. New York: Routledge Studies in the Modern World Economy.
- Rinawati, H.S. (2019). Government policy in developing social capital of small industry in facing ASEAN Economy Community era. *RUDN Journal of Economics*, 27(2), 249–258. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-2-249-258>
- Rodionova, I., Massarova, A., & Epifantseva, A. (2015). Strany BRIKS v mezhdunarodnyh innovacionnyh rejtingah [BRICS Countries in International Innovation Rankings]. *RUDN Journal of Economics*, (3), 45–52. (In Russ.)
- Sarin, V. (2018). Understanding India – ASEAN Trading Ties Using Gravity Model Approach. *International Journal of Agricultural and Statistics Sciences*, 14(1), 223–229.
- Sastra, S., & Prasopchoke, M. (2007). Go with the Gang, ASEAN! *ASEAN Economic Bulletin*, 24(3), 339–356.
- Sundaram, A. (2013). Look East Policy. *International Journal of Advancements in Research & Technology*, 2(5), 169–185.
- Sundararaman, S. (2018). India – ASEAN Relations: ‘Acting’ East in the Indo-Pacific. *International Studies*, 54(1–4), 62–81. doi: 10.1177/0020881718787575.
- Volodin, A.G. (2018). Indija: disparitety razvitija i geojekonomicheskij potencial [India: Development disparities and geoeconomic capacity]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija* [World Economy and International Relations], 62(5), 97–109. doi: 10.20542/0131-2227-2018-62-5-97-109. (In Russ.)

Article history:

Received: 12 January 2020

Revised: 1 February 2020

Accepted: 1 March 2020

For citation:

Galistcheva, N.V., & Ilicheva, Yu.A. (2020). Special aspects of investment cooperation between India and ASEAN countries in the modern period. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 288–299. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-288-299>

Bio notes:

Natalia V. Galistcheva, Doctor of Economics, Associate Professor, the Head of the Department of the World Economy of Moscow State Institute of International Relations (MGIMO-University). eLIBRARY SPIN-code: 7202-1627; Scopus Author ID: 0000-0001-7377-6625; Researcher ID: P-8561-2016. E-mail: galistcheva@yandex.ru

Yulia A. Ilicheva, PhD in Economics, Assistance Lecturer of the Department of the Theory and History of International Relations of Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). eLIBRARY SPIN-code: 5850-9334; AuthorID: 1040610. E-mail: juliai575@gmail.com

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-300-314
УДК 519.86

Научная статья

Плюсы и минусы развития малой гидроэнергетики: русская действительность и китайский опыт

М.В. Черняев

NRA International GmbH

Австрийская Республика, 1010, Вена, Wipplingerstraße, 34

Неизбежное сокращение запасов традиционных источников энергии стимулирует активный рост интереса к развитию технологий возобновляемой энергетики по всему миру. Территориальные особенности и изобилие водных ресурсов в России имеют большой потенциал к развитию малой гидроэнергетики, однако статистические данные говорят об отсутствии высокого практического интереса к данному направлению. Сопоставительный анализ особенностей российской и китайской энергетических систем указывает на наличие определенных проблем в малой гидроэнергетике России, что связано с отсутствием стратегического понимания перспектив развития данной области на государственном уровне. Такая ситуация закономерно приводит к росту инвестиционных рисков. Целью настоящего исследования является определение тех условий, которые сделают строительство малых гидроэлектростанций привлекательным для инвесторов и приведут к формированию рынка соответствующего технологического оборудования. В процессе анализа развития российской энергетики использовались данные официальной статистики, плановые документы, экспертные публикации в СМИ и научных изданиях, а также авторские сопоставления используемых в России мер регулирования малой гидроэнергетики с опытом Китая.

Ключевые слова: малая гидроэнергетика, солнечная энергетика, ветровая энергетика, возобновляемые источники энергии, альтернативные источники энергии, экологичная энергетика, производство электроэнергии

Введение

Гидроэнергетика исторически является одним из основных способов получения энергии во многих странах мира, в том числе и в России. Индустриализация в 30-х гг. XX в. потребовала резкого увеличения выработки энергии, что привело к массовому строительству гидроэлектростанций (ГЭС) разных размеров и формированию единой энергетической системы страны. В 1960-е гг. малые ГЭС (МГЭС) были признаны малоэффективными и дальнейшее развитие гидроэнергетики основывалось исключительно на строительстве крупных платин. Такой подход позволял увеличить эффективность генерации энергии, но создавал серьезные экологические и социальные проблемы, связанные с затоплением больших территорий и переселением людей.

© Черняев М.В., 2020



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Кроме того, подключение удаленных потребителей к единой энергосети приводило к большим потерям при передаче. Опыт Китая и ряда других стран показывает, что решение данной проблемы достигается разумным сочетанием малых и крупных ГЭС (Jiang, Zeng, Cao, 2015).

Восстановление малой энергетики РФ происходит с 2013 г. на основе госпрограммы развития возобновляемых источников энергии, однако темпы ввода новых мощностей МГЭС фактически не соответствуют поставленным целям и существенно отстают от развития других возобновляемых источников. Это позволяет предположить наличие ряда проблем, которые делают госпрограмму поддержки неэффективной и снижают интерес инвесторов к проектам МГЭС. В России нет стратегического понимания использования МГЭС в энергосистеме страны, также отсутствует инфраструктура подключения к общим сетям, реверсной продажи энергии и избытков частными лицами в общую энергосеть, нет тесной координации развития региональной энергетики с промышленностью, крайне слаба локализация производства технологического оборудования. Кроме того, существует конфликт интересов с существующими региональными поставщиками электроэнергии. Непродуманная приватизация генерирующих мощностей с 1991 г. значительно снизила возможности административного регулирования рынка энергии в России (Фортов, Попель, 2013).

Рост интереса к МГЭС также обусловлен их экологической привлекательностью:

- гидротехнические сооружения МГЭС не подтопляют леса и сельскохозяйственные угодья, не приводят к сносу и переносу населенных пунктов;
- МГЭС позволяют сохранять ландшафт и окружающую среду в процессе строительства и на этапе эксплуатации;
- вода, проходящая через малую гидротурбину, сохраняет свои первоначальные природные свойства¹.

Также анализ показывает принципиальную возможность генерации энергии на МГЭС с себестоимостью, сопоставимой с традиционными источниками энергии. Для этого требуется освоение серийного производства оборудования, наличие четкого перспективного плана строительства станций, обеспечение гарантий по подключению и продаже энергии в единую сеть, замена разрешительного принципа утверждения проектов на перечень достаточных условий. Это сделает строительство МГЭС привлекательным для большого числа инвесторов. Существующая система, основанная на федеральной поддержке проектов через конкурсный отбор, не способна сделать строительство МГЭС массовым.

Обзор литературы

Заявленная тематика работы активно освещается в китайском научном сообществе как перспективное направление развития гидроэнергетических секторов стран мира. Китай как страна, обладающая сформированной тех-

¹ Дупак К., Каточ С.С. Развитие малой гидроэнергетики в Западных Гималаях: стратегия более быстрого внедрения // Возобновляемая энергетика. 2015. Т. 77. С. 571–581. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2014.12.05.058>

нологической базой и опытом конструирования малых гидроэнергосистем, создает предложение на мировом рынке возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и предлагает применить полученный опыт в различных экономических и природно-географических условиях. В одной из научных работ освещается тема баланса всех ВИЭ: «Оптимальное сочетание солнечной, ветровой, микрогидро- и дизельной систем на основе реальных сезонных профилей нагрузки для курортного острова в Южно-Китайском море»².

После успешного внедрения МГЭС в китайскую экономику китайское научное сообщество озаботилось проблемой социального восприятия и разработки новых методов внедрения малых гидроэлектростанций в сельской местности, где при производстве энергии преобладали традиционные виды сырья. Так, в публикации «Оценка социальной устойчивости малых гидроэлектростанций методом hesitant PROMETHEE» (Wu, Wang, Chena, 2017) представлен один из методов повышения эффективности внедрения МГЭС на примере нескольких районов Китая.

В Европе данная проблема также нашла отклик в научном сообществе еще в 90-х гг. XX в., и с развитием интереса к теме экологичной энергетики объем исследований увеличивался. Джеральд Фоли еще в 1993 г. описал возможности развития малой гидроэнергетики в работе «Возобновляемые источники энергии в рамках помощи развитию стран третьего мира, доступа к электроэнергии и развития сельских районов: обзор сложной социально-экономической динамики и причинно-следственных диаграмм для более точного моделирования процессов в энергетике»³.

Отдельно стоит упомянуть научную публикацию «Оптимальное управление зеленой энергией для островных курортов Малайзии», в которой дается описание процесса организации «зеленой экономики» и развития малой энергетики практически с нулевых показателей и до перспектив основообразующей энергетической отрасли Малайзии⁴.

В российском научном сообществе акцент от МГЭС переходит в сторону выбора альтернативных источников энергии (ветер и солнце) (Гомонов и др., 2019). Несмотря на возможности использования гидроэнергии, предпочтение отдается другим методам и решениям.

Методы и подходы

В рамках настоящего исследования был проведен анализ российской и зарубежной статистики, а также многочисленных публикаций на тему разви-

² Basir Khan M.R., Jidin R., Pasupuleti J., Shaaya S.A. Optimal combination of solar, wind, micro-hydro and diesel systems based on actual seasonal load profiles for a resort island in the South China Sea // *Energy*, Elsevier. 2015. Vol. 82(C). Pp. 80–97. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/energy/v82y2015icp80-97.html>

³ Riva F., Ahlborg H., Hartvigsson E., Pachauri S., Colombo E. Electricity access and rural development: Review of complex socio-economic dynamics and causal diagrams for more appropriate energy modelling // *Energy for Sustainable Development*. 2018. Vol. 43. Pp. 203–223. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S097308261731390X?via%3Dihub>

⁴ Ashourian M.H., Cherati S.M., Mohd Zin A.A., Niknam N., Mokhtar A.S., Anwari M. Optimal green energy management for island resorts in Malaysia // *Renewable Energy*, Elsevier. 2013. Vol. 51(C). Pp. 36–45. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/renene/v51y2013icp36-45.html>

тия МГЭС. Изучены особенности успешной реализации проектов малой гидроэнергетики Китая, проведен сопоставительный анализ российского и китайского опыта конструирования, применения и распространения МГЭС, который позволил выявить в малой гидроэнергетике России системные ошибки планирования, отсутствие нормативной базы для проектирования и создания оборудования и научно-технические проблемы.

Одним из основных методов оценки развития малой гидроэнергетики был выбран индикативный метод. Также в ходе написания научной работы использовались системный подход, статистический и сравнительный методы. Совокупность указанных методов, а также нормативный анализ и прогноз позволяют анализировать возможные противоречия и устанавливать соотношения в экономических процессах.

Результаты

Доля возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в общем мировом объеме производства электроэнергии на сегодняшний день превысила 12 % и ежегодно увеличивается. Наличие экологических угроз и социально-экономических предпосылок развития возобновляемых источников побудило правительство РФ декларировать необходимость увеличения доли ВИЭ и разработать меры поддержки. Были установлены целевые показатели развития ВИЭ до 2024 г. в программе развития Министерства энергетики России и до 2035 г. в стратегии развития ТЭК РФ⁵ (Chernyaev et al., 2019).

В частности, мощность МГЭС запланировано увеличить на 340 МВт (для сравнения рост ветровой и солнечной энергетики – 3277 МВт и 1759 МВт соответственно). Предусмотрено развитие торговли ВИЭ на оптовом рынке: сетевые компании теперь обязаны закупать энергию из альтернативных источников в размере не менее 5 % от электрических потерь в сетях, а малые электростанции имеют право на компенсацию расходов за подключение к единой энергосети. Государство ежегодно проводит конкурсный отбор проектов ВИЭ для финансирования. Сегодня развитие распределенной генерации определено в качестве ключевой стратегической задачи развития экономики РФ.

Среди возобновляемых источников гидроэнергетика имеет самое большое значение. Ее совокупный вклад превышает 60 %, при этом 54 % обеспечивают крупные ГЭС и 7 % – малые ГЭС. Считается, что потенциал малой мировой гидроэнергетики использован всего на 36–40 %⁶.

Природные условия России традиционно способствовали развитию гидроэнергетики, и сегодня в стране работают 185 крупных ГЭС, которые производят 20,6 % всей энергии. Общий гидропотенциал России находится на втором месте в мире после Китая. Гидроэнергетика РФ имеет несколько путей развития. По первому варианту наращивание мощностей будет происходить традиционным путем – за счет строительства крупных ГЭС. Недостаток за-

⁵ Национальный статистический годовой отчет по малой гидроэнергетике / Бюро развития малой гидроэнергетики и электрификации Министерства водных ресурсов. Китай, Пекин: China Statistics Press, 2017.

⁶ Доклад о развитии мировой малой гидроэнергетики. 2016. URL: <http://www.smallhydro.world.org/menu-pages/reports/2016/> (дата обращения: 12.01.2020).

ключается в том, что большая часть российских гидроресурсов находится в труднодоступных районах Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а основная промышленность и население сосредоточены в европейской части страны. Строительство новых крупных мощностей в Сибири оправдано только при одновременном развитии регионального производства. Например, сегодня крупнейшие сибирские ГЭС (Саяно-Шушенская, Братская, Усть-Илимская, Красноярская) обеспечивают производство алюминия на заводах «Русала». Передача электроэнергии с этих электростанций в Центральный регион сопряжена с объемными энергопотерями. Из-за больших расстояний в России сетевая составляющая стоимости электроэнергии достигает 45–50 %, то есть сопоставима со стоимостью генерации энергии (Гречухина, Кудрявцева, Яковлева, 2016).

Сегодня в РФ действуют по разным подсчетам от 100 до 300 МГЭС с совокупной мощностью не более 600 МВт. Для сравнения: в Китае действуют более 47 000 установок, которые вырабатывают более 25 % всей гидроэнергии, а также используется значительно больше видов МГЭС, что расширяет их географическое распространение и внедрение. Китайские компании также активно внедряют новшества и патенты из других стран⁷.

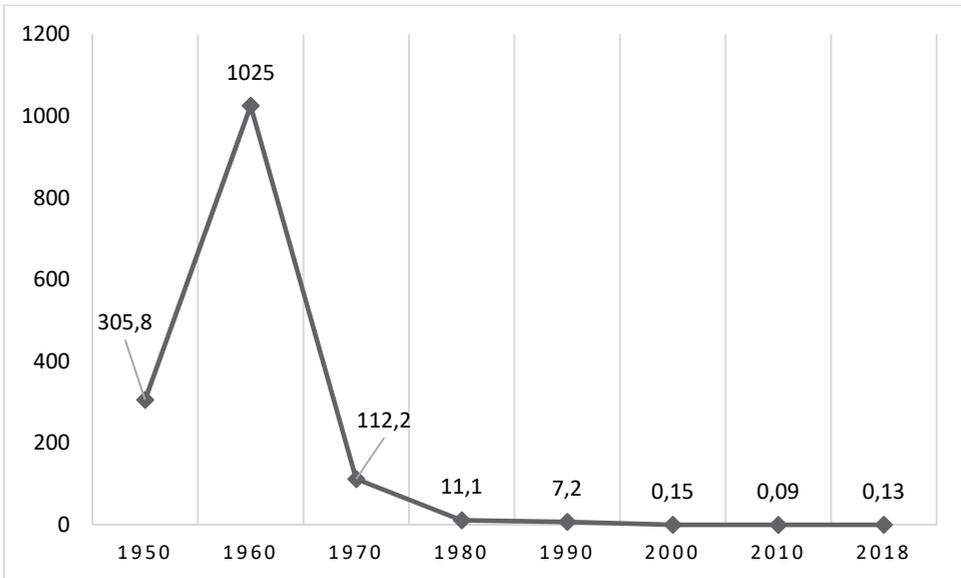


Рисунок. Производство электрической энергии на МГЭС СССР до 1991 года в млн кВт·ч
[Figure. Production of electric energy at the SHPP of the USSR until 1991 in million kWh]

Источник: составлено автором по данным Государственной информационной системы в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности⁸.

⁷ 13-й пятилетний план развития возобновляемых источников энергии на 2016–2020 годы / Национальная комиссия по развитию и реформам (НКРР). Пекин. URL: <http://boostre.cnrec.org.cn/index.php/2017/10/16/china-renewable-energy-outlook-2017-executive-summary/?lang=en> (дата обращения: 15.01.2020).

⁸ Развитие малой гидроэнергетики в России, 2017 / Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. URL: <https://gisee.ru/articles/small-hydro/24512/> (дата обращения: 25.12.2019).

Касательно российского опыта конструкции МГЭС важно отметить, что еще во второй половине XX в. приоритет был отдан крупным проектам. Пиковым значением генерации можно считать 1960-е гг., когда данные технологии использовали больше как временное решение для энергоснабжения территорий СССР (см. рисунок).

Капитальные затраты на строительство МГЭС сегодня существенно превышают показатели других возобновляемых источников, но эксплуатационные затраты у них меньше. Об этом свидетельствуют установленные лимиты по затратам, которые используются при конкурсном отборе проектов для госфинансирования (табл. 1).

Таблица 1

Лимиты капитальных и эксплуатационных затрат по технологиям
[Table 1. Technology capital and operating limits]

ВИЭ	Капитальные затраты, 2014–2024 гг., тыс. руб/кВт	Удельные эксплуатационные затраты, тыс. руб/МВт в мес.
Солнечная энергия	116,5–103,2	170,0
Ветровая энергия	116,5–103,1	118,0
Малая гидроэлектростанция	146,0	100,0

Источник: составлено автором по данным, представленным в исследовании В.А. Ясинского (Ясинский, 2011).

Основными проблемами развития малой гидроэнергетики России являются:

- отсутствие стратегии развития;
- отсутствие нормативной базы для проектирования и создания оборудования;
- научно-технические проблемы.

Несмотря на то что в России разработана и функционирует «Энергетическая стратегия до 2035 года», возобновляемые источники энергии занимают лишь 15 % от общего объема технологических мер и инициатив. Малая гидроэнергетика упоминается как одно из перспективных направлений развития, но отработанного механизма стимулирования ее развития на данный момент не существует. Также нет проработанной нормативно-правовой базы, в рамках которой частные хозяйства могли бы генерировать энергию на МГЭС и реализовывать избытки в общую сеть (Serhat, 2014).

Отдельно стоит выделить научно-технические проблемы и проблемы развития технологий малой гидроэнергетики (табл. 2).

Сопоставляя эффективность малой энергетики с крупной, можно сказать, что с увеличением общности удельные инвестиционные затраты существенно снижаются. Так, удельные инвестиции в расчете на кВт в ГЭС мощностью более 10 МВт на 20 % ниже, чем в МГЭС (до 1 МВт). Во многом подобные расчеты послужили основанием для сворачивания строительства МГЭС в 1960-е гг. Однако такие расчеты нельзя считать до конца объективными. Все крупные ГЭС были построены в советский период и приватизированы в 1990-е гг. Их новые владельцы не платят аренду за плодородные земли, залитые водохранилищами, они не выплачивали компенсации населению за переезд на новые территории. Все эти затраты были бы неизбежны при рыноч-

ной экономике в демократическом обществе, и они должны существенно увеличить себестоимость энергии крупных ГЭС.

Таблица 2

Научно-технические проблемы развития малой гидроэнергетики России
[Table 2. Scientific and technical problems of the development of small hydropower in Russia]

Создание оборудования	Проектирование	Оценка ресурсов
<ul style="list-style-type: none"> ● надежность, простота изготовления и обслуживания; ● обеспечение возможности работы в автономном режиме и/или параллельно с энергосистемой; ● соответствие вырабатываемого электрического тока требованиям ГОСТов по частоте и напряжению; ● уровень автоматизации, обеспечивающий автономную эксплуатацию; ● экологическая безопасность принятых решений 	<ul style="list-style-type: none"> ● обеспечение работы «по водотоку»; ● использование каскадных схем на притоках; ● использование местных строительных материалов; ● использование новых технологических схем; ● выбор створов с близкими характеристиками; ● унификация технических решений 	<ul style="list-style-type: none"> ● выявление региональных технических ресурсов; ● особенности водозаборных расчетов; ● учет боковой проточности

Источник: составлено автором по данным, представленным в тексте Постановления Правительства РФ⁹.

Также высокие удельные затраты МГЭС связаны со стоимостью оборудования, которая составляет около 60 % всех затрат. Серийное производство такого оборудования в России давно прекращено, и сегодня оно выпускается только единичными экземплярами.

Выделяются два варианта эффективного использования МГЭС в России. Первый предполагает их подключение к единой энергосистеме, второй предусматривает автономное использование. Оба варианта имеют свои существенные преимущества и недостатки. Поскольку все генерирующие мощности рассчитывают на определенную оптимальную нагрузку, то неизбежные отклонения снижают КПД оборудования и ведут к повышенному износу. Если энергосистема централизована, то регион может отдавать избыток энергии или дополучать недостающие мощности. Потребление энергии в локальном регионе всегда имеет очень сильные колебания, а значит, автономная система без дополнительных средств аккумуляции энергии, возможности оперативного отключения части турбоагрегатов или иных средств обеспечения маневренности будет работать неэффективно. Энергоснабжение группой независимых электростанций всегда будет иметь меньшую надежность, чем объединенная система (Wang, Tseng, Zheng, 2015).

С другой стороны, подключение к единой системе имеет свои проблемы технического и организационно-экономического характера. Схема подключения МГЭС к сети определяется существующей электросетевой инфраструктурой в районе. Если предполагается подключение к единой сети, то

⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 28 мая 2013 г. № 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_146916/ (дата обращения: 15.01.2020).

ГЭС должна гарантированно обеспечивать показатели такой сети по напряжению и частоте. Например, для подключения к магистральной ЛЭП напряжением 110 кВ МГЭС должна иметь мощность не менее 25–50 МВт и находится на удалении не более 150 км. Отсутствие водохранилища на МГЭС приводит к колебаниям напора воды, а следовательно, к изменению напряжения и частоты тока. Для поддержания выходных параметров требуется использование выпрямителя и инвертора напряжения, что увеличивает стоимость энергии. МГЭС часто вообще невозможно подключить к единой энергосистеме. Поэтому МГЭС имеют узкий сектор использования – питание насосных станций, вентиляционных, отопительных систем и других объектов со стабильным энергопотреблением¹⁰.

Альтернативным решением может быть развитие региональной передающей сети на постоянном токе, подключение к которой разнообразных источников значительно проще. Однако это требует системного планирования малой энергетики на региональном уровне и инфраструктурных инвестиций. Сегодня такие проекты не рассматриваются.

Наряду со стоимостью и проблемами подключения существуют многочисленные административные барьеры. Строительство МГЭС осуществляется в соответствии с законом об использовании водных ресурсов, и для получения разрешения на строительство требуется долгая бюрократическая процедура согласования с местными чиновниками. В России отсутствуют формализованный механизм отбора проектов и система заключения долгосрочных договоров по результатам отбора. Иначе говоря, инвестор не имеет гарантий реализации энергии на оптовом рынке. Согласно Федеральному закону «Об энергетике» условия перераспределения мощностей в сети и все тарифы на энергию устанавливает региональный поставщик, а он не заинтересован в конкуренции и может выдвигать невыгодные условия по закупке. Чтобы стать участником розничного рынка, проект также должен пройти конкурсный отбор и затем быть включен в схему и программу территориального развития электроэнергетики. Конкурсная процедура является закрытой и не гарантирует инвестору результата. Очевидно, что здесь требуется ведение технологически нейтрального отбора проектов ВИЭ по критерию минимизации удельной стоимости производства электрической энергии (Ясинский, 2011).

Сейчас в России строительство МГЭС разворачивается преимущественно на Северном Кавказе, где для этого имеются наиболее благоприятные природные условия. Все проекты по созданию сети МГЭС в этом регионе реализует «РусГидро». В 2014 г. в ходе визита президента РФ Владимира Путина в Шанхай между «РусГидро» и «PowerChina» было подписано соглашение по сотрудничеству в области малой энергетики¹¹.

¹⁰ Водный кодекс Российской Федерации от 3 июня 2006 г. № 74-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60683/ (дата обращения: 12.01.2020).

¹¹ Приоритеты рыночной электроэнергетики в России: ВИЭ после 2024 г. // Механизмы поддержки ВИЭ на рынках электроэнергии (мощности) и подходы к повышению их эффективности: материалы V Конференции. Пятигорск, 2018.

Российское Правительство не зря для понимания перспектив малой энергетики обратилось к опыту Китая, где с начала 2000-х гг. происходит бурный рост малой гидроэнергетики. Важным элементом китайской энергетической политики является заинтересованность местных властей в развитии генерирующих мощностей. Деятельность МГЭС облагается местным налогом. Инвесторы строят ГЭС, а район получает налоговые поступления на много лет вперед. Администрация становится заинтересованной в максимальной эффективности всех процессов согласования. С другой стороны, наличие местной дешевой электроэнергии и сетевой инфраструктуры привлекает инвесторов для промышленного освоения региона. Таким образом, местная энергосистема строится в корреляции с промышленной политикой региона. Сходные принципы стимулирования малой энергетики в ближайшей перспективе будут реализованы в России, а значит, можно ожидать развитие малой гидроэнергетики по китайскому сценарию¹².

Таблица 3

Схемы финансирования малой гидроэнергетики в некоторых странах ЕС
 [Table 3. Small hydropower financing schemes in EU countries]

Страна	Схема финансирования	Собственность
Австрия	Корпоративные финансы	Малые и большие электросети
Германия	Частные финансы	Частная
	Долевые финансы	Общества с ограниченной ответственностью Муниципалитеты
Испания	Сторонние финансы	Через правительственные организации
Италия	Корпоративные финансы	Частные инвесторы
	Сторонние финансы	Местные электросети
Нидерланды	Частные финансы	Частная
	Корпоративные финансы	Электросети
Швеция	Частные финансы	Партнерства
	Корпоративные финансы	Частная (фермеры) Корпорации
Китай	Государственные финансы	Инвестиции от региональных властей
	Частные финансы	Частная
	Корпоративные финансы	Партнерства и корпорации
Россия	Частные финансы	Частные инвесторы
	Корпоративные финансы	Корпорации

Источник: составлено автором по данным, представленным в тексте Постановления Правительства РФ¹³, а также по данным исследования М. Орахелашвили¹⁴.

¹² Постановление Правительства РФ от 28 мая 2013 г. № 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности». URL: <http://government.ru/docs/all/87499/> (дата обращения: 12.01.2020).

¹³ Постановление Правительства Российской Федерации от 8 января 2009 г. № 1-р. «Об основных направлениях государственной политики в области повышения энергоэффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2024 года». URL: <http://government.ru/docs/20503/> (дата обращения: 12.01.2020).

¹⁴ Орахелашвили М. Проблемы развития малой гидроэнергетики // Повышение надежности и эффективности эксплуатации энергетических установок и энергетических систем: материалы конференции, 2010. URL: www.energy2010.mpei.ru (дата обращения: 25.10.2019).

Развитие российской малой гидроэнергетики зависит от множества факторов экономического, политического, нормативного и социального характера. До принятия государственной программы развития малой энергетики, которую начали обсуждать в 2018 г., все прогнозы развития будут субъективными. Естественно, что в условиях неопределенности ожидать роста инвестиций в МГЭС и производство оборудования не приходится.

Встает актуальный вопрос о целесообразности применения опыта других стран в России. Обратившись к табл. 3, можно отметить, что в большинстве стран, где активно развиваются МГЭС, преобладающая доля финансирования происходит из коммерческого сектора. В России же для подобного опыта необходим пересмотр нормативно-правовой базы¹⁵.

Тем не менее для снижения барьеров развития МГЭС в России возможно наладить совместный выпуск оборудования с китайской стороной, так как на настоящий момент производство оборудования для установки коммерческих МГЭС в Китае возросло в 18,5 раз по сравнению с 2009 г. и наблюдается явный избыток предложения, что положительно скажется на ценах приобретения оборудования российской стороной.

Фактически оборудование для установки домашних или малых коммерческих ГЭС можно приобрести в России через интернет-источники или официальные представительства компаний. Благодаря такой доступности технологий, цены на установку и оборудование МГЭС существенно снизились. Рассчитав стоимость оборудования по цене выработки 1 кВт можно определить уровень цен на 2019 г. в 300–800 долл. США, тогда как в восточноевропейских странах данный показатель достигает уровня 1200–2000 долл. США за 1 кВт энергии. Сроки окупаемости также отличаются. В России данная цифра составляет 5–7 лет, тогда как в восточноевропейских странах достигает 8–10 лет.

Подобное ценовое преимущество в России может сохраняться лишь непродолжительное время, так как цены на рынке зависят от китайских производителей, которые в скором времени могут значительно снизить производство оборудования для МГЭС. В последние годы в Китае прослеживается тенденция замены МГЭС на альтернативные источники энергии – ветряную и солнечную. По прогнозам, максимальный технически достижимый объем энергии ветра на континенте составляет 1000 ГВт, в прибрежной зоне – 300 ГВт в год, что свидетельствует об отсутствии серьезных ресурсных ограничений для развития ветровой энергетики в Китае. Однако, несмотря на субсидирование государством ветровой энергетики, в последние годы наблюдается тенденция сокращения годового прироста устанавливаемых мощностей всех АИЭ – в основном из-за отсутствия согласованности с сетевыми компаниями, которые в соответствии с законом обязаны не только покупать определенный объем ветровой энергии, но также строить линии электропередач для обеспечения конечного потребителя этой энергией¹⁶.

¹⁵ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2015 г. № 1472-Р URL: <http://government.ru/docs/all/102917/> (дата обращения: 15.01.2020).

¹⁶ Абд Е.М., Смит С.Э., Дарвиш К. Последствия строительства Асуанской высокой плотины через 50 лет // Водные ресурсы. Управление. 2015. Т. 29. № 6. С. 1873–1885. <https://>

Также после принятия в КНР в 2005 г. закона о возобновляемых источниках энергии начался стремительный рост строительства солнечных энергостанций, и уже в 2012 г. по производству солнечной энергии Китай стал второй после ФРГ страной по общей установленной мощности фотоэлектрических панелей, а в 2020 г. с высокой вероятностью обгонит своего конкурента (по XII пятилетнему плану должно быть смонтировано солнечных панелей общей установленной мощности до 15 ГВт, а по перспективным планам к 2050 г. – до 50 ГВт) (Hennig, Harlan, 2018).

Сектор российской малой гидроэнергетики очень мал, локализованного производства оборудования нет. Даже при разворачивании серийного производства и выполнении всех условий привлечения инвестиций развитие данного энергетического сегмента затянется на годы. Можно предположить, что у России есть возможность вовсе пропустить этап развития малой гидроэнергетики и сразу сконцентрировать усилия на более перспективных технологиях. Об этом свидетельствуют мировые тенденции ввода в эксплуатацию альтернативных источников энергии с явным приоритетом солнечной энергетики. По солнечной энергетике уже достигнуты все целевые показатели госпрограммы. Возможно, в России следует пересмотреть концепцию развития альтернативных источников в пользу солнечной энергетики, если вопрос с развитием МГЭС не будет решен в ближайшие 3–5 лет (Zhang, Andrews-Speed, Ji, 2014).

Заключение

Представленная работа рассматривает вопросы стратегического развития российской малой гидроэнергетики с использованием опыта Китая и ряда европейских стран. Реальная ситуация со строительством МГЭС в России существенно отличается от мирового опыта и даже от утвержденных российских планов развития альтернативных источников энергии. Отсутствие системного представления о роли малой энергетики в экономике России делает противоречивыми сценарии дальнейшего развития. С одной стороны, международные экологические требования вынуждают Россию развивать альтернативную энергетику, с другой – экологический аспект вступает в противоречие с экономикой отрасли.

Стоит отметить, что потенциал развития малой гидроэнергетики в РФ значителен, так как по состоянию на 2019 г. в России зарегистрировано 2,5 млн малых рек, вблизи которых проживает 44 % городского населения и более 90 % сельского населения.

В условиях неразвитости экологического мышления малая гидроэнергетика рассматривается главным образом с экономической точки зрения и проигрывает другим технологиям генерации. Таким образом, перспективы развития всех альтернативных технологий в РФ требуют политической воли со стороны руководства и широкого использования мер принуждения. Реформирование энергетики России под влиянием частных инвестиционных инициатив или общественных объединений представляется невозможным.

Список литературы

- Абд Е.М., Смит С.Э., Дарвиш К.* Последствия строительства Асуанской высокой плотины через 50 лет // Водные ресурсы. Управление. 2015. Т. 29. № 6. С. 1873–1885. <https://doi.org/10.1007/s11269-015-0916-z>
- Гомонов К.Г., Сипакова П.О., Чапурная А.П.* Внедрение микрогенерации и энергосберегающих технологий в рамках концепции зеленой экономики: зарубежный опыт и Россия // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2019. Т. 27. № 3. С. 442–454. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-3-442-454>
- Гречухина И.А., Кудрявцева О.В., Яковлев Е.Ю.* Эффективность развития рынка возобновляемых источников энергии в России // Экономика региона. 2016. Т. 12. № 4. С. 1167–1177. doi: 10.17059/2016-4-18.
- Дупак К., Каточ С.С.* Развитие малой гидроэнергетики в Западных Гималаях: стратегия более быстрого внедрения // Возобновляемая энергетика. 2015. Т. 77. С. 571–581. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2014.12.05.058>
- Доклад о развитии мировой малой гидроэнергетики, 2016. URL: <http://www.smallhydro.world.org/menu-pages/reports/2016/> (дата обращения: 12.01.2020).
- Национальный статистический годовой отчет по малой гидроэнергетике / Бюро развития малой гидроэнергетики и электрификации Министерства водных ресурсов. Китай, Пекин: China Statistics Press, 2017.
- Орахелашвили М.* Проблемы развития малой гидроэнергетики // Повышение надежности и эффективности эксплуатации энергетических установок и энергетических систем: материалы конференции. 2010. URL: www.energy2010.mpei.ru (дата обращения: 25.10.2019).
- Развитие малой гидроэнергетики в России, 2017 / Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. URL: <https://gisee.ru/articles/small-hydro/24512/> (дата обращения: 25.12.2019).
- Фортон В., Попель О.* Возобновляемые источники энергии в мире и в России // Энергетический вестник. 2013. № 16. С. 20–31.
- Ясинский В.А.* Современное состояние и перспективы развития малой гидроэнергетики в странах СНГ // Отраслевое обозрение. 2011. № 14. С. 21–25.
- Ashourian M.H., Cherati S.M., Mohd Zin A.A., Niknam N., Mokhtar A.S., Anwari M.* Optimal green energy management for island resorts in Malaysia // Renewable Energy, Elsevier. 2013. Vol. 51(C). Pp. 36–45. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/renene/v51y2013icp36-45.html> (accessed: 20.12.2019).
- Basir Khan M.R., Jidin R., Pasupuleti J., Shaaya S.A.* Optimal combination of solar, wind, micro-hydro and diesel systems based on actual seasonal load profiles for a resort island in the South China Sea // Energy, Elsevier. 2015. Vol. 82(C). Pp. 80–97. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/energy/v82y2015icp80-97.html> (accessed: 20.12.2019).
- Chernyayev M., Grigorieva E., Kreidenko T., Rodionova I.* Methodology of the process of improving the support tools for fuel and energy complex within the context of achieving energy efficiency and energy independence of the region // International Journal of Energy Economics and Policy. 2019. No. 9 (1). Pp. 250–261.
- Hennig T., Harlan T.* Shades of green energy: Geographies of small hydropower in Yunnan, China and the challenges of over-development // Global Environmental Change. 2018. Vol. 49. Pp. 116–128. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2017.10.010>
- Jiang S.Y., Zeng H.P., Cao M.X.* Effects of hydropower construction on spatial-temporal change of land use and landscape pattern. A case study of Jing Hong, Yunnan, China // Proceedings of the 3rd International Conference on Advances in Energy and Environmental Science (Zhuhai). 2015. Pp. 1–7. <https://doi.org/10.2991/icaees-15.2015.20>
- Riva F., Ahlborg H., Hartvigsson E., Pachauri S., Colombo E.* Electricity access and rural development: Review of complex socio-economic dynamics and causal diagrams for more appropriate energy modelling // Energy for Sustainable Development. 2018. Vol. 43. Pp. 203–223. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S097308261731390X?via%3Dihub> (accessed: 20.12.2019).

- Serhat K.* Environmental risk assessment of small hydropower (SHP) plants: A case study for Tefen SHP plant on Filyos River // *Energy for Sustainable Development*. 2014. Vol. 19. No. 1. Pp. 102–110. <https://doi.org/10.1016/j.esd.2013.12.010>
- Wang J.-H., Tseng S.-W., Zheng H.* The paradox of small hydropower: Local government and environmental governance in China // *The Journal of Development Studies*. 2015. Vol. 51. Pp. 1475–1487. <https://doi.org/10.1080/00220388.2014.973860>
- Wu Y., Wang Y., Chena K.* Social sustainability assessment of small hydropower with hesitant PROMETHEE method // *Sustainable Cities and Society*. 2017. Vol. 35. Pp. 522–537. <https://doi.org/10.1016/j.scs.2017.08.034>
- Zhang S., Andrews-Speed P., Ji M.* The erratic path of the low-carbon transition in China: Evolution of solar PV policy // *Energy Policy*. 2014. Vol. 67. Pp. 903–912. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.12.063>

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 20 января 2020

Дата проверки: 2 февраля 2020

Дата принятия статьи: 13 марта 2020

Для цитирования:

Черняев М.В. Плюсы и минусы развития малой гидроэнергетики: российская действительность и китайский опыт // *Вестник Российского университета дружбы народов*. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 300–314. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-300-314>

Сведения об авторе:

Черняев Максим Васильевич, кандидат экономических наук, PhD, доцент, независимый эксперт по странам СНГ и России NRA International GmbH (Австрия, Вена), советник по вопросам внешнеэкономической деятельности нефтесервисной компании Novas Energy Services, вице-президент по международному сотрудничеству и молодежной политике Международной академии технологических наук (MATH). ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-4638-5623>; Author ID: 850416; eLIBRARY SPIN-код: 1500-2438; Web of Science Researcher ID: C-7959-2019; Scopus Author ID: 57195059657. E-mail: m.chernyaev@mail.ru

Research article

Risks and benefits of small hydropower development: Chinese experience and Russian practice

Maksim V. Chernyaev

NRA International GmbH

Wipplingerstraße 34, Vienna, A-1010, Republic of Austria

Abstract. The inevitable depletion of traditional energy sources attracts a strong interest in the development of renewable energy technologies around the world. Territorial features and abundance of water resources in Russia have a great potential for small hydropower development, but statistics show that there is no high practical interest in this area. A comparative analysis of the features of the Russian and Chinese energy systems indicates the presence of certain problems in the small hydropower industry of Russia connected with the lack of

a strategic understanding of the prospects for the development of the industry at the state level. This situation naturally leads to an increase in investment risks. The purpose of the present research is to determine the conditions that can make the construction of small hydropower plants attractive to investors and lead to the formation of the market of the appropriate technological equipment. Official statistics, planning documents, expert publications in the media and scientific magazines, as well as the author's comparisons of the Russian and Chinese small hydropower regulation measures have been used in the process of analyzing the Russian energy development.

Keywords: small hydropower, solar power, wind power, renewable energy sources, alternative energy sources, green energy, energy production

References

- Abd-El Monsef, H., Smith, S.E., & Darwish, K. (2015). Impacts of the Aswan High Dam After 50 Years. *Water Resour. Manag.* 29, 1873–1885. <https://doi.org/10.1007/s11269-015-0916-zs>
- Ashourian, M.H., Cherati, S.M., Mohd Zin, A.A., Niknam, N., Mokhtar, A.S., & Anwari, M. (2013). Optimal green energy management for island resorts in Malaysia. *Renewable Energy, Elsevier*, 51(C), 36–45. Retrieved December 20 2019 from <https://ideas.repec.org/a/eee/renene/v51y2013icp36-45.html>
- Basir Khan, M.R., Jidin, R., Pasupuleti, J., & Shaaya, S.A. (2015). Optimal combination of solar, wind, micro-hydro and diesel systems based on actual seasonal load profiles for a resort island in the South China Sea. *Energy, Elsevier*, 82(C), 80–97. Retrieved December 20 2019 from <https://ideas.repec.org/a/eee/energy/v82y2015icp80-97.html>
- Chernyaev, M., Grigorieva, E., Kreidenko, T., & Rodionova, I. (2019). Methodology of the process of improving the support tools for fuel and energy complex within the context of achieving energy efficiency and energy independence of the region. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 9(1), 250–261.
- Deepak, K., & Katoch, S.S. (2015). Sustainability Suspense of Small Hydropower Projects: A Study from Western Himalayan Region of India. *Renewable Energy*, 76, 220–233.
- Fortov, V., & Popel, O. (2013). Vozobnovljaemye istochniki jenergii v mire i v Rossii [Renewable energy sources in the world and in Russia]. *Jenergeticheskij vestnik*, 16, 20–31. (In Russ.)
- Gomonov, K.G., Sipakova, P.O., & Chapurnaya, A.P. (2019). Introduction of microgeneration and energy-saving technologies within the concept of green economy: Foreign experience and Russia. *RUDN Journal of Economics*, 27(3), 442–454. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-3-442-454>
- Grechukhina, I.A., Kudryavtseva, O.V., & Yakovleva, E. Yu. (2016). Jeffektivnost' razvitiya rynka vozobnovljaemyh istochnikov jenergii v Rossii [The efficiency of the development of the market of renewable energy sources in Russia]. *Jekonomika regiona*, 4(12), 1167–1177. doi: 10.17059/2016-4-18. (In Russ.)
- Hennig, T., & Harlan, T. (2018). Shades of green energy: Geographies of small hydropower in Yunnan, China and the challenges of over-development. *Global Environmental Change*, 49, 116–128. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2017.10.010>
- Jiang, S.Y., Zeng, H.P., & Cao, M.X. (2015). Effects of hydropower construction on spatial-temporal change of land use and landscape pattern. A case study of Jing Hong, Yunnan, China. *Proceedings of the 3rd International Conference on Advances in Energy and Environmental Science (Zhuhai)* (pp. 1–7). <https://doi.org/10.2991/icaees-15.2015.20>
- Orakhelashvili, M. (2010). *Problemy razvitiya maloy gidroenergetiki. Povysheniye nadezhnosti i effektivnosti ekspluatatsii energeticheskikh ustanovok i energeticheskikh system* [Problems of small hydropower development. Improving the reliability and operational efficiency of power plants and power systems]: Conference Proceedings. Retrieved October 25 2019 from www.energy2010.mpei.ru

- Riva, F., Ahlborg, H., Hartvigsson, E., Pachauri, S., & Colombo, E. (2018). Electricity access and rural development: Review of complex socio-economic dynamics and causal diagrams for more appropriate energy modelling. *Energy for Sustainable Development*, 43, 203–223. Retrieved December 20 2019 from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S097308261731390X?via%3Dihub>
- Serhat, K. (2014). Environmental risk assessment of small hydropower (SHP) plants: A case study for Tefen SHP plant on Filyos River. *Energy for Sustainable Development*, 19(1), 102–110. <https://doi.org/10.1016/j.esd.2013.12.010>
- Small Hydropower Development and Electrification Bureau of the Ministry of Water Resources. (2017). *National Statistical Annual Report on Small Hydropower*. Beijing: China Statistics Press.
- State information system in the field of energy conservation and energy efficiency. (2017). The development of small hydropower in Russia, 2017. Retrieved December 25 2019 from <https://gisee.ru/articles/small-hydro/24512/>
- United Nations Industrial Development Organization (Vienna), International Center on Small Hydro Power (Hangzhou). *The World Small Hydropower Development Report 2016*. Retrieved January 12 2020 from <http://www.smallhydroworld.org/menu-pages/reports/2016/>
- Wang, J.-H., Tseng, S.-W., & Zheng, H. (2015). The paradox of small hydropower: Local government and environmental governance in China. *The Journal of Development Studies*, 51, 1475–1487. <https://doi.org/10.1080/00220388.2014.973860>
- Wu, Y., Wang, Y., & Chena, K. (2017). Social sustainability assessment of small hydropower with hesitant PROMETHEE method. *Sustainable Cities and Society*, 35, 522–537. <https://doi.org/10.1016/j.scs.2017.08.034>
- Yasinsky, V.A. (2011). Sovremennoe sostojanie i perspektivy razvitiya maloju gidrojenergetiki v stranah SNG [Current status and development prospects of small hydropower in the CIS countries]. *Otraslevoe obozrenie*, 14, 21–25. (In Russ.)
- Zhang, S., Andrews-Speed, P., & Ji, M. (2014). The erratic path of the low-carbon transition in China: Evolution of solar PV policy. *Energy Policy*, 67, 903–912. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.12.063>

Article history:

Received: 20 January 2020

Revised: 2 February 2020

Accepted: 13 March 2020

For citation:

Chernyaev, M.V. (2020). Risks and benefits of small hydropower development: Chinese experience and Russian practice. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 300–314. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-300-314>

Bio note:

Maksim V. Chernyaev, PhD, Associate Professor, expert on CIS and Russia “NRA International GmbH” (Austria, Vienna), adviser on foreign economic activity of the oil service company “Novas Energy Services”, Vice President of International Cooperation and Youth Policy of the International Academy of Technological Sciences (MATN). ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-4638-5623>; Author ID: 850416; eLIBRARY SPIN-код: 1500-2438; Web of Science Researcher ID: C-7959-2019; Scopus Author ID: 57195059657. E-mail: m.chernyaev@mail.ru

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-315-333
УДК 911.3:33

Научная статья

Достижения Дании и Германии в области перевода своих экономик с ископаемых на альтернативные источники энергии

О.В. Шувалова, М.-Й. Стоянова

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

В Европе наблюдается трансформация энергетического баланса в пользу увеличения использования местных возобновляемых источников энергии. Для России экспорт ископаемых (невозобновляемых) энергоресурсов имеет большое экономическое значение. Около половины добываемых в стране энергоресурсов вывозится, прежде всего в страны Европы. Изменение в топливно-энергетическом балансе стран Европы как основного потребителя российских энергоресурсов скажется на экономике России. Поэтому России крайне необходимо знание состояния альтернативной энергетики в Европе. Цель данной статьи – оценить современный вклад инновационных альтернативных источников энергии в энергетический баланс Германии и Дании как стран-лидеров. Условия стран, в которых стало возможным бурное развитие альтернативной энергетики, специфичны. В первую очередь это – страны с развитой экономикой, нуждающиеся в надежном, бесперебойном обеспечении источниками энергии. Правительство Дании первым среди европейских стран оценило потенциал альтернативной энергетики и начало его развивать. Дания – первая страна в Европе, которая использует энергию ветра для производства электроэнергии. В 1991 г. в Дании появилась первая в Европе морская ветроэнергетическая установка. Германия начала строительство ветроэнергетических парков только в 2008 г. Тем не менее сегодня Германия, наряду с Китаем и США, входит в тройку мировых лидеров по мощности ветроэнергетики, а также стала одним из мировых лидеров по показателям от общей установленной мощности солнечных батарей. По абсолютным показателям, характеризующим развитие альтернативной энергетики, Германия является одним из мировых лидеров, по относительным – Дания. Германия ввиду больших размеров своей экономики не может перестроить структуру топливно-энергетического баланса так же быстро, как и Дания. Датское руководство поставило амбициозные цели по развитию альтернативной энергетики. В 2050 г. 100 % энергии, поставляемой конечным потребителям, будет производиться из возобновляемых источников. Германия не может восстановить свою экономику такими быстрыми темпами. В Германии в 2050 г. доля возобновляемых источников энергии в конечном энергопотреблении составит 60 %. Германия не была инноватором в области развития альтернативной энергетики, изначально делая ставку на развитие ядерной энергетики. Однако благодаря проведению последовательной энергетической политики выбилась в мировые лидеры. При реализации этой политики Германия сначала ориентировалась на опыт Дании, но затем, как показало исследование, выбрала свой путь. В настоящее время в альтернативной энергетике большую роль играет международное сотрудничество. Успешный пример совместной работы Германии и Дании – создание острова в Северном море North Sea Wind Power Hub с соответствующей инфраструктурой

© Шувалова О.В., Стоянова М.-Й., 2020



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

для обмена электроэнергией, выработанной на офшорных ветроэлектростанциях. Пример Германии и Дании продемонстрировал, что программы развития альтернативной энергетики сами по себе не существуют. Они реализуются в комплексе с другими мероприятиями – отказом от использования ядерной энергии (применительно к Германии), увеличением энергоэффективности экономик, строительством инфраструктуры, изменением организационной структуры энергетики и т. д. В настоящее время многие страны мира проводят энергетическую политику в области возобновляемых источников энергии. Являясь лидером в этой области, Дания реализует международные проекты в области ветроэнергетики в разных частях мира. В 2009 г. Россия также взяла на себя обязательство увеличить долю альтернативных источников энергии до 4,5 % к 2020 г. При реализации этой политики необходимо учитывать опыт западных стран. Сложности, с которыми столкнулись страны при создании фактически новой сферы энергетического хозяйства, не позволяют говорить о снижении их зависимости от импорта энергоресурсов.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, возобновляемая энергетика, энергетическая политика, Дания, Германия, высокие технологии, энергетическая безопасность, энергоснабжение, устойчивое развитие

Введение

Предприятия топливно-энергетического комплекса наносят наибольший вред окружающей среде, поэтому мировым сообществом был принят ряд мер по сокращению этих выбросов. Так, в 1992 г. вышла Рамочная конвенция ООН об изменении климата. В протоколах к этой конвенции – Киотском протоколе 1997 г. и Парижском протоколе 2015 г. – для каждой страны предусмотрены свои показатели сокращения выбросов углекислого газа в атмосферу. Значительных успехов в области охраны окружающей среды достигли страны Запада, в том числе Европейского союза.

Одной из мер экологической политики являются программы развития возобновляемой энергетики. Возобновляемая энергетика включает альтернативную энергетику, а также использование гидроэнергетического потенциала рек. В данной статье рассматривается только альтернативная энергетика, поскольку крупный гидроэнергетический потенциал рек в ФРГ уже давно освоен, а в Дании рек, пригодных для размещения крупных гидроэлектростанций, попросту нет.

В Европе наблюдается трансформация энергетического баланса в пользу увеличения использования местных возобновляемых источников энергии. Меняются и другие показатели. Так, благодаря развитию альтернативной энергетики в Германии образовались значительные излишки электроэнергии. В настоящее время Германия – крупнейший экспортер электроэнергии в Европе. В последние годы она смогла обогнать Францию – непрекаемого лидера по экспорту электроэнергии последних лет. Другим характерным примером системного характера процессов трансформации может служить опыт Дании. Одним из главных источников альтернативной энергетики в стране является биомасса. Поскольку местных ресурсов для удовлетворения спроса уже не хватает, такая небольшая страна как Дания (и одновременно – крупный производитель сельскохозяйственной продукции) стала лидером в странах ЕС по импорту биомассы¹.

¹ Официальный сайт статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения: 25.11.2019).

Как известно, для России экспорт ископаемых (невозобновляемых) энергоресурсов имеет большое экономическое значение. Около половины добываемых в стране энергоресурсов вывозится, прежде всего, в Европу². В 2017 г. доля российского угля в импорте стран ЕС составляла 7 %, нефти – 25 %, природного газа – 27 %. Зависимость Германии от импорта природного газа из России еще выше – 52 %³. Изменение в топливно-энергетическом балансе (ТЭБ) стран Европы, потребляющих значительную часть российских энергоресурсов, повлечет за собой ухудшение экономического положения России. Потребуется выработка новой энергетической политики, поэтому России крайне необходимо знание о состоянии альтернативной энергетики в Европе.

Выбор Германии и Дании в этой статье – не случаен. Они одними из первых стали реализовывать энергетическую политику в сфере развития альтернативных источников энергии и в настоящее время показывают пример другим странам в этой области. Датским руководством ставятся амбициозные цели развития альтернативной энергетики. Так, к 2050 г. 100 % энергии, поступающей конечным потребителям в Дании, будет произведено на базе использования возобновляемых источников, в Германии по прогнозам этот показатель составит 60 %⁴ (Родионова, 2013)

Германия и Дания как страны, добившиеся выдающихся результатов в области энергетической политики и одновременно имеющие разные финансовые возможности, представляют несомненный интерес для научного анализа и сравнения. В силу разного масштаба экономики, разной самообеспеченности энергоресурсами и других факторов их инновационная энергетическая политика различалась, что привело к различиям в структуре топливно-энергетического баланса.

Цель данной статьи – оценить современный вклад инновационных альтернативных источников энергии в энергетический баланс Германии и Дании.

В работе исследованы предпосылки для проведения активной энергетической политики в области возобновляемой энергетики, сложившиеся в Германии и Дании. Также изучена трансформация структуры топливно-энергетического баланса, определены несколько типов структуры ТЭБ, характерных и для Германии, и для Дании на разных этапах послевоенной истории, на базе исследования ТЭБ выделены исторические этапы реализации государственной энергетической политики, обозначена специфика развития альтернативной энергетики (в электроэнергетике) в каждой стране.

² Официальный сайт Международного статистического агентства International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/statistics/?country=DENMARK&year=2016&category=Electricity&indicator=ShareRenewGen&mode=chart&categoryBrowse=false&dataTable=RENEWABLES&showDataTable=true> (дата обращения: 04.11.2019).

³ Официальный сайт статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения: 04.11.2019).

⁴ Официальный сайт организации REN21 Renewable Energy Policy Network for the 21st Century. URL: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2015/07/GSR2015_KeyFindings_lowres.pdf (дата обращения: 04.11.2019).

Обзор литературы

Внедрение альтернативных источников энергии требует государственного вмешательства. Этому посвящен ряд работ отечественных и зарубежных ученых.

Так, А. Сумин считает, что субсидирование производства электроэнергии на базе альтернативных источников энергии, а также инвестиции в создание новой электроэнергетической инфраструктуры приводит к увеличению государственного регулирования (Сумин, 2017).

Н.В. Супян еще в 2011 г. писала о противоречивости энергетической политики Правительства Германии (Супян, 2011). Необходимость сохранения конкурентоспособности экономики страны на мировой арене ограничивает темпы развития альтернативных источников энергии, а необходимость выполнения обязательств по сокращению выбросов вредных веществ в атмосферу наоборот способствует замене ископаемых источников энергии на альтернативные.

Н.К. Меден продолжила исследования Н.В. Супян и заявила о том, что стимулирование Правительством Германии развития альтернативной энергетики привело к перекосам в электроэнергетике в целом, которые пришлось учитывать в новом законе «О поддержке возобновляемых источников энергии». Прежде всего, речь идет об асинхронности строительства новых электроэнергетических мощностей в альтернативной энергетике и создания новой электроэнергетической инфраструктуры. Без строительства новых ЛЭП выход новых поставщиков электроэнергии на рынок невозможен (Меден, 2018).

В своем исследовании А.В. Зимаков приходит к выводу, что перевод экономики Германии на «зеленую энергетику» осуществляется административными мерами (Зимаков, 2017).

Периодизации энергетической политики Правительства Германии посвящена монография С.В. Седых и С.Е. Зарицкого (Седых, Зарицкий, 2012). Авторы утверждают, что современная энергетическая политика Германии сфокусирована в первую очередь на обеспечении энергетической безопасности страны.

В исследованиях О.В. Шуваловой, И.А. Родионовой и Н.В. Тогановой звучит мысль о том, что развитие альтернативной энергетики тесно связано с процессами либерализации электроэнергетического рынка Германии. И если сначала либерализация вылилась в дальнейшую монополизацию рынка, то быстрое развитие альтернативной энергетики послужило драйвером для перестройки закостенелой структуры электроэнергетического рынка. Если раньше на нем господствовали вертикально-интегрированные компании (ВИК), то теперь на рынке появились новые игроки, а самим ВИК пришлось начинать работу по новым направлениям (Тоганова, 2013; Шувалова, Родионова, 2018).

Как видно, в России образовался пул ученых из разных институтов, занимающихся изучением проблем формирования энергетической политики Германии. Однако энергетическая политика руководства Дании отечественными учеными почти не изучается. Тем не менее этот вопрос освещается в серии аналитических работ зарубежных ученых.

Наибольший интерес для решения задач настоящего исследования представляет работа М. Rüdiger (Rüdiger, 2014) Он пишет о том, что энергетический кризис 1973 г. среди всех европейских стран больше ударил именно по экономике Дании, поскольку в стране проходила индустриализация и энер-

гопотребление все время повышалось. Также М. Rüdiger отмечает, что Правительство Дании, придерживавшееся до этого принципа невмешательства в рыночные механизмы, было вынуждено срочно принимать какие-то меры. Было предложено несколько путей выхода из энергетического кризиса, и развитие альтернативной энергетики стало одним из решений в этом направлении.

J.K. Kaldellis и D. Zafirakis показали, что за 20 лет на рубеже XX и XXI вв. произошло смещение центра производства электроэнергии на базе ветряных электростанций из Северной Америки в Европу. Этому процессу способствовали разработка и установка более мощных турбин в Дании и других европейских странах. В США до 1990 г. широкое распространение получили небольшие маломощные электростанции, но конкуренции со стороны более мощных ветроэнергопарков они не выдержали (Kaldellis, Zafirakis, 2011).

Помимо работ отечественных и зарубежных ученых информационной базой исследования стали отчеты профессиональных сообществ и международных организаций, а также статистические источники.

Степень самообеспеченности Германии и Дании энергоносителями

Германская энергетика – одна из крупнейших в мире. Германия потребляет в 20 раз больше возобновляемых источников энергии, чем Дания. Так, в 2016 г. суммарное потребление энергоносителей в Германии составило 317,3 млн т нефтяного эквивалента, а в Дании – всего 17,4 млн т⁵.

Германский сектор Северного моря в отличие от датского сектора оказался беден энергетическими ресурсами. Однако на территории страны издревле эксплуатируются месторождения каменного и бурого угля – в XX в. Германия была мировым лидером по их добыче, но в настоящее время многие месторождения каменного и бурого угля закрыты. Это связано с высокими экологическими требованиями, принятыми в стране, и высокой стоимостью рабочей силы (Зимаков, 2017; Shuvalova, 2018). В XXI в. более 60 % потребностей экономики в энергоносителях приходилось покрывать за счет импорта⁶. Таким образом, в настоящее время вопрос энергетической безопасности Германии стоит достаточно остро.

Дания – страна, богатая углеводородными энергоносителями – нефтью и природным газом. С учетом того, что страна небольшая и ее экономика требует немного энергоресурсов, Дания способна полностью покрыть свои потребности за счет добычи энергоносителей на собственной территории.

В 1970-х гг. в результате раздела Северного моря Дании достались богатые месторождения нефти и природного газа. Правда, они постепенно истощаются. На протяжении последних десятков лет самообеспеченность страны собственными энергоресурсами превышала 100 %. Лишь в 2015 г. Дания начала импортировать энергоносители, но в незначительном количестве – не более 15 % от суммарного потребления всей страны⁷.

⁵ Официальный сайт статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения: 05.12.2019).

⁶ Там же.

⁷ Там же.

Следовательно, в настоящее время перед руководством Дании проблема обеспечения энергетической безопасности, в том числе путем развития альтернативной энергетики, не стоит. Но исторически – эта проблема существовала. Энергетический кризис 1973 г. заставил как руководство Дании, так и Германии оперативно реагировать на конъюнктуру мирового рынка и искать новые источники энергии. Сложность задачи состояла в том, что адекватные меры необходимо было предпринимать в условиях индустриализации этих стран и роста энергопотребления.

Трансформация структуры топливно-энергетического баланса Германии и Дании

В процессе исследования прежде всего была изучена структура топливно-энергетического баланса (ТЭБ) Германии и Дании за разные годы. В результате выяснилось, что для послевоенной истории развития энергетической отрасли характерны три типа структуры ТЭБ (рис. 1):

- 1 тип характеризуется доминированием в структуре ТЭБ одного энергоресурса;
- 2 тип – появляются два основных ископаемых энергоресурса, наблюдается экспериментальное использование новых источников энергии;
- 3 тип – происходит диверсификация топливно-энергетического баланса, используется несколько энергоресурсов, доминирования какого-либо энергоресурса в структуре ТЭБ не наблюдается.

Точные временные рамки, для которых характерен тот или иной тип структуры ТЭБ не устанавливались. Были выбраны годы, в которых указанная тенденция, конкретный тип проявляется больше всего. Однако стоит заметить, что достижение этих рубежных значений – доминирования одного или появления равнозначного второго энергоносителя в структуре ТЭБ страны – в Дании происходило с опозданием от Германии примерно на 20 лет.

Интересна и обратная закономерность. Если в Германии доля альтернативных источников энергии в потреблении первичных источников энергии впервые «перешагнула» 1 % примерно в 1990 г., то в Дании это произошло на 20 лет раньше – в 1970 г.⁸ Дания «взяла» в два раза больший темп развития альтернативных источников энергии, чем Германия, и к 2016 г. доля альтернативных источников энергии в потреблении первичных источников энергии в Германии составила 12 %, а в Дании – 29 %.

Отставание Германии от Дании в области развития альтернативной энергетики можно объяснить тем, что после мирового энергетического кризиса 1973 г. Германия в поисках нового источника энергии изначально сделала ставку на ядерное топливо, а Дания – от использования ядерного топлива полностью отказалась. Благодаря этому Дания стала первой страной в Европе, начавшей использовать энергию ветра для выработки электроэнергии.

⁸ Официальный сайт статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения: 05.12.2019); Официальный сайт Энергетического агентства Дании Danish Energy Agency. URL: <https://ens.dk/en/our-services/statistics-data-key-figures-and-energy-maps/annual-and-monthly-statistics/> (дата обращения: 23.10.2019).



Рис. 1. Доля различных первичных источников энергии в структуре топливно-энергетического баланса Германии и Дании (расчет по потреблению) с 1950 по 2016 г., %
[Figure 1. Changes in the structure of primary energy consumption in Germany and Denmark from 1950 to 2016, %]

Источник: составлено авторами по данным Энергетического агентства Дании Danish Energy Agency. URL: <https://ens.dk/en/our-services/statistics-data-key-figures-and-energy-maps/annual-and-monthly-statistics/> и Статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database/> (дата обращения: 12.12.2019).

Периодизация энергетической политики Германии после Второй мировой войны

Рассмотрим энергетическую политику Правительства Германии и Дании более подробно.

На основании исследования энергетической политики руководства Германии после Второй мировой войны были выделены следующие этапы (Шувалова, Родионова, 2018).

Первый этап – послевоенный. После Второй мировой войны страна была разделена на два государства – ФРГ и ГДР (где действовала централизован-

ная плановая экономика). Поэтому энергетическая политика этих стран отличалась. В ФРГ период с 1949 до начала 1970-х гг. специалисты выделяют как период «немецкого экономического чуда». Экономическому росту способствовала дешевизна и доступность энергоносителей в мире (в том числе нефти).

Следующий этап – диверсификации энергоносителей и стран их поставщиков – продлился с начала 1970-х до конца 1980-х гг. и формировался под влиянием мирового энергетического кризиса. Германия взяла курс на всемерную экономию энергоресурсов и в первую очередь пересмотрела список поставщиков нефти в страну. В 1973 г. был принят «Закон о надежном энергоснабжении». На данном этапе вследствие изменения энергетической политики Правительства Германии в топливно-энергетическом балансе увеличивается доля природного газа (поставки из СССР) и ядерной энергии (строятся новые АЭС), то есть структура топливно-энергетического баланса диверсифицируется (рис. 1).

В 1990 г. произошло воссоединение Германии, ознаменовавшее начало нового этапа в ее энергетической политике. В связи со сменой общественно-политического строя экономика Восточной Германии оказалась в кризисном состоянии. На Восток потянулся западный капитал, и экономика Восточной Германии перестраивалась по западному образцу, где наступала эра природного газа. Большинство предприятий по добыче бурого угля на территории Восточной Германии были закрыты.

Результатом общественных протестов, а также прихода к власти коалиции Социал-демократической партии Германии и Партии зеленых стало принятие в 2001 г. «Закона об упорядоченном прекращении использования ядерной энергии для коммерческого производства электроэнергии». Эта программа с некоторыми изменениями реализуется до сих пор, но в целом достаточно успешно – более половины ядерных реакторов в Германии выведены из эксплуатации.

Одновременно Германия взяла на себя международные обязательства по сокращению выбросов вредных веществ в атмосферу. Достичь поставленных целей было не так-то просто. Закрытие атомных электростанций не способствовало достижению поставленных целей.

Тем не менее с начала 1990-х гг. в энергетическом хозяйстве Германии все большую роль начинает играть новый для Германии вид топлива – альтернативные источники энергии. Появляются новые меры поддержки производителей энергии на базе альтернативных источников. В 1989 г. была принята экспериментальная программа «Энергия ветра в размере 100 МВт», в 1991 г. – «Закон о приоритетной передаче в энергосистему тока, выработанного на основе использования возобновляемых источников энергии», в 1990 г. – программа развития солнечной энергетики «Тысяча крыш», трансформировавшаяся в 2000 г. в программу «100 тысяч крыш» (Шуvalова, Родионова, 2018; Antipova et al., 2018). В 1999 г. на все энергетические производства, кроме производства энергии на базе возобновляемых источников, а также совместного производства тепла и энергии, введен экологический налог. Развитие альтернативной энергетики требовало обновления сетевой инфраструктуры, поэтому в 2005 г. в структуре цены на электроэнергию для конечного потребителя появляется сетевой

налог (Зимаков, 2017). Развитие альтернативной энергетики оказало мультипликационный эффект на многие сферы энергетического хозяйства.

Развитие альтернативной энергетики – дорогостоящее предприятие. Так, Дания и Германия выделяются высочайшими ценами на электроэнергию для конечных потребителей на фоне других европейских стран. Финансовое бремя развития альтернативной энергетики во многом переложено на население. В 2017 г. стоимость электроэнергии для среднестатистического домохозяйства в странах Европейского союза в среднем составила 0,2041 евро за кВт·ч. Домохозяйства Дании платили 0,3049 евро за кВт·ч, а Германии – 0,3048 евро за кВт·ч⁹ (Меден, 2018).

С 2000 г. в Германии действует «Закон о возобновляемых источниках энергии». Его целью является увеличение доли электроэнергии, вырабатываемой на основе возобновляемых источников энергии в Германии (Шувалова, Родионова, 2018). Закон обязывает операторов энергосистемы ФРГ «заплатить» в передающие сети весь объем электроэнергии, вырабатываемый на базе ВИЭ. Кроме того, производителям «зеленой» электроэнергии выплачивается субсидия из государственного бюджета в течение гарантированного периода времени.

В 2002 г. Германия ратифицировала «Киотский протокол о мерах по защите окружающей среды и сокращению вредных выбросов в атмосферу к Рамочной конвенции ООН об изменении климата». Для выполнения взятых на себя обязательств Германия приняла «Закон о торговле квотами на выбросы парниковых газов» 2003 г., «Закон о совместном производстве тепла и энергии» 2002 г., «Распоряжение об энергосбережении» 2002 г. и др. (Шувалова, Родионова, 2018).

Периодизация энергетической политики Дании с 1973 г.

Основные изменения в энергетической политике Дании произошли вследствие мирового энергетического кризиса 1973 г. На тот момент 90 % энергопотребления Дании приходилось на нефть, главным образом импортную, поскольку месторождения Северного моря начали разрабатывать позже¹⁰. Страны Ближнего Востока и Северной Африки ввели эмбарго на экспорт нефти, и правительства западных стран, в том числе Дании, были вынуждены принять меры для сокращения зависимости своих экономик от импорта нефти.

По мнению специалистов, после мирового энергетического кризиса 1973 г. в Дании рассматривались несколько вариантов обеспечения надежного снабжения своей экономики энергоресурсами (Rüdiger, 2014), и руководство страны

⁹ Официальный сайт статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения: 29.10.2019); Официальный сайт Института солнечных энергетических систем Fraunhofer ISE. URL: <https://www.ise.fraunhofer.de/content/dam/ise/en/documents/publications/studies/recent-facts-about-photo-voltaics-in-germany.pdf> (дата обращения: 29.10.2019).

¹⁰ Официальный сайт организации REN21 Renewable Energy Policy Network for the 21st Century. URL: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2015/07/GSR2015_KeyFindings_lowres.pdf (дата обращения: 23.10.2019); Официальный сайт Энергетического агентства Дании Danish Energy Agency. *Электронный ресурс* (URL: <https://ens.dk/en/our-services/statistics-data-key-figures-and-energy-maps/annual-and-monthly-statistics/>) (дата обращения: 23.10.2019)

в разное время реализовало практически все возможные направления новой энергетической политики. Остановимся на них подробнее.

Первый путь для выхода датской экономики из мирового энергетического кризиса состоял в том, чтобы начать использование местного и импортного угольного топлива. Дания воспользовалась возможностью наращивания его использования. После 1973 г. доля угля в структуре потребления энергоносителей Дании действительно росла вплоть до 1990 г. (рис. 1). Поскольку с 1970 г. уголь в Дании уже практически не добывался – пик добычи местного угля пришелся на 1960 г. (2 273 000 английских т) – потребность в нем покрывалась за счет импорта. Благо, рядом Германия – страна, богатая собственными месторождениями каменного и бурого угля. На 1995 г. пришелся пик импорта угля – 12 901 607 т.¹¹

После мирового энергетического кризиса для Дании открывался и второй путь – начать использовать новые источники энергии, такие как природный газ и ядерная энергия. Роль природного газа в энергопотреблении страны на рубеже тысячелетий действительно выросла (рис. 1), а от использования ядерной энергии Дания отказалась. Вначале для такой небольшой страны это было слишком дорогостоящее «предприятие». Однако, события, связанные с серией аварий на атомных электростанциях по всему миру, изменили отношение европейского общества к развитию атомной энергетики и закрыли вопрос строительства ядерных реакторов в Дании.

Существовал и третий вариант – развивать собственную добычу нефти. С 1972 г. Дания начала добывать нефть на шельфе Северного моря, пик добычи нефти пришелся на 2004 г., а объем добычи составил 19 446 000 т.¹² Благодаря богатым месторождениям, открытым на шельфе Северного моря, Дания могла бы использовать нефть в большем объеме. Но с каждым годом нефтяное топливо внутри страны использовалось все меньше. Добываемая в стране нефть шла на экспорт. С 1972 по 1990 г. внутреннее потребление нефти упало более чем в два раза – с 749 164 до 354 849 ТДж, и падение продолжается до сих пор.

Официальная хроника свидетельствует, что решение о переходе датской экономики на возобновляемые источники энергии было принято вслед за серией аварий на ядерных реакторах по всему миру. С этого момента государство начало субсидировать энергопроизводства, связанные с использованием возобновляемых источников энергии (Kaldellis, Zafirakis, 2011).

Дания стала одним из первых государств, руководство которого осознало важность развития энергетики на базе использования возобновляемых источников энергии. В 1976 г. после энергетического кризиса в Дании принимается первая «Энергетическая стратегия страны». Новая энергетическая стратегия «Energy 2000» 1990 г. была рассчитана на 10 лет – до 2000 г. Целями энергетической политики Правительства Дании выступали сокращение

¹¹ Официальный сайт Британского геологического общества British Geological Survey. URL: <http://www.bgs.ac.uk/mineralsUK/statistics/wms.cfc?method=listResults&dataType=Production&commodity=109&dateFrom=2000&dateTo=2009&country=192&agreeToTsAndCs=agree> (дата обращения: 23.10.2019).

¹² Там же.

энергопотребления в стране путем повышения энергоэффективности экономики и сокращение выбросов вредных веществ в атмосферу¹³ (Kaldellis, Zafirakis, 2011). В 2011 г. Правительство Дании приняло решение о полном отказе от использования ископаемых энергоносителей в стране к 2050 г.¹⁴

Результаты инновационной энергетической политики в электроэнергетике Дании и Германии

На основе проведенного анализа энергетической политики государств в области развития альтернативной энергетики определим ее последствия для каждой страны, поскольку ими были установлены свои приоритеты и выданы разные пути развития.

По абсолютным показателям Германия – непревзойденный лидер, по относительным – Дания выбивается в мировые лидеры. Так, в 2016 г. доля возобновляемых источников энергии в суммарном потреблении энергии Дании составила 29 %, в Германии – 12 %¹⁵. Для выработки электроэнергии датская экономика использует альтернативные источники энергии более интенсивно, чем германская. В 2016 г. в Дании за счет использования возобновляемых источников энергии было выработано 19 168 ГВт·ч электроэнергии, или 54 % от ее общей выработки. В Германии эта величина составила 201 261 ГВт·ч электроэнергии и 32 % соответственно¹⁶.

Альтернативные источники энергии используются в различных технологических процессах – для выработки электроэнергии, тепла, в качестве топлива и т. д. В рамках данного исследования не представляется возможным проанализировать последствия реализации энергетической политики во всех сферах применения альтернативных источников энергии, поэтому остановимся на результатах инновационной энергетической политики в электроэнергетике.

Дания стала первой европейской страной, которая начала использовать энергию ветра для выработки электроэнергии¹⁷. В 1976 г. были установлены первые ветроэнерготурбины, а уже в 1979 г. датская компания Vestas организовала их промышленное производство (Rüdiger, 2014). До 2000 г. Дания

¹³ The center for Biomass Technology. URL: <https://ru.scribd.com/document/123740152/Wood-For-Energy-Production> (дата обращения: 23.10.2019).

¹⁴ Официальный сайт организации Greenpeace. URL: <http://www.greenpeace.org/archive-international/Global/international/briefings/climate/2014/BRIEFING-Denmarks-commitment-to-100pct-renewable-energy.pdf> (дата обращения: 08.02.2019).

¹⁵ Официальный сайт статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения: 08.02.2019); Официальный сайт Международного агентства по проблемам развития возобновляемых источников энергии IRENA – International Renewable Energy Agency. URL: <http://resourceirena.irena.org/gateway/dashboard/?topic=18&subTopic=50> (дата обращения: 08.02.2019).

¹⁶ Официальный сайт статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения 08.02.2019); Официальный сайт Международного статистического агентства International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/statistics/?country=DENMARK&year=2016&category=Electricity&indicator=ShareRenewGen&mode=chart&categoryBrowse=false&dataTable=RENEWABLES&showDataTable=true> (дата обращения: 08.02.2019).

¹⁷ Официальный сайт статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения: 08.02.2019).

была непререкаемым лидером в Европе по суммарной мощности ветроэнергостановок. С 2000 по 2008 гг. Дания наряду с Германией и Испанией была в тройке лидеров по этому показателю (Kaldellis, Zafirakis, 2011). Сегодня непререкаемым европейским лидером в области ветрогенерации является Германия. По мощности ветроэнергостановок Германия наряду с Китаем и США входит и в тройку мировых лидеров¹⁸.

Благодаря поддержке государства энергия ветра стала главным возобновляемым источником энергии в электроэнергетике страны. Ветроэнерготурбины в Дании строят как компании, так и домохозяйства, получающие субсидии от государства. В 2014 г. три четверти ветроэнергостановок в Дании принадлежали домохозяйствам¹⁹.

Ветроустановки появляются как на суше, так и в прибрежной полосе. Деятельность, связанная со строительством ветроэнергостановок в прибрежных офшорных зонах, – особая и требует инновационных технологических решений, существенных инвестиций. Первая офшорная ветроэнергостановка в Европе появилась в Дании в 1991 г. Германия не была первопроходцем. Строительство офшорных ветроэнергопарков в стране началось только в 2008 г., то есть спустя 17 лет. К этому времени офшорные ветроэнергопарки уже работали в Дании, Швеции, Великобритании, Нидерландах и Ирландии²⁰.

В настоящее время Германия и Дания реализуют масштабные проекты по созданию ветроэнергопарков в акватории Северного и Балтийского морей²¹ (Kaldellis, Zafirakis, 2011). В 2019 г. шведская компания Vattenfall построила третью очередь ветроэнергопарка Horns Rev в Северном море. Суммарная мощность трех энергопарков составила порядка 800 МВт. На 2021 г. компанией Vattenfall запланировано открытие ветроэнергопарка Kriegers Flak мощностью 700 МВт в Балтийском море. В 2027 г. Дания планирует открыть еще один ветроэнергопарк Thor мощностью 800 МВт в Балтийском море²². Энергия, вырабатываемая офшорными электростанциями, будет распределяться среди стран данного региона по подводным кабелям.

Для целей нашего исследования важно, что развитие альтернативной энергетики в рамках Европы невозможно без международной кооперации. Как известно, выработка энергии на солнечных и ветровых энергоустановках непостоянна. Наиболее эффективно распределять излишки электроэнергии в энергодефицитные районы. Результатом взаимодействия европейских стран в области ветроэнергетики стала реализация проекта создания энерге-

¹⁸ Официальный сайт организации REN21 Renewable Energy Policy Network for the 21st Century. URL: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2015/07/GSR2015_KeyFindings_lowres.pdf (дата обращения: 08.02.2019).

¹⁹ Официальный сайт организации Greenpeace. URL: <http://www.greenpeace.org/archive-international/Global/international/briefings/climate/2014/BRIEFING-Denmarks-commitment-to-100pct-renewable-energy.pdf> (дата обращения: 08.02.2019).

²⁰ Электронный портал о ветроэнергетике Wind Energy. The facts. URL: <http://www.wind-energy-the-facts.org/factsheets.html> (дата обращения: 08.02.2019).

²¹ Официальный сайт организации Wind Europe. URL: <https://windeurope.org/wp-content/uploads/files/about-wind/statistics/WindEurope-Annual-Statistics-2017.pdf> (дата обращения: 08.02.2019).

²² Официальный сайт Министерства энергетики, коммунального хозяйства и проблем изменения климата Дании (The Danish Ministry of Energy, Utilities and Climate). URL: <https://via.ritzau.dk/> (дата обращения: 08.02.2019).

тического хаба в Северном море. В 2017 г. между Германией, Данией и Голландией было подписано соглашение о реализации проекта North Sea Wind Power Hub. По проекту в Северном море будет построен искусственный остров, связывающий все оффшорные ветроэнергоустановки, расположенные в Северном море, суммарной мощностью до 100 000 МВт и помогать перераспределять электроэнергию по линиям электропередачи между Данией, Великобританией, Германией, Норвегией, Нидерландами и Бельгией²³.

То, что Дания одной из первых начала реализовывать проекты в области ветроэнергогенерации, обеспечило технологическое превосходство страны во всем мире. В настоящее время Дания активно участвует в международных проектах, связанных с использованием энергии ветра. В качестве примера можно привести проект строительства датскими компаниями 365 ветроэнергоустановок в Кении у озера Рудольф (Туркана). Кроме того, Дания реализует проекты и на Дальнем Востоке. Так, пенсионный фонд Дании Pensionskassernes Administration (РКА) инвестировал сотни миллионов евро в строительство солнечных электростанций в Японии²⁴.

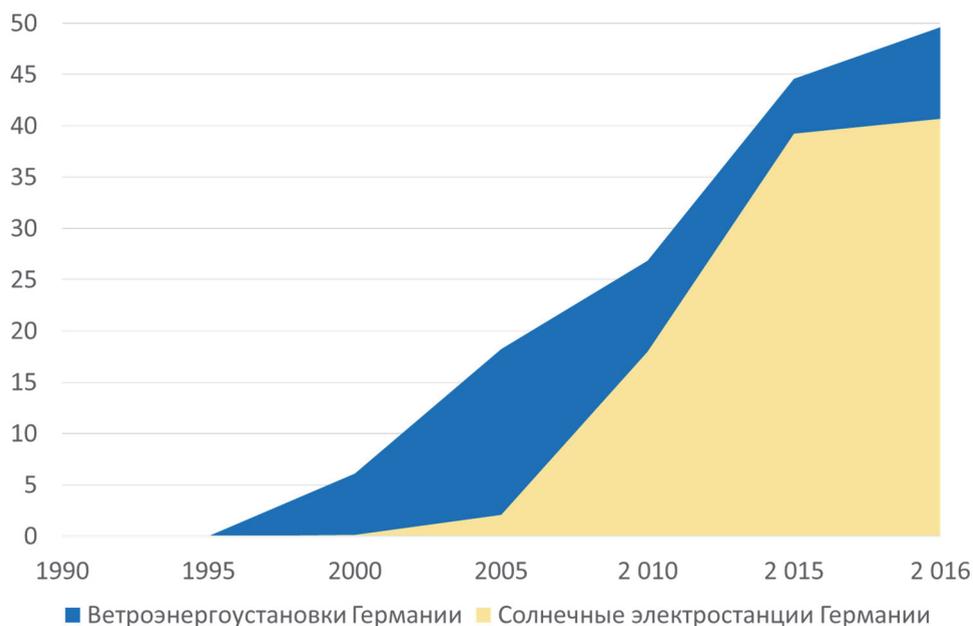


Рис. 2. Изменение суммарной электроэнергетической мощности солнечных фотогальванических установок и ветроэнергоустановок в Германии с 1990 по 2016 г., ГВт
[Figure 2. Change in total electric power capacity of wind and solar photovoltaic power plants in Germany from 1990 to 2016, MW]

Источник: составлено авторами по данным статистической службы Европейского Союза European Commission Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database/> (дата обращения: 08.02.2019).

В отличие от Дании Германия обладает большими экономическими возможностями для развития всех видов альтернативной энергии. С 2000 г. в Гер-

²³ Официальный сайт проекта North Sea Wind Power Hub. URL: <https://northseawindpowerhub.eu/> (дата обращения: 08.02.2019).

²⁴ Портал State of Green. Join the Future. Think Denmark. URL: <https://stateofgreen.com/files/download/9511> (дата обращения: 08.02.2019).

мании развитие получила солнечная энергетика. В настоящее время мощность солнечных фотогальванических электростанций в Германии практически сравнялась с мощностью ветроэнергоустановок (рис. 2). По этому показателю Германия выбилась в мировые лидеры²⁵. Интересно, что таких высоких результатов удалось добиться несмотря на то, что Германия не самая солнечная страна в мире.

С 2010 г. руководство Дании также приняло решение о стимулировании строительства солнечных электростанций. Инвестиционный процесс – долгий, и пока солнечная энергетика в Дании не претендует на лидерство среди альтернативных источников энергии.

В последнее время в политике Германии наблюдается крен в сторону субсидирования использования энергии биомассы для производства электроэнергии. В отличие от энергии ветра и солнца энергию биомассы можно накапливать. В случае дефицита электроэнергии установки, использующие для выработки электроэнергии энергию биомассы, можно использовать как резервные. Некоторые авторы отмечают, что государственная политика, направленная на рост использования биомассы в качестве источника энергии, вступает в противоречие с целями обеспечения продовольственной безопасности страны, поскольку часть пахотных земель отдается под производство нового источника энергии, а не продовольствия (Супян, 2011).

Развитие альтернативной энергетике нельзя рассматривать опосредованно от других направлений энергетической политики страны. Так, в 1998 г. Германия включилась в объявленный Европейским союзом процесс либерализации рынков сетевых энергоносителей. В 1998 г. был принят новый «Энергохозяйственный закон» – предыдущий закон – 1935 г. – действовал еще со времен фашисткой Германии. Германское руководство сменило приоритеты в пользу либерализации электроэнергетического и газового рынков, и начался новый этап. Либерализация проходила по всей Европе и была оформлена соответствующими директивами ЕС. В те годы в Германии наблюдались одни из самых высоких цен на электроэнергию не только в Европе, но и во всем мире. Стимулирование конкуренции должно было привести к появлению новых игроков на рынке и снижению цены на электроэнергию.

Целям либерализации служила и политика руководства Германии по развитию альтернативной энергетике, ведь политика субсидирования альтернативных источников энергии способствовала появлению на энергетическом рынке новых поставщиков электроэнергии и первоначально – либерализации рынка, то есть развитию конкуренции.

Сейчас ситуация меняется. Крупные электроэнергетические монополии смогли перестроить свою структуру, и в настоящее время в части из них более половины выработки электроэнергии приходится на использование альтернативных источников энергии, а не угля, природного газа или нефти (мазута), как это было ранее. Крупные компании располагают значительными

²⁵ Официальный сайт организации REN21 Renewable Energy Policy Network for the 21st Century. URL: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2015/07/GSR2015_KeyFindings_lowres.pdf (дата обращения: 08.02.2019).

финансовыми средствами не только для строительства электроэнергетических агрегатов по новым технологиям, но и для приобретения компаний, работающих в сфере альтернативной энергетики.

Заключение

Энергетическая политика Германии и Дании, в том числе ее инновационная составляющая – альтернативная энергетика, формировалась под влиянием различных факторов. Энергетический кризис 1973 г. заставил руководство как Дании, так и Германии оперативно реагировать на конъюнктуру мирового рынка, искать новые источники энергии. Руководство Дании, отказавшись от использования ядерного топлива, одним из первых в мире осознало перспективы развития альтернативной энергетики.

Дания стала первой европейской страной, которая начала использовать энергию ветра для выработки электроэнергии. В 1976 г. были установлены первые ветроэнерготурбины, а уже в 1979 г. датская компания Vestas организовала их промышленное производство, обеспечив технологическое превосходство своей стране. Первая офшорная ветроэнергоустановка в Европе появилась в 1991 г. также в Дании.

Германия не была инноватором в области развития альтернативной энергетики, изначально делая ставку на развитие ядерной энергетики. Однако благодаря проведению последовательной энергетической политики выбились в мировые лидеры по установленной мощности ветроэнергоустановок (3-е место) и по мощности солнечных фотогальванических электростанций (1-е место).

Опыт Германии и Дании показал, что программы развития альтернативной энергетики сами по себе не существуют. Они реализуются в комплексе с другими мероприятиями – отказом от использования ядерной энергии (применительно к Германии), мероприятиями по увеличению энергоэффективности экономик, строительством инфраструктуры, изменением организационной структуры энергетики и т. д.

Россия является поставщиком ископаемых энергоресурсов в Европу и для нее важно понимать процессы, происходящие в энергетическом хозяйстве Германии и Дании как потребителей российских энергоресурсов. В случае перехода экономик Германии и Дании на новые энергоресурсы эти страны откажутся от импорта из России. Доход России от экспорта сократится. Но, как показало исследование, до этого еще далеко. Слишком много проблем связано с созданием новой сферы энергетического хозяйства.

Руководство России также проводит энергетическую политику в области развития возобновляемой энергетики. Но цели пока менее амбициозные. Постановление об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергоэффективности в электроэнергетике на основе использования возобновляемых источников энергии, принятое в 2009 г., устанавливает, что доля альтернативных источников энергии в энергобалансе страны к 2020 г. должна вырасти до 4,5 %. Вероятно, в ближайшее время будут сформу-

лированы новые цели развития альтернативной энергетики. В ходе реализации этой политики необходимо учитывать опыт западных стран.

Изучив опыт Германии и Дании, стоит помнить, что реализация инновационной энергетической политики происходит в разных, специфических для каждой страны, условиях, и для каждой страны унифицированного образца развития альтернативной энергетики – нет. Энергетическая политика зависит от природных, исторических, экономических, социальных и политических предпосылок. Кроме того, необходимо помнить, что развитие альтернативной энергетики повлечет увеличение налоговой нагрузки. Решающим фактором, необходимым для развития инновационной, затратной альтернативной энергетики, является выработка грамотной приемлемой обществом энергетической политики.

Список литературы

- Зимаков А.В.* Есть ли будущее для угольных ТЭС в Европе? // Вестник МГИМО-Университета. 2017. № 5 (56). С. 130–150.
- Меден Н.К.* Энергетическая трансформация в Германии: quo vadis // Энергия: экономика, техника, экология. 2018. № 12. С. 16–22.
- Родионова И.А., Шувалова О.В., Бесчастная И.С.* Особенности энергетической политики некоторых государств в области развития альтернативной энергетики // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2013. № 3. С. 28–37.
- Седых С., Зарицкий Б.* Энергетическая политика ФРГ. М.: Магистр, 2012.
- Сумин А.М.* Энергетическая политика современной Германии: тенденции, проблемы, перспективы. М.: Газойл пресс, 2017.
- Супян Н.В.* Сужающийся мост: проблемы энергетической политики ФРГ // Современная Европа. 2011. № 3. С. 67–79.
- Тоганова Н.В.* Развитие зеленой энергетики в ФРГ (2011–2013) // Энергетическая безопасность: национальные, региональные и международные аспекты. Мировое развитие. Вып.11 / отв. ред. Ю.Д. Квашнин, К.Р. Вода. М.: ИМЭМО РАН, 2013. С. 63–78.
- Шувалова О.В., Родионова И.А.* Трансформация организационной структуры вертикально-интегрированных компаний вследствие либерализации электроэнергетического рынка в Германии // Мировая энергетика: основные тенденции, динамика, перспективы / под ред. С.В. Жукова. М.: ИМЭМО РАН, 2018. С. 103–109. URL: https://www.imemo.ru/index.php?page_id=645&id=4249 (дата обращения: 08.02.2019).
- Antipova E.A., Zhigalskaya L.O., Rodionova I.A., Chernyaev M.V.* Spatio-Temporal Dynamics of the Electric Power Industry Development in European Countries // Journal of Environmental Management and Tourism [S.l.]. 2018. Vol. 8. No. 5. Pp. 1101–1114. [https://doi.org/10.14505/jemt.v8.5\(21\).14](https://doi.org/10.14505/jemt.v8.5(21).14)
- Kaldellis J.K., Zafirakis D.* The wind energy (r)evolution: A short review of a long history // Renewable Energy. 2011. Vol. 36. No. 7. Pp. 1887–1901. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2011.01.002>
- Rüdiger M.* The 1973 oil crisis and the designing of a Danish energy policy // Historical Social Research. 2014. Vol. 39. No. 4. Pp. 94–112. <https://doi.org/10.12759/hsr.39.2014.4.94-112>
- Shuvalova O.V., Chernyaev M.V., Rodionova I.A., Korenevskaya F.V.* Peculiarities of the Russian and German energy policies in the field of alternative energy development // International Journal of Energy Economics and Policy. 2018. Vol. 8. No. 4. Pp. 199–206. URL: <http://www.econjournals.com/index.php/ijeep/article/view/6711> (accessed: 08.02.2019).

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 9 февраля 2020

Дата проверки: 23 февраля 2020

Дата принятия к печати: 13 марта 2020

Для цитирования:

Шувалова О.В., Стоянова М.-Й. Достижения Дании и Германии в области перевода своих экономик с ископаемых на альтернативные источники энергии // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2020. Т. 28. № 2. С. 315–333. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-315-333>

Сведения об авторах:

Шувалова Ольга Владимировна, кандидат географических наук, доцент, Российский университет дружбы народов. E-mail: shuvalova-ov@rudn.ru

Стоянова Мария-Йоана, бакалавр, Российский университет дружбы народов. E-mail: mystoyanova97@gmail.com

Research article

Successes of Denmark and Germany in the field of transfer of its economies from fossil to alternative energy sources

Olga V. Shuvalova, Maria-Joana Stoyanova

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

Abstract. Europe is transforming its energy balance and increasing the use of local renewable energy sources. Russia's economy depends on the export of fossil (non-renewable) energy resources. About half of the country's energy resources are exported, primarily to European countries. A change in the fuel and energy balance of European countries, as the main consumer of Russian energy resources, will affect the Russian economy. Therefore, Russia urgently needs to know the state of alternative energy in Europe. The purpose of this article is to assess the growth rate of the share of innovative alternative energy sources in the energy balance of Germany and Denmark, as leading countries. The background for the implementation of energy policy in the field of alternative energy is different. First of all, these are countries with developed economies. They need a reliable, uninterrupted supply of energy sources. The Danish government was the first among European countries to evaluate the potential of alternative energy and began to develop it. Denmark is the first country in Europe to use wind energy to generate electricity. In 1991, the first offshore wind energy plant in Europe appeared in Denmark. Germany started the construction of wind power parks only in 2008. Nevertheless, today Germany, along with China and the United States, is among the top three world leaders in terms of wind power capacity, and also has become one of the world leaders in terms of the total installed capacity of solar panels. In absolute terms, characterizing the development of alternative energy, Germany is the world leader, in relative terms – Denmark. Germany's economy is many times larger than Denmark's. Therefore, Germany cannot rebuild the fuel structure of its economy as fast as Denmark. The Danish leadership has set ambitious goals for the development of alternative energy. In 2050, 100% of the energy supplied to end consumers will be generated from renewable sources. Germany cannot rebuild its eco-

nomony with this fast pace. In Germany in 2050, the share of renewable energy in final energy consumption will be 60%. Germany, unlike Denmark, initially relied not on the development of alternative energy, but on the development of nuclear energy. However, through consistent energy policies, it has become a world leader in alternative energy use. When Germany began to implement energy policy, it already had a prototype – Denmark. But then, as the study showed, the country chose its own path. And then Germany and Denmark developed alternative energy in different ways. Nowadays the international cooperation has a great importance. Germany and Denmark collaborate in regional and transregional projects in terms of renewable energy sources. “North Sea Wind Power Hub” is a successful example of their work together. The experience of Germany and Denmark has shown that alternative energy development programs do not exist by themselves. The alternative energy development program is only part of several other related programs. Among them are programs on the rejection of the use of nuclear energy (in relation to Germany), measures to increase the energy efficiency of economies, construction of infrastructure, changes in the organizational structure of energy, etc. Nowadays, many countries in the world pursue an energy policy in the field of renewable energy. In 2009, Russia also committed to increase the share of alternative energy sources to 4.5% by 2020. In the implementation of this policy, it is necessary to take into account the experience of Western countries. The difficulties faced by countries in the new energy sector do not allow us to talk about a decrease in their dependence on energy imports.

Keywords: alternative energy, renewable energy, energy police, Denmark, Germany, high tech, energy reliability, energy supply, sustainable development

References

- Antipova, E.A., Zhigalskaya, L.O., Rodionova, I.A., & Chernyaev, M.V. (2018). Spatio-Temporal Dynamics of the Electric Power Industry Development in European Countries. *Journal of Environmental Management and Tourism, [S.l.]*, 8(5), 1101–1114. Retrieved February 8 2019 from <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1613>
- Kaldellis, J.K., & Zafirakis, D. (2011). The wind energy (r)evolution: A short review of a long history. *Renewable Energy*, 36(7), 1887–1901. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2011.01.002>
- Meden, N.K. (2018). Energeticheskaia transformatsiia v Germanii: Quo vadis (Energy Transition in Germany: Quo vadis). *Energiia: Ekonomika, tekhnika, ekologiia (Energy: economics, technology, ecology)*, (12), 16–22. (In Russ.)
- Rodionova, I.A., Shuvalova, O.V., & Beschastnaya, I.S. (2013). Osobennosti energeticheskoi politiki nekotorykh gosudarstv v oblasti razvitiia alternativnoi energetiki (Features of the energy policy of some states in the field of alternative energy development). *Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics*, (3), 28–37. (In Russ.)
- Rüdiger, M. (2014). The 1973 oil crisis and the designing of a Danish energy policy. *Historical Social Research*, 39(4), 94–112. <https://doi.org/10.12759/hsr.39.2014.4.94-112>
- Sedyh, S., & Zarickij, B. (2012). *Energeticheskaia politika FRG [Energy policy of Germany]*. Moscow. (In Russ.)
- Shuvalova, O.V., & Rodionova, I.A. (2018). Transformatsiia organizatsionnoi struktury vertikalno-integrirovannykh kompanii vsledstvie liberalizatsii elektroenergeticheskogo rynka v Germanii [Transformation of the organizational structure of vertically integrated companies due to the liberalization of the electricity market in Germany]. *Mirovaia energetika: Osnovnye tendentsii, dinamika, perspektivy [Global Energy: Main Trends, Dynamics, Prospects]* (pp. 103–109). Retrieved February 8 2019 from https://www.imemo.ru/index.php?page_id=645&id=4249 (In Russ.)
- Shuvalova, O.V., Chernyaev, M.V., Rodionova, I.A., & Korenevskaya, F.V. (2018). Peculiarities of the Russian and German energy policies in the field of alternative energy development. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 8(4), 199–206. Retrieved February 8 2019 from <http://www.econjournals.com/index.php/ijeep/article/view/6711>

- Sumin, A.M. (2017). *Energeticheskaiia politika sovremennoi Germanii: Tendentsii, problemy, perspektivy* (Energy policy of modern Germany: Trends, problems, prospects). Moscow. (In Russ.)
- Supian, N.V. (2011). Suzhaiushchiisia most: Problemy energeticheskoi politiki FRG (Tapering Bridge: German Energy Policy Issues). *Sovremennaia Evropa (Modern Europe)*, (3), 67–79. (In Russ.)
- Toganova, N.V. (2013). Razvitie zelenoi energetiki v FRG [The development of green energy in Germany]. *Energeticheskaiia bezopasnost: Natsionalnye regionalnye i mezhdunarodnye aspekty. Mirovoe razvitie [Energy Security: National, Regional and International Aspects. World development]*, (11), 63–78. (In Russ.)
- Zimakov, A.V. (2017). Est li budushchee dlia ugolnykh TES v Evrope? [What is the future for coal-fired power plants in Europe?]. *Vestnik MGIMO Universiteta (Bulletin of MGIMO University)*, 5(56), 130–150. (In Russ.)

Article history:

Received: 9 February 2020

Revised: 23 February 2020

Accepted: 13 March 2020

For citation:

Shuvalova, O.V., & Stoyanova, M.-J. (2020). Successes of Denmark and Germany in the field of transfer of its economies from fossil to alternative energy sources. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 315–333. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-315-333>

Bio notes:

Olga V. Shuvalova, Candidate of Science (in Geography), Peoples Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: shuvalova-ov@rudn.ru

Maria-Joana Stoyanova, student of the Peoples Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: mystoyanova97@gmail.com

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-334-346
УДК 519.86

Научная статья

Транспортная доступность центра Москвы как фактор локализации жилищного строительства в Московской агломерации

Н.К. Куричев^{1,2}, Е.К. Куричева³

¹Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
Российская Федерация, 109028, Москва, Покровский б-р, 11

²Институт географии РАН
Российская Федерация, 119017, Москва, Старомонетный пер., 29

³КБ Стрелка
Российская Федерация, 119072, Москва, Берсеневская наб., д. 6, стр. 3

Цель исследования – выявить закономерности локализации многоквартирного жилищного строительства и структурные изменения Московской агломерации под воздействием фактора транспортной доступности центра столицы от новостроек. Метод исследования – мониторинг всех проектов строительства многоквартирных домов. Транспортная доступность анализировалась с помощью сервиса Google Maps, позволяющего определить время в пути на автомобиле и на общественном транспорте от жилищных проектов центра Москвы. Важнейшим фактором, определяющим расположение новых жилищных проектов, является компромисс между транспортной связностью новостроек с московским рынком труда, который локализуется в центральных районах столицы, и стоимостью жилья. Стремление минимизировать время маятниковой миграции вызывает структурные изменения в различных зонах агломерации. На территории «старой» Москвы наиболее значимые структурные изменения, связанные с реорганизацией бывшего промышленного пояса вдоль Третьего транспортного кольца, стимулируются хорошей доступностью центра. Время в пути на автомобиле не превышает 0,5 ч для 77 % жителей новостроек. В 10-километровой зоне за МКАД время в пути до центра на автомобиле не превышает 1 ч для 94 % жителей новостроек. Сочетание приемлемой доступности центра столицы и относительно недорогой стоимости жилья порождает высокий спрос и приводит к застройке межмагистральных промежутков, формируя кольцевой урбанизированный пояс на месте бывших пригородов. По мере удаления от МКАД на расстояние 10–30 км время в пути до центра на общественном транспорте лишь для 38 % жителей новостроек не превышает 1,5 ч, резко возрастая в межмагистральных промежутках. Необходимость обеспечить для покупателей жилья доступность центра Москвы приводит к смене пространственного способа освоения территории. Равномерное расползание сменяется усилением осей опорного каркаса расселения вдоль основных транспортных коридоров, где локализуются жилищные проекты. На периферии агломерации жилищные проекты концентрируются в городах. Резкий рост времени в пути до центра Москвы (более 2-х ч) приводит к ориентации жителей в основном на местные рынки труда.

Ключевые слова: жилищное строительство, локализация жилищных проектов, Московская агломерация, транспортная доступность, время в пути

© Куричев Н.К., Куричева Е.К., 2020



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Введение

Жилищное строительство является одним из ключевых факторов пространственной эволюции Московской агломерации (МА). За 2005–2019 гг. в столичном регионе введено в эксплуатацию 171 млн м² жилья, 69 % из которых расположено в Московской области. Ввод нового жилья, составляющего 10–13 млн м² в год, стимулирует продолжение миграционного притока жителей других регионов России в МА, насчитывающего до 250 тыс. чел./год (Kurichev, Kuricheva, 2018). Миграционный приток поддерживает спрос на жилье и продолжение масштабного жилищного строительства.

Одним из факторов, определяющих локализацию новых жилищных проектов, является транспортная доступность центра Москвы. Это определяется высокой концентрацией рабочих мест, причем высокооплачиваемых, в центре столицы. Только чиновников всех уровней в Москве работает более 120 тыс. чел. (Эпоха агломераций, 2018), 40 тыс. из них – в федеральных органах власти. Более 250 тыс. чел. работают в штаб-квартирах 325 из 500 крупнейших российских компаний (рейтинг РБК 2018 г.), расположенных в Москве.

Как следствие, городской бюджет получает большие доходы за счет налога на прибыль зарегистрированных в Москве компаний, налогообложения фонда оплаты труда сотрудников их штаб-квартир и сотрудников органов власти. Высокие доходы городского бюджета позволяют финансировать масштабные программы в сфере жилищного строительства и транспорта. На жилищное строительство в рамках программы «Жилище» в 2010–2018 гг. из городского бюджета было потрачено 726 млрд руб., еще 56 млрд руб. поступило из федерального бюджета. Масштабное финансирование (450 млрд руб. на период 2017–2021 гг.) выделяется и на реализацию программы реновации жилья.

Косвенно жилищное строительство стимулируется за счет субсидирования развития транспортной системы, обеспечивающей доступ от новостроек к местам приложения труда. В 2010–2018 гг. на программу «Развитие транспортной системы» из городского бюджета было выделено 2,7 трлн руб., еще 250 млрд руб. поступило из федерального бюджета. Совершенствование транспортной системы снижает временные затраты на маятниковую трудовую миграцию (МТМ). Эти меры поддерживают миграционный приток в столичный регион, который, в свою очередь, стимулирует застройку территорий за МКАД.

Транспортная связанность между местами проживания и работы определяет ежедневные временные затраты МТМ. Общее число маятниковых мигрантов в МА оценивалось в 2005–2015 гг. по разным данным (Пенсионного фонда, баланса трудовых ресурсов, социологических опросов, сотовых операторов) в 1,2–1,3 млн чел. центростремительного и 0,3–0,5 млн чел. центробежного потоков (Makhrova, Kirillov, Vochkarev, 2017).

Время в пути до центра Москвы, где сосредоточены высокооплачиваемые рабочие места, является одним из важнейших параметров, определяющих уровень и пространственную дифференциацию цен на рынке жилья МА и привлекательность новостроек для потенциальных покупателей. Значимость доступности центра обусловлена и структурой транспортной системы МА. Маршрут поездки на общественном транспорте, как правило, проходит

через центр вне зависимости от того, где находятся его начальная и конечная точки. Транспортная доступность мест приложения труда, наряду со стоимостью жилья, являются основными критериями для покупателей при выборе локализации приобретаемой недвижимости. В свою очередь, доступность московского рынка труда от новых жилищных проектов определяет морфологические изменения в пространственной структуре МА.

Данное исследование призвано ответить на ряд вопросов о тенденциях этих структурных изменений. Каким образом транспортная доступность московского рынка труда воздействует на локализацию жилищного строительства в Московской агломерации? К каким изменениям в пространственной структуре МА это приводит? Для ответа на эти вопросы проведен анализ дифференциации величины времени в пути от строящихся жилищных проектов до центра столицы.

Обзор литературы

В научной литературе проанализированы различные аспекты пространственного развития Московской агломерации под воздействием жилищного строительства. Теоретический анализ выявил структурное соответствие между расползанием городской застройки за МКАД и гиперуплотнением центра Москвы в рамках экстенсивного пути развития МА (Kurichev, 2017). Исходя из изменения ряда факторов (уровня ренты и агломерационного эффекта), моделирование указало на возможность перехода к интенсивному развитию основного «тела» города между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД во второй половине 2010-х гг., и такие процессы действительно наблюдаются. С изменением локализации жилищного строительства меняются условия транспортной доступности рабочих мест от новостроек. Локализация мест приложения труда и мест проживания, определенная по данным приложений «Яндекс.Навигатор» и «Яндекс.Карты» в 2016 г., позволила выделить рабочие, спальные и смешанные районы Москвы и 30 крупнейших городов Московской области¹.

Пространственная структура размещения рабочих мест в МА характеризуется центр-периферийным градиентом. В Центральном административном округе (ЦАО) при доле в численности населения 6,2 %, а в численности населения трудоспособного возраста 4,1 %², сосредоточено 40 % рабочих мест столицы. Максимальная плотность рабочих мест – свыше 35 тыс. на 1 км² – сконцентрирована в центральных районах Москвы (Эпоха агломераций, 2018). Соотношение работников и жителей в этих районах лежит в диапазоне 13–31. С ростом расстояния от центра столицы плотность рабочих мест уменьшается. В районе ТТК она составляет около 20 тыс. на 1 км², в Зеленограде и в Мытищах – 10 тыс., а в Королеве – 3 тыс.³

¹ Дом – работа, работа – дом. 2016. URL: https://yandex.ru/company/researches/2016/home_work (дата обращения: 14.10.2019).

² Официальный сайт мэра Москвы. Центральный административный округ города Москвы. URL: <https://cao.mos.ru/about/characteristics/> (дата обращения: 11.10.2019).

³ Агломерации. Мир > Россия > Москва. URL: <https://mosurbanforum.ru/upload/iblock/fe5/fe5a64a099b504f3fc1d04019e8ba0de.pdf> (дата обращения: 23.10.2019).

На территории «старой» Москвы среднее время в пути автомобилиста от дома до работы составляет 35–40 мин. Более часа на дорогу тратят 10 % автомобилистов (Сапанов, 2015). На общественном транспорте среднее время доступности центра составляет 43 мин. (Сомов, 2014). Более 7 млн москвичей добираются в центр на общественном транспорте свыше 40 мин., а 900 тыс. – более часа. Для поездок между Московской областью и Москвой ключевым фактором при выборе вида транспорта является время в пути. Этим критерием руководствуются 78 % респондентов⁴. Для поездок в Москву 42 % жителей Московской области используют электричку, 18 % – личный автотранспорт, 17 % – маршрутное такси. Среднее время автомобилиста в пути между областью и городом составляет 1 ч 10 мин., при этом 25 % жителей тратят на поездку более 1,5 ч. Граница дальности МТМ для Москвы составляет 130 мин. (Бочкарев, 2017).

Время в пути от дома до работы ограничивает зону «эффективных» маятниковых миграций, внутри которой доля взрослого населения, регулярно выезжающего в Москву в рабочее время, превышает 20 % (Makhrova, Kirillov, Vochkarev, 2017). Граница зоны «эффективных» маятниковых миграций удалена от центра Москвы примерно на 50 км. Маятниковые мигранты, особенно проживающие в Московской области, ориентируются на места приложения труда в своем секторе проживания. В результате почти три четверти маятниковых мигрантов оседают на своем транспортном «луче» и лишь четверть всех поездок из области приходится на ЦАО.

Для покупателей привлекательность приобретения жилья в том или ином районе МА определяется соотношением стоимости квартиры и времени, необходимым для поездки в центр столицы. Большинство крупных городских агломераций характеризуются высоким уровнем корреляции цен на рынке жилья и временем, затрачиваемом на поездку между локализацией жилья и центром ядра. Для Московской агломерации данная корреляция в 2016 г. составляла 0,742⁵. Развитие транспортной инфраструктуры, изменяя распределение рабочих мест, вызывает сдвиг от моноцентричной структуры агломерации к полицентричной (Huang, Liu, Zhao, 2015). Полицентричная структура агломерации, позволяет снизить издержки гиперконцентрации (Meijers, Burger, 2010). Например, в Париже развитие рельсового транспорта способствовало увеличению числа рабочих мест и росту субцентров (García-López, Hémet, Viladecans-Marsal, 2017).

Несмотря на наличие ряда работ, посвященных анализу затрат времени МТМ, остается открытым вопрос взаимосвязи локализации и объемов жилищного строительства в МА с транспортной доступностью центра столицы. Анализ транспортной доступности центра Москвы от мест локализации нового жилья позволит выявить механизмы, влияющие на трансформацию МА.

⁴ Время в пути – ключевой фактор для жителей Московской агломерации при выборе пригородного вида транспорта / Институт проблем естественных монополий. 05.04.2019. URL: <http://ipem.ru/news/ipem/1734.html> (дата обращения: 17.10.2019)

⁵ Анализ состояния жилищной сферы на территориях основных российских городских агломераций / Институт экономики города. 2018. URL: http://www.urbanomics.ru/sites/default/files/dom_rf_broshyura.pdf (дата обращения: 20.10.2019).

Методы и подходы

Теоретически исследование опирается на секторально-концентрическую модель рынка первичного жилья Московской агломерации, сочетающую подход Бёрджеса при моделировании городской территории с помощью концентрических зон и подход Хойта при исследовании роста города вдоль транспортных коридоров. Обзор развития моделей концентрических зон описан в (Duranton, Puga, 2015).

В результате анализа пространственного распределения основных параметров жилищного строительства⁶ выделено шесть концентрических поясов, по три в ядре и в пригородной зоне агломерации. В ядре агломерации это центральный деловой район (ЦДР) в пределах Садового кольца; селитебно-деловой пояс на месте бывших промзон вдоль ТТК; жилой пояс в пределах МКАД. В пригородной зоне это пояс ближних субцентров в пределах 10 км от МКАД; пригородный пояс, внешняя граница которого проходит по ММК; периферийный пояс между ММК и границей Московской области.

Жители периферийного пояса ориентируются преимущественно на местные рынки труда, что проявляется в низкой доле маятниковых мигрантов (Makhrova, Kirillov, Bochkaev, 2017), а также в низкой доле москвичей среди покупателей жилья (Kurichev, Kuricheva, 2018). Собственно «московский» рынок жилья функционирует на территории пяти концентрических поясов, внешняя граница которых удалена от центра Москвы на 50 км (Куричева, 2017). В этой зоне сосредоточено более 95 % строящегося жилья МА. В связи с этим анализ транспортной доступности центра Москвы в настоящем исследовании ограничен 60-километровой зоной, заведомо включающей в себя территорию «московского» рынка жилья.

Эмпирической основой исследования является база многоэтажных жилищных проектов, находившихся в стадии строительства в 2017 г. в 60-километровой зоне МА (на основе информации девелоперских и риэлторских компаний). Выявлено 575 жилищных проектов с суммарной площадью жилья 25,4 млн м². В связи с длительным сроком продажи новостроек данный пул проектов позволяет анализировать тенденции пространственной трансформации агломерации в 2017–2020 гг.

Для исследования транспортной доступности центра Москвы анализировалось время в пути на автомобиле и на общественном транспорте от жилищных проектов до Кремля. Эти параметры описывают ключевой фактор развития МА – транспортную связность новостроек с московским рынком труда, который локализован в центральных районах столицы. Данные рассчитывались с помощью сервиса Google Maps в дневное время в рабочий день. По параметрам времени в пути до центра жилищные проекты разделены на четыре типа: 1) менее 30 мин, 2) от 30 до 60 мин, 3) от 60 до 90 мин, 4) 90 мин и более.

Результаты

Особенности центр-периферийной локализации жилищных проектов в МА рассмотрены в (Куричева, Куричев, 2018). Пространственная дифференциация

⁶ Анализировались параметры: распределение площади и стоимости нового жилья, структура жилищного строительства в разрезе размерного класса проектов, расположения проектов относительно существующей застройки (Куричева, Куричев, 2018).

стоимости жилья в МА приводит к ориентации покупателей разных имущественных страт на различные зоны агломерации. Покупатели жилья с ограниченными доходами нацелены на 30-километровую зону между МКАД и ММК, где сконцентрировано более 60 % строящегося жилья МА. Особенно выделяется 10-километровая зона за МКАД – пояс ближних субцентров, где сосредоточено 45 % нового жилья (см. рисунок). Масштабная застройка этой зоны обусловлена реализацией крупных проектов на свободных территориях, что обеспечивает ввод большого объема относительно доступного жилья на небольшом расстоянии от МКАД с сохранением доступа к рабочим местам в центре Москвы.



Рисунок. Распределение площади жилья и величины времени в пути от жилищных проектов до центра в зависимости от расстояния от центра Москвы, 2017 г.

Источник: расчеты авторов.

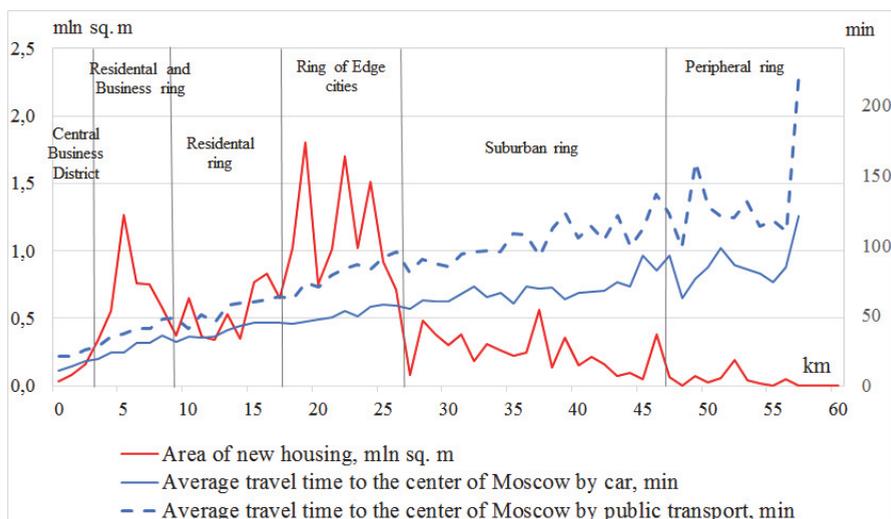


Figure. Distribution of housing area and travel time from housing projects to the center depending on the distance from the center of Moscow, 2017

Source: compiled by the authors.

В 60-километровой зоне от центра Москвы около 80 % строящегося жилья обладает приемлемой транспортной доступностью центра столицы на автомобиле: время в пути не превышает 1 ч (табл. 1). Ситуация для пользовате-

лей общественного транспорта существенно хуже: две трети будущих жителей новостроек будут тратить на поездки более 1 ч. Продолжительность времени поездок от дома до работы определяет границы «московского» рынка жилой недвижимости 50-километровой зоной, в которой строится 98,5 % исследуемого пула жилья.

Таблица 1

Распределение по диапазонам времени в пути от жилищных проектов до центра Москвы, 2017 г.

Время в пути от проекта до центра Москвы, мин.	Автомобиль			Общественный транспорт		
	Число проектов, шт.	Площадь жилья, млн м ²	Доля площади жилья, %	Число проектов, шт.	Площадь жилья, млн м ²	Доля площади жилья, %
Менее 30	102	3,5	14,0	43	0,8	3,1
30–60	325	16,9	66,6	180	7,7	30,4
60–90	129	4,4	17,4	172	10,3	40,5
Более 90	19	0,5	2,0	180	6,6	26,0
Итого	575	25,4	100,0	575	25,4	100,0

Источник: расчеты авторов.

Table 1

Distribution by travel time ranges from housing projects to the center of Moscow, 2017

Travel time from the new building to the center of Moscow, min.	Car			Public transport		
	Number of projects, PCs	The area of new housing, mln m ²	Share of new housing area, %	Number of projects, PCs	The area of new housing, mln m ²	Share of new housing area, %
Less than 30	102	3,5	14,0	43	0,8	3,1
30–60	325	16,9	66,6	180	7,7	30,4
60–90	129	4,4	17,4	172	10,3	40,5
More than 90	19	0,5	2,0	180	6,6	26,0
Amount	575	25,4	100,0	575	25,4	100,0

Source: compiled by the authors.

В ЦДР находится менее 1 % нового жилья МА. Благодаря своему расположению в центре столицы жилищные проекты ЦДР выделяются хорошей транспортной доступностью до большинства престижных и высокооплачиваемых рабочих мест. Среднее время в пути до Кремля составляет на автомобиле 14 мин., а на общественном транспорте – 23 мин. (табл. 2).

Наиболее значимым изменением в распределении строящегося жилья в 2010-е гг. является рост объемов жилищного строительства в районе бывшего промышленного пояса. Этот рост происходит за счет редевелопмента старых промзон. Так, в 2015 г. в селитебно-деловом поясе строилось около 8 % жилья МА, а в 2017 г. – уже 15 %. Эти процессы изменяют пространственное распределение жилья и населения в «старой» Москве. Существовавшая в прошлом лагуна в радиальном распределении населения вдоль ТТК заполняется селитебными функциями, а традиционный дисбаланс «запад – восток» за счет активного редевелопмента предприятий в юго-восточном и восточном секторах меняется на инверсный. Благодаря высокой плотности транспортной сети доступность центра города на личном автотранспорте ухудшается по сравнению с ЦДР незначительно: для 77 % жителей новостроек время в пути до центра не превышает 0,5 ч. Вместе с тем доступность центра на общественном

транспорте ухудшается сильнее: лишь 17 % жителей новостроек укладываются в 0,5 ч. Предпочтение ориентации жилищных проектов на автомагистрали обусловлено высокой долей жилья бизнес-класса.

Таблица 2

Распределение среднего время в пути от жилищных проектов до центра Москвы по поясам Московской агломерации, 2017 г.

Пояс агломерации	Число проектов, шт.	Площадь жилья, млн м ²	Доля площади жилья, %	Среднее время в пути до центра, мин.	
				Автомобиль	Общественный транспорт
ЦДР	27	0,2	0,7	14,0	22,6
Селитебно-деловой	85	3,9	15,6	26,9	38,2
Жилой	97	3,7	14,7	37,0	50,1
Ближних субцентров	178	11,6	45,6	50,7	79,4
Пригородный	164	5,1	20,1	64,8	98,9
Периферийный	25	0,8	3,3	83,4	130,3
Итого	575	25,4	100,0	52,4	79,9

Источник: расчеты авторов.

Table 2

Distribution of average travel time from housing projects to the center of Moscow by Moscow agglomeration rings, 2017

Agglomeration ring	Number of projects, PCs	The area of new housing, mln m ²	Share of new housing area, %	Travel time to the center of Moscow, min.	
				Car	Public transport
Central business district	27	0,2	0,7	14,0	22,6
Residential and business	85	3,9	15,6	26,9	38,2
Residential	97	3,7	14,7	37,0	50,1
Edge cities	178	11,6	45,6	50,7	79,4
Suburban	164	5,1	20,1	64,8	98,9
Peripheral	25	0,8	3,3	83,4	130,3
Amount	575	25,4	100,0	52,4	79,9

Source: compiled by the authors.

Доля жилого пояса в жилищном строительстве увеличилась с 12 % в 2015 г. до 15 % в 2017 г. На автомобиле среднее время в пути составляет 37 мин., а на общественном транспорте – 50 мин. В жилом поясе благодаря развитой сети метрополитена МА доступность центра на различных видах транспорта наиболее сопоставима друг с другом.

Рост объемов жилищного строительства на территории «старой» Москвы привел к падению доли ближнего Подмоскovie, достигавшей в 2015 г. половины нового жилья МА. В 2017 г. эта доля уменьшилась до 45 %. За МКАД резко снижается доступность метрополитена. Менее часа тратят на дорогу до центра 94 % автомобилистов и лишь 12 % пользователей общественного транспорта. Приемлемая величина времени в пути до работы наряду с относительно невысокой стоимостью жилья (в основном 3–6 млн руб. за квартиру) приводит к застройке межмагистральных промежутков. На структурном уровне это вызывает urban sprawl – расширение территории ядра агломерации во всех направлениях.

В пригородном поясе пространственная структура жилищного строительства изменяется: проекты концентрируются вдоль полимагистралей. Эта тенденция связана со стремлением покупателей сохранить доступ на столичный рынок труда при приобретении более дешевого и одновременно удаленного от центра Москвы жилья. В результате для 94 % новостроек (расположенных, как правило, вблизи магистралей) время в пути до центра города на личном автотранспорте не превышает 90 мин. В межмагистральных промежутках время в пути увеличивается до 2 ч и более.

Предметом данного исследования является 60-киллометровая зона от центра Москвы, куда входит лишь небольшая часть периферийного пояса. Но даже в этой ближайшей к Москве части периферийного пояса среднее время в пути на общественном транспорте превышает 2 ч, что приводит к ориентации жителей на местные рынки труда, сконцентрированные в периферийных городах Московской области.

Заключение

Основным результатом исследования является оценка влияния доступности центра Москвы от новых жилищных проектов на изменения пространственной структуры МА. Границы «московского» рынка жилой недвижимости определяются стремлением жителей сохранить приемлемый доступ к московскому рынку труда. Эта граница проходит примерно на расстоянии 50 км от центра столицы. Вне пределов этой зоны поездки в центр столицы на общественном транспорте занимают более 1,5 ч для всех жителей периферийного пояса, а для большинства (86 %) – более 2 ч, что приводит к резкому уменьшению доли маятниковых мигрантов среди жителей.

В ЦДР для 98 % жителей новостроек время в пути на автомобиле до Кремля составляет менее 20 мин. Хорошая транспортная доступность наиболее привлекательных рабочих мест определяет высокую стоимость жилья. Вместе с тем дефицит пригодных под застройку участков ограничивает объемы жилищного строительства на этой территории. В селитебно-деловом поясе новое жилье характеризуется неплохой по меркам Москвы доступностью центра (в среднем менее 30 мин. на автомобиле и немногим более 30 мин. на общественном транспорте). В совокупности с наличием неиспользуемых территорий бывших промзон это приводит к росту объемов жилищного строительства, изменяя радиальное и секторальное распределение населения в «старой» Москве. В жилом поясе по сравнению с другими поясами МА доступность центра на автомобильном и общественном транспорте наиболее сопоставима. На автомобиле добраться до центра можно в среднем за 37 мин., на общественном транспорте – за 50 мин. Неплохая доступность центра в совокупности с более низкой, чем в центральных районах города, ценой делают территорию жилого пояса привлекательной для потенциальных покупателей жилья.

В 10-километровой зоне за МКАД (пояс ближних субцентров) сочетание приемлемой транспортной доступности центра города и невысокой цены нового жилья приводит к активной застройке территории на протяжении последнего десятилетия. На структурном уровне это вызывает расширение ядра агломерации и заполнение межмагистральных пространств. В пригородном поясе пространственная структура жилищного строительства изменяется: проекты

концентрируются вдоль полимагистралей. Эта тенденция связана со стремлением покупателей сохранить доступ на столичный рынок труда при приобретении более дешевого и одновременно удаленного от центра Москвы жилья. В результате для 94 % новостроек (расположенных, как правило, вблизи магистралей) время в пути до центра города на личном автотранспорте не превышает 90 мин. В межмагистральных промежутках время в пути увеличивается до 2 ч и более. За пределами 50-километровой зоны от центра Москвы среднее время в пути на общественном транспорте превышает 2 ч. Это приводит к концентрации жилищного строительства вокруг периферийных городов Московской области и ориентации жителей в большей степени на местные рынки труда.

Таким образом, изменения пространственной структуры МА во многом определяются временем, необходимым жителям новостроек для поездки в центр Москвы. К пространственной трансформации МА под воздействием жилищного строительства, наряду с исследуемой в данной статье доступностью центра столицы, приводят и другие факторы: центр-периферийная дифференциация стоимости жилья, постоянный миграционный приток, застройка свободных территорий крупными жилищными проектами.

Информация о вкладе каждого автора. *Н.К. Куричев* – концепция исследования, написание текста. *Е.К. Куричева* – сбор и обработка материалов, анализ данных.

Благодарности. Исследование выполнено в Институте географии РАН в рамках Программы Президиума РАН «Пространственная реструктуризация России с учетом геополитических, социально-экономических и геоэкологических вызовов». Проект 5.1. Роль урбанистических структур и миграций населения в пространственном развитии России.

Авторы выражают благодарность А.А. Попову за предоставление данных, использованных при написании статьи.

Список литературы

- Бочкарев А.Н.* Методические аспекты изучения трудовой маятниковой миграции // Региональные исследования. 2017. Т. 3. № 53. С. 42–50.
- Куричева Е.К.* Жилищное строительство в Московской агломерации: пространственные последствия // Вестник МГУ. Серия географическая. 2017. № 3. С. 87–90.
- Куричева Е.К., Куричев Н.К.* Механизмы экстенсивного и интенсивного развития Московской агломерации на макро- и микроуровнях // Проблемы развития территории. 2018. № 3(95). С. 90–106. doi: 10.15838/ptd.2018.3.95.6.
- Сапанов П.М.* Современная транспортная доступность районов г. Москвы и подходы к ее оценке // Геодезия и картография. 2015. № 12. С. 15–21. doi: 10.22389/0016-7126-2015-906-12-15-21.
- Сомов Э.В.* Математико-картографическое моделирование доступности центра города на общественном транспорте при оценке транспортной обеспеченности населения г. Москвы // Региональные исследования. 2014. № 1 (43). С. 68–74.
- Эпоха агломераций. Городская экономика, политика и пространство в новом масштабе. М.: Альпина нон-фикшн, 2018. 617 с.
- Duranton G., Puga D.* Urban Land Use: Handbook of Regional and Urban Economics / ed. by G. Duranton, V. Henderson, W. Strange. Amsterdam: Elsevier, 2015. Vol. 5. Pp. 467–560.
- Garcia-Lopez M.A., Hemet C., Viladecans-Marsal E.* Next train to the polycentric city: The effect of railroads on subcenter formation // Regional Science and Urban Economics. 2017. Vol. 67. Pp. 50–63.

- Huang D., Liu Z., Zhao X. Monocentric or polycentric? The urban spatial structure of employment in Beijing // *Sustainability*. 2015. Vol. 7. No. 9. Pp. 11632–11656.
- Kurichev N.K. Housing construction in Moscow agglomeration: spatial equilibrium model // *Regional Research of Russia*. 2017. Vol. 7. No. 1. Pp. 23–35. doi: 10.1134/S207997051701004X.
- Kurichev N.K., Kuricheva E.K. Relationship of Housing Construction in the Moscow Urban Agglomeration and Migration to the Metropolitan Area // *Regional Research of Russia*. 2018. Vol. 8. No. 1. Pp. 1–15. doi: 10.1134/S2079970518010069.
- Makhrova A.G., Kirillov P.L., Bochkarev A.N. Commuting of the population in the Moscow agglomeration: Estimating commuting flows using mobile operator data // *Regional Research of Russia*. 2017. Vol. 7. No. 1. Pp. 36–44.
- Meijers E.J., Burger M.J. Spatial structure and productivity in US metropolitan areas // *Environment and Planning A: Economy and Space*. 2010. Vol. 42. No. 6. Pp. 1383–1402.

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 25 января 2020

Дата проверки: 14 февраля 2020

Дата принятия статьи: 15 марта 2020

Для цитирования:

Куричев Н.К., Куричева Е.К. Транспортная доступность центра Москвы как фактор локализации жилищного строительства в Московской агломерации // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2020. Т. 28. № 2. С. 334–346. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-334-346>

Сведения об авторах:

Куричев Николай Константинович, кандидат географических наук, декан факультета географии и геоинформационных технологий Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; научный сотрудник Института географии Российской академии наук. eLIBRARY SPIN-код: 7959-9046; ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-1396-1826>; Scopus Author ID: 56629716700. E-mail: nkurichev@hse.ru.

Куричева Екатерина Константиновна, старший аналитик КБ Стрелка. eLIBRARY SPIN-код: 8046-3106; ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-2834-3067>; Scopus Author ID: 56502375600. E-mail: kuricheva@gmail.com

Research article

The accessibility of the center of Moscow as a factor of location of housing construction in the Moscow agglomeration

Nikolay K. Kurichev^{1,2}, Ekaterina K. Kuricheva³

¹National Research University Higher School of Economics
11 Pokrovskii Blvd, Moscow, 109028, Russian Federation

²Institute of Geography of RAS
29 Staromonetnyi Lane, Moscow, 119017, Russian Federation

³Strelka KB
6 Bersenevskaya Embankment, bldg. 3, Moscow, 119072, Russian Federation

Abstract. The aim of the study is to identify patterns of localization of housing construction and structural changes in the Moscow agglomeration under the influence of transport accessibility from new housing. The research method is based on the monitoring of multistory

housing projects. The transport accessibility was analyzed with the help of Google Maps service, which allows to determine the travel time by car and public transport from housing projects to the center of Moscow. The key factor determining the location of housing projects is a compromise between the transport accessibility of the Moscow labor market, which is largely concentrated in the center of the capital, and the cost of housing. The urge to minimize the travel time causes structural changes in different zones of agglomeration. The reorganization of the former industrial ring along the Third Ring Road is stimulated by the good transport accessibility of the city center. Travel time by car does not exceed 0.5 hours for 77% of residents of new buildings in this zone. In the 10 km zone outside the Moscow Ring Road, the travel time to the center by car does not exceed 1 hour for 94% of the residents of new buildings. The combination of acceptable travel time to the center of the capital and inexpensive housing costs leads to the development of inter-highway intervals. Travel time to the center by public transport does not exceed 1.5 hours for 38% of residents at a distance of 10–30 km from the Moscow Ring Road. The need to ensure for residents the accessibility of the center leads to the strengthening of the axes of settlements along the main transport corridors. On the periphery of the agglomeration, the increase in travel time (more than 2 hours) leads to the orientation of residents mainly to the local labor markets.

Keywords: housing construction, Moscow agglomeration, transport accessibility, localization of housing, travel time

Information about the contribution of each author. *Nikolay K. Kurichev* – research concept. *Ekaterina K. Kuricheva* – collection and processing of materials, data analysis.

Acknowledgements. The study was conducted at the Institute of Geography of Russian Academy of Sciences within the Program of the Presidium of RAS “Spatial Restructuring of Russia Taking into Account Geopolitical, Socioeconomic, and Geocological Challenges”. Project 5.1. The Role of Urban Structures and Population Migrations in the Spatial Development of Russia.

The authors express their gratitude to A.A. Popov for providing the data used in writing the article.

References

- Bochkarev, A.N. (2017). Methodological aspects of the commuting studies. *Regional'nye issledovaniya*, 3(53), 42–50. (In Russ.)
- Duranton, G., & Puga, D. (2015). *Urban Land Use. Handbook of Regional and Urban Economics* (vol. 5, pp. 467–560). Amsterdam: Elsevier.
- Epokha aglomeratsii. Gorodskaya ekonomika, politika i prostranstvo v novom masshtabe [The age of agglomerations. Urban economy, politics and space on a new scale]*. (2018). Moscow: Alpina non-fiction Publ.
- Garcia-López, M.Á., Hémet, C., & Viladecans-Marsal, E. (2017). Next train to the polycentric city: The effect of railroads on subcenter formation. *Regional Science and Urban Economics*, (67), 50–63.
- Huang, D., Liu, Z., Zhao, X. (2015). Monocentric or polycentric? The urban spatial structure of employment in Beijing. *Sustainability*, 7(9), 11632–11656.
- Kurichev, N.K. (2017). Housing construction in Moscow agglomeration: spatial equilibrium model. *Regional Research of Russia*, 7(1), 23–35. doi: 10.1134/S207997051701004X.
- Kurichev, N.K., & Kuricheva, E.K. (2018). Relationship of Housing Construction in the Moscow Urban Agglomeration and Migration to the Metropolitan Area. *Regional Research of Russia*, 8(1), 1–15. doi: 10.1134/S2079970518010069.
- Kuricheva, E.K. (2017). Zhilishchnoe stroitel'stvo v Moskovskoj aglomeracii: prostranstvennye posledstviya [Housing construction in Moscow agglomeration: spatial consequences]. *Vestnik MGU. Seriya Geograficheskaya*, (3), 87–90. (In Russ.)

- Kuricheva, E.K., & Kurichev, N.K. (2018). Mekhanizmy ekstensivnogo i intensivnogo razvitiya Moskovskoi aglomeratsii na makro i mikro urovnyah [Mechanisms of extensive and intensive development of Moscow agglomeration at the macro and micro levels]. *Problemy territorial'nogo razvitiya*, 3(95), 90–106. doi: 10.15838/ptd.2018.3.95.6. (In Russ.)
- Makhrova, A.G., Kirillov, P.L., & Bochkarev, A.N. (2017). Commuting of the population in the Moscow agglomeration: Estimating commuting flows using mobile operator data. *Regional Research of Russia*, 7(1), 36–44.
- Meijers, E.J., & Burger, M.J. (2010). Spatial structure and productivity in US metropolitan areas. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 42(6), 1383–1402.
- Sapanov, P.M. (2015). Sovremennaya transportnaya dostupnost' raionov g. Moskvy i podhody k ee otsenke [Modern transport accessibility of Moscow districts and approaches to its assessment]. *Geodeziya i kartografiya*, (12), 15–21. doi: 10.22389/0016-7126-2015-906-12-15-21. (In Russ.)
- Somov, E.V. (2014). Matematiko-kartograficheskoe modelirovanie dostupnosti tsentra goroda na obshchestvennom transporte pri otsenke transportnoi obespechennosti naseleniya g. Moskvy [Mathematics and cartographic modeling accessibility city center by public transport when assessing transport security of the population of Moscow]. *Regional'nye issledovaniya*, 1(43), 68–74. (In Russ.)

Article history:

Received: 25 January 2020

Revised: 14 February 2020

Accepted: 15 March 2020

For citation:

Kurichev, N.K., & Kuricheva, E.K. (2020). The accessibility of the center of Moscow as a factor of location of housing construction in the Moscow agglomeration. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 334–346. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-334-346>

Bio notes:

Nikolay K. Kurichev, PhD in Geography, Dean of Faculty of Geography and Geoinformation Technologies of National Research University Higher School of Economics; research scientist of Institute of Geography of the Russian Academy of Sciences. eLIBRARY SPIN-code: 7959-9046; ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-1396-1826>; Scopus Author ID: 56629716700. E-mail: nkurichev@hse.ru.

Ekaterina K. Kuricheva, senior analyst of Strelka KB. eLIBRARY SPIN-code: 8046-3106; ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-2834-3067>; Scopus Author ID: 56502375600. E-mail: kuricheva@gmail.com.

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-347-356
УДК 332.142.2

Научная статья

Особенности представления на картах показателей социально-экономического развития арктических территорий

П.С. Трифонова

Институт экономики УрО РАН

Российская Федерация, 620014, Екатеринбург, ул. Московская, 29

Статья посвящена особенностям визуализации на картах показателей социально-экономического развития арктических территорий. В последние годы вопросы развития арктических территорий Российской Федерации являются одними из приоритетных направлений развития государства, что объясняет востребованность исследований в этой области. Предлагается в качестве метода отображения социально-экономических показателей в пространстве использовать современные географические информационные системы. Такой выбор обусловило наличие большого массива данных, необходимого для анализа возможностей и приоритетов социально-экономического развития арктических территорий. В качестве примера рассмотрен такой показатель, как фонд заработной платы всех работников организаций. Согласно представленным результатам можно сделать вывод о сильной дифференциации арктических территорий по уровню финансовой обеспеченности.

Ключевые слова: арктические территории, геоинформационные технологии, социально-экономическое развитие, моделирование развития

Введение

Достиженные успехи в области цифровой картографии и географических информационных систем (ГИС) привели к тому, что картографирование и пространственный анализ стали доступны не только для географов и других ученых-пространственников, но и обществу в целом, что позволило решать широкий спектр задач. ГИС представляют собой компьютеризированные системы для сбора, хранения, поиска, обработки, анализа, отображения и распределения географически привязанных данных. Поскольку базы данных ГИС могут включать в себя физическую, биологическую, культурную, демографическую или экономическую информацию, они являются ценным инструментом в естественных, социальных, медицинских, инженерных и экономических науках, а также в бизнесе и планировании (Захарчук, Трифонова, 2018).

© Трифонова П.С., 2020



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Обзор литературы

Из истории ГИС. ГИС берет свое начало в области картографии и является относительно молодой сферой интереса для построения имитационных карт и моделей экономического развития территорий, так как их применение ограничивалось геоинформационным картографированием. Например, одними из самых распространенных видов ГИС являются «Ресурсные ГИС», основная цель которых состоит в оценке, охране и рациональном использовании природных ресурсов с последующим прогнозом результатов их эксплуатации¹. Географические информационные системы были разработаны в США в 1950–1960-х гг., прежде всего для управления в государственном секторе. 1980-й г. стал началом развития индустрии ГИС. С внедрением ГИС-технологий традиционная картография испытала кардинальную перестройку, на смену печатным полиграфическим оттискам рукописных карт пришли автоматические картографические системы. В первую очередь изменения коснулись дисциплин географии, геологии, экологии и других отраслей знания. Последние годы показали, что геоинформационное картографирование почти полностью вытеснило традиционные методы составления и презентации карт. В настоящее время программное обеспечение ГИС является ключевым элементом национальной информационной инфраструктуры США и приобретает все большую популярность в мире².

Геоинформационные технологии при создании экономических карт. С развитием географической информационной науки все большую популярность приобретает индустрия ГИС. Множества предприятий и организаций практически любой сферы деятельности используют ГИС для автоматизированного моделирования и картографирования объектов. На выходе создается имитационная карта объекта исследования, посредством которой становится возможен анализ, обмен данными и информацией, поиск решения поставленной проблемы³.

Область применения геоинформационных технологий достаточно широка. Она включает в себя исследование природно-общественных объектов и явлений, а также смежные с ними социально-экономические процессы, связанные с управлением территориями. В укрупненный перечень основных направлений, решаемых при помощи ГИС-технологий, могут входить изучение экологии, ресурсов и природопользования, транспорта и связи, коммунального хозяйства и строительства, здравоохранения, образования и культуры, общественного порядка, обороны и безопасности, экономики и финансов, а также сведения о социально-экономическом состоянии субъекта РФ (Карманов, Кнышев, Елисеева, 2015. С. 10).

В настоящее время технология ГИС востребована для анализа экономического развития территорий на местном, региональном и государственном уровнях. При этом ГИС выступает как инструмент интерактивной визуализации и поддержки принятия решений. Такой способ анализа получил название «экономическая картография». Экономическая картография представляет собой раздел

¹ Географические информационные системы. URL: <https://geographyofrussia.com/geograficheskie-informacionnye-sistemy/> (дата обращения: 13.02.2020).

² Там же.

³ What is GIS? URL: <https://www.esri.com/en-us/what-is-gis/overview> (accessed: 13.02.2020).

картографии, связанный с экономической географией и народно-хозяйственной практикой, используется для построения социально-экономических и экономических карт. Экономическая картография разрабатывает методы и способы отображения на картах социальных и экономических явлений.

Социально-экономические и экономические карты позволяют сделать характеристику народнохозяйственного комплекса более развернутой и глубокой, а также отражать ключевые изменения, которые происходят в социально-экономической сфере (Жуков, 2015. С. 45). Существует много направлений экономического картографирования, соответственно, и карт разной тематики. Основными являются: базовые карты (передающие имеющиеся условия и достигнутый уровень социально-экономического развития территорий), оценочные и прогнозные, карты районной планировки. Также различают общеэкономические (отражающие уровень народного хозяйства) и отраслевые (населения, промышленности, сельского хозяйства, транспорта, экономических связей, сферы услуг) карты.

Вне зависимости от направлений экономического картографирования карты, передающие экономическую информацию, можно разделить на три основные группы, а именно:

- карты, которые не являются экономическими в строгом понимании, но содержат некоторые элементы экономического характера;
- «секторные» экономические карты, показывающие распределение отдельно взятого экономического явления или в целом сектор экономики;
- экономические карты, назначение которых дать общую картину экономики различных частей страны или только комплекса секторов, к ним относятся экономические атласы (Преображенский, 1973. С. 23–24).

Подобные карты становятся результатом оценки используемых, прежде всего статистических, данных, и несут в себе ясное понимание особенностей пространственного распространения картографируемой экономической информации (Коновалова, Преминина, 2014. С. 26). На данный момент фактически любая ГИС имеет блок экономического (социально-экономического) картографирования. Разработка экономических карт для анализа экономического развития территорий, наряду с более традиционными аналитическими методами, способствует более углубленному познанию территориальных аспектов, а технологии ГИС позволяет затребовать и сразу получить все необходимые данные в машиночитаемом или визуализированном виде.

Методы и подходы

Как работает ГИС. Географическая информационная система основана на базе данных, которая может использоваться пользователями для удовлетворения различных информационных потребностей. База данных состоит из серии информационных слоев, которые относятся к одной и той же географической области. Каждый из этих слоев содержит либо необработанные источники, такие как топографические или спутниковые данные, или тематические, такие как статистические показатели. Современные геоинформационные системы включают в себя методы обработки данных многих ранее существовавших автоматизированных систем (АС) с возможностью отображения и распростра-

нения координатно-привязанных данных (Карманов, Кнышев, Елисеева, 2015. С. 15). Из чего можно сделать следующий вывод: ГИС – это аппаратно-программный комплекс с элементами человеко-машинного интерфейса, что характеризует их как многоцелевые и многоаспектные системы⁴. Отличительной чертой ГИС является «пространственность» и «территориальность» визуализируемой информации, в этом заключается их главное отличие от других информационных систем. Вносимые данные обязательно пространственно координированы, то есть привязаны к территории, что делает анализ наиболее наглядным. Обычно для создания и оформления своей карты используются уже существующие тематические карты, которые оцифровывают и вводят в базы данных в виде отдельных информационных слоев.

Отметим, что построение карт экономической направленности менее изучено, поскольку они реже встречаются в исследованиях, чем природные. В первую очередь это связано с быстрой динамикой и разнообразием взаимосвязей в социально-экономических территориальных системах. Отсутствие полноты исходной информации существенно влияет на точность создаваемой карты, объективность отображения особенностей локализации объектов картографирования, на выбор масштабов карт, способов изображения и методов составления (Жуков, 2015. С. 38). Однако в связи с развитием геоинформатики и автоматических картографических систем – важнейшего элемента комплекса аппаратных устройств и программных продуктов (ГИС-оболочек) – процесс построения карт экономической направленности существенно упростился (Drummond, 2013).

Несмотря на то что картографические источники для создаваемой карты весьма разнообразны, немаловажным вопросом остается полнота исходной информации. Как уже отмечалось ранее, это могут быть различные общегеографические, тематические и специальные карты, планы разного масштаба, содержания, а также территориального охвата, использование данных полевых обследований и измерений, статистические и литературные источники (Прохорова, 2018). Последние наиболее востребованы для экономической картографии, поскольку являются основным источником, дающим представление о текущем положении объекта исследования.

Необходимо понимать, что у каждого источника есть свои недостатки и их нужно учитывать при создании собственной карты. Основной минус уже существующих карт, лежащих в основе построения, их несоответствие современному состоянию объектов картографирования, масштабу, детальности и другим характеристикам составляемой карты. Эта проблема решается путем проверки современности источника, для чего часто используются специальные «дежурные» карты, постоянно поддерживаемые на уровне современности, к которым относятся карты транспортной сети или населенных пунктов, а также новейшие аэрокосмические материалы (Жуков, 2015. С. 39). Минус статистических источников в том, что данные обычно привязаны к точкам, между которыми статистические показатели отсутствуют. При неполном наличии статистических данных применяются дополнительные расчеты и математические модели.

⁴ Географические информационные системы. URL: <https://geographyofrussia.com/geograficheskie-informacionnye-sistemy/> (дата обращения: 13.02.2020).

В результате правильно спроектированная ГИС станет хранилищем экономико-статистических сведений о конкретном объекте картографирования или территории в целом.

Составляющие ГИС. Среди основных составляющих можно выделить: аппаратные средства (карты), программное обеспечение, данные, исполнители и методы (анализ)⁵.

Аппаратные средства – это различные типы компьютерных платформ, от централизованных серверов до отдельных или связанных сетью настольных компьютеров.

Программное обеспечение содержит функции и инструменты, необходимые для хранения, анализа и визуализации пространственной информации. Программы и приложения ГИС работают практически везде: от мобильных телефонов, планшетов, в web-браузерах до настольных компьютеров.

Данные – ГИС объединяет много различных типов слоев данных с использованием пространственного местоположения. Данные ГИС включают в себя изображения, функции и базовые карты, связанные с электронными таблицами и графиками. Карты в свою очередь выступают географическим контейнером для слоев данных и аналитики. Картами ГИС легко обмениваться и внедрять в приложение (Xiao, Shuai, 2007. С. 27).

Исполнители и методы (анализ): исполнители – это круг людей ответственных за работу с программными продуктами, они составляют план работ и отвечают за реализацию проекта. От правильно составленного плана и правил работы зависит успешность и эффективность применения ГИС. Пространственный анализ позволяет оценивать пригодность и возможности реализации имитационной модели, интерпретировать и спрогнозировать полученные результаты, что откроет новые перспективы для принятия управленческих решений.

Геопространственное моделирование объектов при помощи ГИС-технологий является основным этапом территориального управления, так как позволяет решать широкий спектр задач, от глобальных проблем до различных муниципальных вопросов, а именно:

1) определять проблемы – ГИС используется для освещения проблем, связанных с географией. Подобного рода карты раскрывают географические закономерности, которые возникают, когда данные отображены в полной мере;

2) управлять и отвечать на события – ГИС обеспечивают ситуационную осведомленность в режиме реального времени. Такие карты могут показывать потенциальное воздействие на объект того или иного события. Например, карты с оперативными сведениями об уровне воды в реках и его влияние на близлежащие жилые дома;

3) прогнозировать – применение ГИС для прогнозирования. Подобного рода карты подчеркивают проблемы, а элементы прогнозирования покажут условия, при которых происходит ухудшение/улучшение описанной проблемы. К примеру, можно визуализировать на карте валовый региональный продукт по отраслям экономики, на душу населения в месяц. Также карту можно дополнить таблицей, в которой отражена динамика за исследуемый период, и графиками;

⁵ Составляющие ГИС. URL: <http://www.geograf-stud.ru/lektsii-dlya-gek-po-spetsialnosti-geoinformatika-i-gis/432-struktura-i-funkcii-gis.h>, (дата обращения: 20.02.2020).

4) устанавливать приоритеты – ГИС помогает устанавливать приоритеты на основе пространственного анализа. К примеру, выводя на карту общие показатели преступности, тем самым анализируя ее структуру, должностные лица общественной безопасности могут определять целевые области и назначать ответственных в этих районах.

Территориальное управление с помощью ГИС-технологий открывает новые возможности для быстрого реагирования на возникающие проблемы. Подобно современным СУБД они объединяют многие типы данных, а также накапливают экономическую информацию, затем анализируют пространственное местоположение и организуют слои информации с последующей визуализацией в виде карт и 3D-сцен. Благодаря этой уникальной возможности ГИС передают более глубокое понимание данных.

Результаты

В качестве примера отобразим на карте распределение фонда заработной платы всех работников организаций за 2017 г. (okved2) по территориям, частично или полностью входящим в состав Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ)⁶.

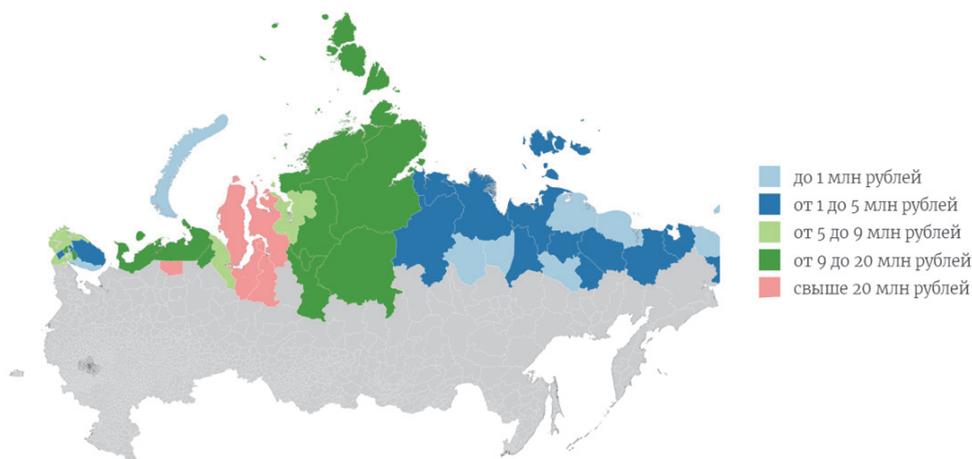


Рисунок. Распределение фонда заработной платы всех работников организаций муниципальных образований Арктической зоны РФ за 2017 год⁷
[Figure. Distribution of the wage fund of all employees of organizations of municipalities of the Arctic zone of the Russian Federation for 2017]

Источник: составлено автором.

Согласно авторскому видению к сухопутным территориям АЗРФ относятся: полностью территория Мурманской области, территория Ненецкого автономного округа, шесть территориальных единиц Архангельской области, два муниципальных образования Республики Коми (ГО «Воркута» и ГО «Усинск»),

⁶ Указ Президента РФ от 2 мая 2014 г. № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации» (ред. от 27.06.2017). URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/38377> (дата обращения: 03.08.2018).

⁷ MapInSeconds – карты в секунду. URL: <http://mapinseconds.com/#> (дата обращения: 20.02.2020).

13 муниципальных районов Республики Саха (Якутия), три муниципальных района Красноярского края (Таймырский Долгано-Ненецкий, Туруханский, Эвенкийский), четыре муниципальных района Чукотского автономного округа и земли и острова, расположенные в Северном Ледовитом океане. Подробнее об отнесении территорий к арктическим написано в работах (Захарчук, Пасынков, 2016; Захарчук, Трифонова, 2018; Татаркин, Захарчук, Пасынков, 2015).

По данным карты видно, что по выделенным арктическим территориям наблюдается сильная дифференциация. Для удобства восприятия «территориальность» визуализируемой информации была проранжирована по пяти категориям (до 1 млн руб., от 1 до 5, от 5 до 9, от 9 до 20 и свыше 20 млн руб.).

Таблица

Темп прироста фонда заработной платы всех работников организаций по муниципальным образованиям Мурманской области и Республики Саха (Якутия)
[Table. The growth rate of the wage fund of all employees of organizations in municipalities of the Murmansk region and the Republic of Sakha (Yakutia)]

Муниципальные образования	2013	2014	2015	2016	2017*	Темп прироста, %
МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ						
Кольский МР	5481,00	5863,54	5911,50	5941,26	7110,45	29,73
Кандалакшский МР	6245,50	6507,44	6293,56	6476,03	6786,51	8,66
Ловозерский МР	1355,94	1468,97	1535,75	1605,62	1687,08	24,42
Печенгский МР	6410,08	6588,05	6999,71	7500,10	7724,92	20,51
Терский МР	605,19	664,97	660,70	731,20	735,89	21,60
город Мурманск	55548,7	59066,88	61709,72	65279,29	64261,9	15,68
Ковдорский район	3666,68	4059,78	3919,01	4415,67	4475,81	22,07
город Апатиты	7031,06	6947,77	6829,92	7183,87	7765,57	10,45
город Кировск	10415,8	9882,39	9693,43	10220,00	10290,18	-1,21
город Мончегорск	7287,88	7558,32	8220,13	9513,64	9917,40	36,08
город Оленегорск	3997,67	4252,55	4021,02	4210,49	4466,45	11,73
город Полярные Зори	6392,62	6549,25	6560,56	6663,82	6803,16	6,42
РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ)						
Абыйский МР	725,71	815,44	911,64	973,73	1047,04	44,28
Аллаиховский МР	525,19	582,02	607,31	658,27	674,28	28,39
Анабарский национальный (долгано-эвенкийский) МР	1563,09	1769,73	1908,37	1796,80	1928,86	23,40
Булунский МР	1186,39	1901,08	2094,84	2194,46	2392,19	101,64
Верхнеколымский МР	1708,61	1830,24	1891,42	1984,91	2086,81	22,14
Верхоянский МР	977,44	1099,20	1120,26	1158,25	1193,64	22,12
Жиганский МР	880,64	690,78	741,59	800,21	851,89	-3,26
Момский МР	596,75	693,72	694,44	754,11	781,49	30,96
Нижнеколымский МР	783,93	876,04	927,41	975,74	986,42	25,83
Оленёкский МР	519,67	801,01	1015,46	1209,37	1333,28	156,56
Среднеколымский МР	932,17	1032,22	1090,85	1112,78	1195,83	28,28
Усть-Янский МР	1245,78	1343,65	1454,50	1555,76	1552,84	24,65
Эвено-Бытантайский национальный МР	352,44	385,06	406,15	409,84	441,85	25,37

Примечания: ГО – городской округ, МР – муниципальный район. * – по okved2.

Источник: составлено автором на основе данных Росстата. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.02.2020).

Дифференциация этого показателя внутри Мурманской области полностью отражает ситуацию в целом по арктическим территориям, воссозданную

на карте. Терский муниципальный район обладает самым маленьким ФЗП, который, однако, за последние 5 лет увеличился на 22,6 %. Этот район попадает в диапазон до 1 млн руб. ФЗП всех работников организаций в Ковдорском районе составляет 4475,81 млн руб., увеличившись на 22 % и попадая в диапазон от 1 до 5 млн руб. Город Кировск находится в диапазоне от 9 до 20 млн руб., ФЗП всех работников организаций на 2017 г. составил 10290,18 млн руб. Остальные муниципальные районы Мурманской области находятся в диапазоне от 5 до 9 млн руб. ФЗП всех работников организаций муниципальных районов Республики Саха (Якутия) несколько выше, чем по Мурманской области. 61 % муниципальных районов находятся за пределами 9 млн руб. Республика Саха входит в десятку самых «богатых» регионов, а средний уровень заработной платы опережает средний показатель по стране за счет «вытягивания» ряда престижных профессий (добыча алмазов, сырой нефти и природного газа и прочих полезных ископаемых).

Заключение

Анализ показал, что «территориальность» визуализируемой информации наиболее наглядно демонстрирует дифференциацию исследуемых показателей социально-экономического развития арктических территорий.

Благодарности. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-010-01007А «Финансовые потоки Арктики: формирование, распределение и использование добавленной стоимости в условиях промышленного освоения новых пространств».

Список литературы

- Жуков В.Т.* Социально-экономическая картография: учебное пособие. М.: МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015. 72 с.
- Захарчук Е.А., Пасынков А.Ф.* Российская Арктика: оценка и возможности финансового развития // ЭКО. 2016. № 5 (503). С. 107–119. doi: 10.30680/ЕСО0131-7652-2016-5-107-119.
- Захарчук Е.А., Трифонова П.С.* Дифференциация арктических территорий по уровню финансовой обеспеченности // Известия УГГУ. 2018. Вып. 4 (52). С. 143–151. doi: 10.21440/2307-2091-2018-4-143-151.
- Карманов А.Г., Кнышев А.И., Елисеева В.В.* Геоинформационные системы территориального управления: учебное пособие. СПб: Университет ИТМО, 2015. 121 с.
- Коновалова Н.В., Преминина Я.К.* Методологические особенности экономического картографирования регионов // Arctic Environmental Research. 2014. № 3. С. 25–30.
- Преображенский А.Я.* Экономические карты в дореформенной России: материал для истории российской экономической картографии // Cartographica: международный журнал по географической информации и геовизуализации. 1973. Т. 10. № 1. С. 1–46.
- Прохорова Е.А.* Социально-экономические карты: учебное пособие. М.: КДУ, Добросвет, 2018. URL: <https://bookonlime.ru/node/432/> (дата обращения: 25.01.2020).
- Татаркин А.И., Захарчук Е.А., Пасынков А.Ф.* Арктические территории России: формирование статистических районов и обоснование возможностей финансового развития / отв. ред. А.И. Татаркин. Екатеринбург, 2015. 186 с.
- Drummond W.J.* GIS as a visualization tool for economic development // Computers, environment and urban systems. 2013. Vol. 17. No. 6. Pp. 469–479.

- Maliene V. et al.* Geographic information system: Old principles with new capabilities // Urban Design International. 2011. Vol. 16. No. 1. Pp. 1–6.
- Mark D.M. et al.* The GIS history project // UCGIS Summer Assembly. 1997. Pp. 15–21.
- Xiao G., Shuai F. Application of GIS to Regional Economic Analysis [J] // Geospatial Information. 2007. Vol. 1. P. 27.

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 21 февраля 2020

Дата проверки: 3 марта 2020

Дата принятия статьи: 29 марта 2020

Для цитирования:

Трифонова П.С. Особенности представления на картах показателей социально-экономического развития арктических территорий // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 347–356. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-347-356>

Сведения об авторе:

Трифонова Полина Сергеевна, младший научный сотрудник центра стратегического развития территорий Института экономики УрО РАН. eLIBRARY SPIN-код: 3623-3688; ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-3049-2873>. E-mail: pol.trifonova2018@yandex.ru

Research article

Peculiarities of representation on the maps of indicators of socio-economic development of the Arctic territories

Polina S. Trifonova

Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences
29 Moskovskaya St, Ekaterinburg, 620014, Russian Federation

Abstract. The article is devoted to the visualization features on the maps of indicators of the socio-economic development of the Arctic territories. In recent years, issues of the development of the Arctic territories of the Russian Federation have been one of the priority directions for the development of the state. That explains the relevance of research in this area. It is proposed to use modern geographical information systems as a method of displaying socio-economic indicators in space. This choice led to the availability of a large array of data necessary for analyzing the opportunities and priorities of the socio-economic development of the Arctic territories. As an example, an indicator is considered – the payroll of all employees of organizations. According to the presented results, we can conclude that there is a strong differentiation of the Arctic territories by the level of financial security.

Keywords: Arctic territories, geoinformation technologies, socio-economic development, development modeling

Acknowledgements. The study was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research, project No. 18-010-01007A “Financial flows of the Arctic: formation, distribution and use of value added in the conditions of industrial development of new areas”.

References

- Drummond, W.J. (2013). GIS as a visualization tool for economic development. *Computers, environment and urban systems*, 17(6), 469–479.
- Karmanov, A.G., Knyshev, A.I., & Yeliseyeva, V.V. (2015). *Geoinformatsionnyye sistemy territorial'nogo upravleniya* [Geoinformation systems of territorial management]: A training manual. Saint Petersburg: ITMO University.
- Konovalova, N.V., & Preminina, Ya.K. (2014). Metodologicheskiye osobennosti ekonomicheskogo kartografirovaniya regionov [Methodological features of economic mapping of regions]. *Arctic Environmental Research*, (3), 25–30.
- Maliene, V. et al. (2011). Geographic information system: Old principles with new capabilities. *Urban Design International*, 16(1), 1–6.
- Mark, D.M. et al. (1997). The GIS history project. UCGIS Summer Assembly (pp. 15–21).
- Preobrazhenskiy A.Ya. (1973). Ekonomicheskiye karty v doreformennoy Rossii: Material dlya istorii rossiyskoy ekonomicheskoy kartografii [Economic maps in pre-reform Russia: Material for the history of Russian economic cartography]. *Cartographica: International Journal of Geographical Information and Geovisualization*, 10(1), 1–46.
- Prokhorova, E.A. (2018). *Sotsial'no-ekonomicheskie karty* [Socio-Economic Maps]: A Tutorial. Moscow: KDU Publ., Dobrosvet Publ. Retrieved January 25 2020 from <https://bookonlime.ru/node/432/>
- Tatarkin, A.I., Zakharchuk, E.A., & Pasyнков, A.F. (2015). *Arkticheskiye territorii Rossii: Formirovaniye statisticheskikh rayonov i obosnovaniye vozmozhnostey finansovogo razvitiya* [Arctic territories of Russia: Formation of statistical areas and justification of financial development opportunities]. Ekaterinburg.
- Xiao, G., & Shuai, F. (2007). Application of GIS to Regional Economic Analysis [J]. *Geospatial Information*, 1, 27.
- Zakharchuk, Ye. A., & Trifonova, P.S. (2018). Differentsiatsiya arkticheskikh territoriy po urovnyu finansovoy obespechennosti [Differentiation of the Arctic territories by the level of financial security]. *Izvestiya USMU*, 4(52), 143–151. doi: 10.21440/2307-2091-2018-4-143-151.
- Zakharchuk, Ye.A., & Pasyнков, A.F. (2016). Rossiyskaya Arktika: Otsenka i vozmozhnosti finansovogo razvitiya [Russian Arctic: Assessment and Opportunities for Financial Development]. *ECO*, 5(503), 107–119. doi: 10.30680 / ECO0131-7652-2016-5-107-119.
- Zhukov, V.T. (2015). *Sotsial'no-ekonomicheskaya kartografiya* [Socio-economic cartography]: A training manual. Moscow: Lomonosov Moscow State University.

Article history:

Received: 21 February 2020

Revised: 3 March 2020

Accepted: 29 March 2020

For citation:

Trifonova, P.S. (2020). Peculiarities of representation on the maps of indicators of socio-economic development of the Arctic territories. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 347–356. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-347-356>

Bio note:

Polina S. Trifonova, junior researcher of the Center of Strategic Development Areas, Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. eLIBRARY SPIN-code: 3623-3688; ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-3049-2873>. E-mail: pol.trifonova2018@yandex.ru



DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-357-366
UDC 339.7:339.9

Research article

The role of foreign direct investment in economic growth of Nigeria

Michael Madojemu

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

Abstract. The paper investigates the relevance of foreign direct investment (FDI) as a factor inhibiting economic growth in Nigeria. This paper inspects the sectorial influence of FDI in manufacturing, mining, oil and the telecommunications sectors on economic growth in Nigeria based on theoretical framework founded on the standard growth accounting theory, detailed analysis of the sectorial FDI over the period 1981 and 2017 was carried out. Various econometric methods are employed, such as the ADF test, Dickey and Fuller test (1979), PP test (Phillips and Perron, 1988) are used for the unit root test, and the Shahbaz and Rahman (2010) method is used for the long-run relationship between the foreign direct investment and economic growth. The paper also adapted the framework provided by M.B. Obwona (2004). The paper formalizes a mechanism of recommendations to allow for the influence of foreign direct investment in the transmission of socio-economic growth generated in Nigeria. In conclusion, government should provide an enabling environment that will encourage foreign investors to invest in Nigeria economy by addressing the security challenges in the country, understanding that investment friendly environment will improved regulatory framework as well as encourage domestic investment.

Keywords: FDI, economic growth, economy, Nigeria, sectors of the economy, investment policy

Introduction

Socio-economic development is a multidirectional procedure which is germane for the sustainability of an economy. According to (Alfaro et al., 2004), it is now recognized that foreign direct investment (FDI) brings growth benefits to developing countries depending on the absorptive dimension of these economies to grasp gains from technology transfer and spillover effects. It is a long-run process whereby the real national income of an economy accelerates over a long period of time. Over a decade, sustainability, survival and acceleration of higher socio-economic development is the primary aims of the emerging nations. In the face of domestic resources deficit in financing socio-economic developmental projects, most emerging countries are relying on external financial sources and assistance from the developed countries. However, it was only in the post war period that a well-structured foreign capital flow began to experience wide recognition and attention, when

© Madojemu M., 2020



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

the western nations started contributing towards the infrastructural development, poverty alleviation, emergency assistance and socio-economic reconstruction of the affected nations.

In the era of socio-economic globalization and integration, the relevant of foreign capital inflows in stimulating the developmental process of emerging nations like Nigeria is very essential. According to P.R. Edwin (Edwin, 1950), the current global financial issues and the aftermath huge amount transfer in the international capital inflows leads to economic growth of emerging countries K. Sahoo & N. Sethi (Sahoo, Sethi, 2017) acknowledged that the impact of foreign capital on economic development of developing countries are characterized with low capita income, low saving, and apathy attitude towards investing, shortage of foreign exchange, technological backwardness and poor capital. Some other scientists opined that capital inflows help to solve the problems associated with developing countries as it brings sufficient financial and physical capital, investment for technical know-how, skilled personnel's, advanced production techniques, perfect market information, organizational experience, innovation in products and foreign exchange resources Thus, one of the major determinants of globalization and higher economic growth is through foreign direct investment. Foreign direct investment is one of the ways countries have access to foreign capital from developed nations.

Currently, Nigeria economy has experience relatively steady growth and her gross domestic product (GDP) average growth rate of 5.4%, for the past 30 years. Nigeria is the biggest economy in West Africa, contributing 41% to the sub-region's gross domestic product and largest in Africa followed by Egypt, South Africa and Algeria, contributing 14% to the continent's GDP. Nigeria is ranked number 8th world producer of crude oil, with oil reserves estimated at about 36 billion barrels and was ranked 46th position in term of purchasing power parity in 2018. In the world today, Nigeria has the 6th largest deposit of natural gas, with a reserve estimated at a minimum of 100 trillion cubic feet. Over 34 minerals deposits were discovered including a large quantity of uranium, vast arable land for farming and about 44 exportable commodities. Nigeria was ranked the 7th richest nation in the world because of her oil revenue which accounted for over 95% of foreign exchange earnings and about 70% of budgetary revenues. Nigeria's population serves as the largest market in Africa, thereby providing foreign investors with the opportunities of selling/marketing their goods and services in the country as it also provides an environment for finished products imported into Africa. According to World Population Review (2019), Nigeria has the largest population of an estimate of 195 874 683 people, followed by Ethiopia with an estimated population of 109 224 414 people, then Egypt with 98 423 598 people, DR Congo with 84 068 091 people and South Africa 57 792 518 people. Over the years, a huge foreign direct investment has been coming to Nigeria for economic growth and development purposes due to the adoption of new economic reforms and policies like Import Substitution Industrialization Strategy 1960, Farm Settlement Scheme 1960, National Accelerated Food Production Programme, 1972, River Basin Development Act 1976, Land Use Act 1978, Export Promotion Strategy 1986, Structural Adjustment Programme 1987, Agricultural Policy for Nigeria, 1988, Privatization and Commercialization policy of 1988, Agricultural Control on Importation

1990, Nigerian Investment Promotion Commission 2003 and National Economic Empowerment and Development Strategy (NEEDS) 2004. Qualified foreign organizations were given the opportunities to take over most of these establishments to enhance efficiency. This is because such foreign companies are reported to possess the managerial acumen, technological advancement and technical know-how needed to resuscitate and sustain the weak industries in Nigeria (Umah, 2007).

Literature review

It is obvious that several economies theories attempted to evaluate the relevance of FDI on socio-economic growth in the country both from positive and negative point of view. Economic theories are like neo-classical theory, dependency theory, and endogenous growth model theory are going to be considered as basic point. According to (Adams, 2009), neoclassical perspective is based on a basic principle in economics, which describe that economic growth requires capital investment in the form of long-term obligation. This is to say that this theory creates a better relationship between the FDI and economy development of every society most in particular developing countries.

The dependency theory maintains that, the poorness of developing countries is due to: imperial neglect; overdependence upon primary products as exports to developed countries; foreign investors' malpractices, particularly through transfer of prince mechanics; foreign firm control of key economic sectors with crowding-out effect of domestic firms; implementation of inappropriate technology in developing countries; introduction of international division of labour to the disadvantage of developing countries; prevention of independent development strategy fashioned around domestic technology and indigenous investors; distortion of the domestic labour force through discriminatory remuneration; and reliance on foreign capital in form of aid that usually aggravated corruption (Aremu, 1997).

However, the controversial issues surrounding the impacts of FDI inflows are as result of the positive and negative findings of extant literature. According to T. Liu and K.W. Li (Liu, Li, 2001) the evidence suggests that FDI not only affects growth directly, but also indirectly through its interaction with human capital. In addition, E. Borensztein, J. Gregorio and J.W. Lee (Borensztein, Gregorio, Lee, 1998), S. Makki and A. Somwaru (Makki, Somwaru, 2004) agree that FDI inflows have been considered as a channel to transfer technologies, knowledge and technical know-how from the investing countries to the receiving countries. Therefore, on the long run, these conveyance vehicles FDI inflows can exert great positive spillover impacts on the host country's economic growth. Thus, L. Sanjaya and N. Rajneesh (Sanjaya, Rajneesh, 2004), H. Gorg and D. Greenaway (Gorg, Greenaway, 2004), noticed that, besides spillover effects as enhancing human labor's skills, technological transfusion, expanded international market, membership of the global trading and production of multinational corporations, FDI inflows also resolves capital constraints in host countries. Negatively, M. Agosin and R. Machado (Agosin, Machado, 2005), and O. Oyinlola (Oyinlola, 1995) reveals that FDI firms are rivalry to the domestic resources (labor, capital, and land), market shares, and the profit scales of domestic firms since is a form of private capital inflow conducted by a normal competitive firm. Thus, besides the FDI firm's activities of seeking profits,

they may exert positive effects in the host countries such as boosting exports, employment, technological transfusion, and eventually economic growth. At the same time, FDI firms can also exert some adverse effects such as crowding out the domestic production factors (labor, land and physical capital) and competing against the host countries' firms for profits. Nevertheless, in a certain period of economic growth for developing countries, the net impact of the FDI has been observed positively, it is worth more for a developing economy to attract FDI inflows. A.E. Akinlo (Akinlo, 2004) had a neutral finding, believing that FDI neither affects economic growth and development positively or negatively.

Examining other variables that could explain the interaction between FDI and growth, O. Olofsdotter (Olofsdotter, 1998) opines that the beneficiary effects of FDI are stronger in those countries with higher level of institutional capability. He further emphasized the importance of bureaucratic efficiency in enabling FDI effects. E. Boldeanu and L. Constantinescu (Boldeanu, Constantinescu, 2015) opine that determinants of economic growth as interrelated factors that influence the growth rate of an economy. They went further to establish that there are six known factors that are classified as such out of which four were labeled direct factors. However, back-down that there is no consensus on the key determinants of growth. Political and social factors, technological advancement, capital formation, natural resources and human resource and its quality are some of the determinant factors of socio-economic growth and development and foreign direct investment could help resolve this entire problem.

Methodology

The paper aims to examine the relevance of FDI to economic growth in the short and long run in lower-middle-income in Nigeria. Hence, various relevant methodologies are employed to examine the impact of Nigeria variable foreign direct investment on economic growth. Those employed estimation techniques are used to investigate the stationary or cointegration issue, or to estimate the long-run relationship. In particular, the ADF test (Dickey, Fuller, 1979), PP test (Phillips, Perron, 1988) are used for the unit root test, and the Shahbaz and Rahman (2010) method is used for the long-run relationship between the foreign direct investment and economic growth. The paper also adapted the framework provided by M.B. Obwona (Obwona, 2004) to suite the objectives of the paper.

To this end, the paper reviewed and applied the work of M. Shahbaz and M.M. Rahman (Shahbaz, Rahman, 2010) to test for the relevance of FDI on economic growth. The proposed empirical model is expressed by the following formula.

$$LGDP_{it} = \beta_0 + \beta_1 FDI_{it} + \beta_2 M_{2it} + \beta_3 PRVT_{it} + \beta_4 CAP_{it} + \beta_5 SECP_{it} + \varepsilon_{it},$$

where β_0 is the intercept; $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ respectively are estimation coefficients to be estimated; GDP_t – is the rate of Nigeria's real GDP growth, this is the dependent variable; FDI_t – is the ratio of FDI inflows to Nigeria's GDP, the coefficient (elasticity) is expected to be positive in long run model as a rise in the level of FDI is expected to positively contribute to socio-economic development and economic growth; GEX_t – is the ratio of government expenditure to Nigeria's GDP;

$REER_t$ – is the real effective exchange rate, which is calculated, based on the flow of trade between Nigeria and investors of its major trading partners; $TGDP_t$ – is the ratio of total trade (exports + imports) to real GDP.

In this case, the current state of Nigeria economy for FDI inflow to real GDP is low due to poor state of the economy after coming out of the recession which took place in 2018, until now the economy for FDI inflow is still poor as there have not been substantial growth. Therefore, considering a test for the variable in the papers in order to determine the hypothesis is not certain until there is a change in the current.

Dynamics and geographical distribution of foreign direct investment in Nigeria

Nigeria was the largest recipient of FDI in Africa for 2007 and 2008. And she has made significant progress in attracting FDI, taking into account the fact that FDI is impetuous required in order to straighten up the “significant gap with industrialized countries. Recent figures report inflows at 8.6 billion dollars for 2009. FDI in Nigeria has been significantly affected by the development of the oil sector, it’s world price and government policies in this section.

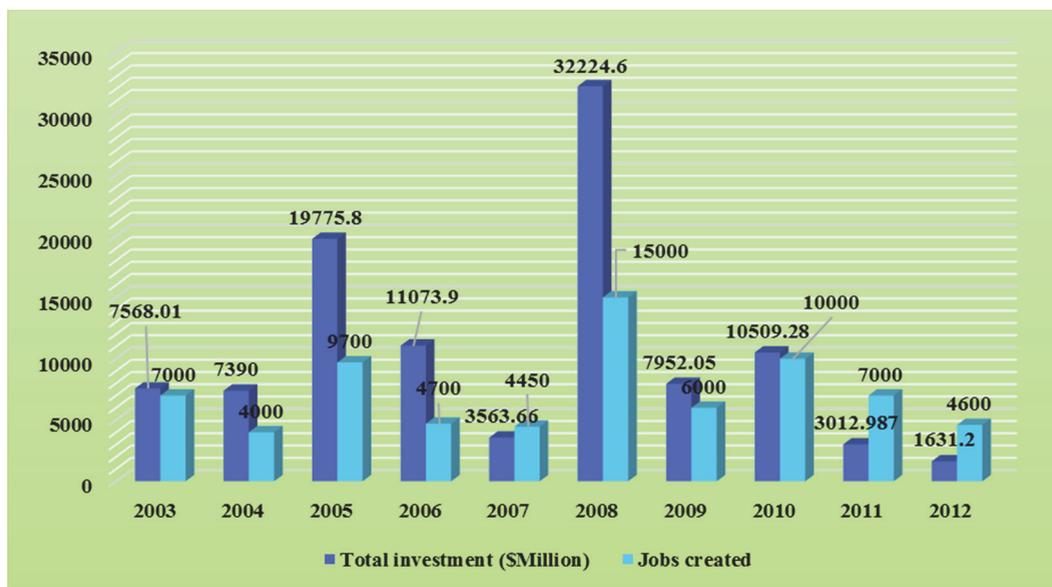


Figure. Distribution of FDIs in Nigeria (2003–2012) using total investments and created employment (jobs)

Source: Research on Humanities and Social Sciences.

The data in figure shows a bell-shaped curve where FDIs is highest in 2008 using total investments (\$ million) and number of created jobs as parameters. It has a net value of over 32 billion and employs about 15 400 in that year alone. From the data in this figure, it can be discerned that there is a decline in FDIs in both net value and total jobs created down to 2012. It is not exactly clear what may have led to this since a more reliable business climate was perceived as this period marks the beginning of democracy in 2009. However, as at 2015, Nigeria was leading all African countries in the net value of FDIs attracted to herself till date.

A crucial aspect to be observed is the geographical distribution of FDI on development regions. Fascinated by the high rates of return, investors from all over the globe have now set their watch on The Federal Republic of Nigeria. As Africa's most populous country and the greatest economy in Africa, Nigeria also boasts the continent's second largest oil reserves and has a very promising growth outlook. Poised to eclipse Africa's largest economy by 2015, Nigeria is becoming a rather worthy recipient of foreign capital, receiving anywhere from 10–12 billion per year. However, in order to take full convenient of what foreign investment has to offer, Nigeria must first upgrade its economic and political climate.

For Nigeria, relevant, long-running economic growth and development is almost entirely possible upon securing substantial amounts of foreign direct investment. FDI, as it is called, is crucial for the Nigerian economy, as it permits the shift of technology and facilitates improvements in productivity. In the long run, this can help counter Nigeria's widespread poverty by increasing per capita income and elevating overall standards of living.

To be sure, Nigeria has a laborious road ahead should it want to achieve the economic growth and stability that it seeks. Nigeria's development plan is simple in theory, yet rather inconvenient in practice given its poor track record. Due to its history of economic mismanagement, corruption, inept leadership, political instability, and poor infrastructure, Nigeria has numerous impediments that collectively deter foreign investment. Thus, at a fundamental level, Nigeria needs to create an environment that is helpful to foreign investment and wholesome economic growth.

Table 1

Foreign direct investment (million dollars, %)

Foreign direct investment	2016	2017	2018
FDI Inward Flow	4,449	3,503	1,997
FDI Stock	94,184	97,687	99,685
Number of Greenfield Investments	51	36	55
FDI Inwards (in % of GFCF****)	9,2	n/a	n/a
FDI Stock (in % of GDP)	23,2	n/a	n/a

Source: UNCTAD, 2019.

Table 1 describe Inward FDI Performance Index based on a ratio of the country's share in global FDI inflows and its share in global GDP. The Inward FDI Potential Index is based on 12 economic and structural variables such as GDP, foreign trade, FDI, infrastructures facility, energy consumed, R & D, education, country risk. Greenfield Investments are a form of foreign direct investment where a parent company starts a new venture in a foreign country by constructing new operational facilities from the ground up. Gross Fixed Capital Formation calculate the value of inclusion to fixed assets purchased by business, government and households less disposals of fixed assets sold off or scrapped.

Results

The descriptive statistics or analysis of the aggregate FDI and sectoral GDP between 1981 and 2017 is summarized in Table 2. The mean value of the total FDI over the period is 369 billion while the vale ranges between 0.15 billion and 1360 bil-

lion dollars. The maximum value corresponds to the 2017 estimates. Manufacturing GDP ranges between 26.99 billion dollars and 10.04 trillion dollars with a mean value of 2.15 trillion dollars. The manufacturing GDP ranks after the oil GDP which ranges between 4.28 billion and 11.32 trillion with an average value of 2.82 billion. The telecom sector GDP varies between a minimum value of 23.20 billion and a maximum value of 11.72 trillion with a mean value of 2.37 trillion. The mining sector has the least contribution to GDP with a value that ranges between 3.72 billion and 126 billion and a mean value of 28.17 billion dollars.

Table 2

Descriptive statistics for total FDI and sectoral GDP in billion dollars (1981–2017)

Variables	Obs	Mean.	Std. Dev.	Minimum	Maximum
Total FDI	37	369.239	465.7861	0.15	1360.3
Manufacturing Sector GDP	37	2150.25	2988.952	26.89	10044
Oil Sector GDP	37	2820.66	3737.197	4.28	11315
Mining Sector GDP	37	28.1714	35.42895	3.72	126.03
Telecom Sector GDP	37	2373.6	3756.85	23.2	11718
Total GDP	37	24861.4	34308.7	144.83	113712

Source: Akinyemi Ajibola, Muideen Isiaka, Olusogo Ogunleye & Oluwaseun Adeyemi. NileJBE. December 2018.

Table 2 present the descriptive statistics for total FDI and sectoral GDP between 1981 and 2017. The total GDP ranges between 144.83 billion dollars and 113.71 trillion dollars with a mean value of 24.86 trillion dollars. The next subsection contains the correlation between the growth of FDI and growth of each sector presented in Table 1.

Conclusion and recommendations

The current administration of President Muhammad Buhari has been working helter-skelter to improve the reputation of the country abroad, and it has started making substantial progress in addressing the issues that have worried foreign investors in the past. The developing countries are believed to be influenced positively with adequate mobilization of FDI into their domestic economies because of the human and material resources employed to bring about more output within the domestic economy. For any country to have sufficient mobilization of FDI, the infrastructural facilities must be made to function efficiently.

Again, foreign borrowing (debt) is not bad in itself except for unproductive uses. Therefore, a country can borrow but not for unproductive and unsound purposes. The contraction of debt for unproductive uses brings about cumulated debt for generations yet unborn which affects the borrowing nation socio-economic growth and development negatively.

It is considered honest that the following policy recommendations would attract more or encourage foreign direct investment that would engineer socio-economic growth and development in Federal Republic of Nigeria.

- Government should continue to pursue trade and foreign exchange policies that would ensure competitiveness of the export sector viability and economic growth.

- The Nigerian should encourage amidst thriving business environment that would engender economic growth.
- The Nigerian government needs to come up with more friendly economic policies and business environment, which will attract more private, investments (both domestic and foreign) into virtually all the sectors of the economy especially in the areas of infrastructural provision, constructions and agriculture.
- There is need to have a stable political, security and economic environment and improve on the critical infrastructural facilities such as electricity, roads and water level of security at all levels in the country, systems of governance should be based on answerability, lucidity, effective and efficient resource.
- Government efforts should continue in ensuring consistency in policy objectives and instruments through a highly implementation strategy as well as good sense of discipline, understanding and cooperation among the policy makers.
- Government needs to liberalize the foreign sector in Nigeria so that all barriers to trade such as arbitrary tariffs, import and export duties and other levies should be reduced so as to encourage investors.
- The government through the public administrators should develop strong political will in ensuring objective and good utilization of borrowed funds.
- There is need for government to ensure that funds sourced from external borrowings were used for capital investment that can pay itself back with its interest and not recurrent expenditures in order to ensure sustainable growth and development.

References

- Adams, S. (2009). Foreign Direct Investment, Domestic Investment, and Economic Growth in Sub-Saharan Africa. *Journal of Policy Modelling*, 31(6), 939–949.
- Agosin, M., & Machado, R. (2005). Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment? *Oxford Development Studies*, *Taylor & Francis Journals*, 33(2), 149–162.
- Akinlo, A.E. (2004). Foreign direct investment and growth in Nigeria: An empirical investigation. *Journal of Policy Modeling*, 26, 627–639. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2004.04.011>
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., & Sayek, S. (2004). FDI and economic growth: The role of local financial markets. *Journal of International Economics*, 64(1), 89–112.
- Aremu, J.A. (1997). Foreign Private Investment: Determinants, Performance and Promotion. *CBN Bulletin* (pp. 108–112).
- Boldeanu, F.T., & Constantinescu, L. (2015). The main determinants affecting economic growth. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov. Series V: Economic Sciences*, 8(2), 329–338. Retrieved December 28 2019 from http://webbut.unitbv.ro/BU2015/Series%20V/BILETIN%20I/38_Boldeanu%20Constantinescu.pdf
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J. W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115–135.
- Dickey, D.A., & Fuller, W.A. (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *J. Am. Stat. Assoc.*, 74, 427–431.
- Edwin, P.R. (1950). Foreign capital in economic development: A case study of Japan. *The Milbank Memorial Fund Quarterly*, 28(2), 173–190.
- Gorg, H., & Greenway, D. (2004). “Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefits from Foreign Investment? *The World Bank Research Observer*, 19, 171–197.
- Liu, T., & Li, K.W. (2001). Impact of liberalization of financial resources in China’s economic growth: evidence from provinces. *Journal of Asian Economics*, 12(2), 245–262.

- Makki, S., & Somwaru, A. (2004). Impact of Foreign Direct Investment and Trade on Economic Growth American. *Journal of Agricultural Economics*, 86, 795–801.
- Obwona, M.B. (2004). Foreign Direct Investment in Africa. In financing Pro-Poor Growth. *AERC Senior Policy Seminar VI, Kampala Uganda, 2–4 March 2004: Seminar Papers, 6–95, Nairobi*.
- Olofsdotter, K. (1998). Foreign Direct Investment, Country Capabilities and Economic Growth. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134(3), 534–547.
- Oyinlola, O. (1995). External capital and economic development in Nigeria (1970–1991). *The Nigerian Journal of Economic and Social Studies*, 37(2–3), 205–222.
- Phillips, P.C.B., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75, 335–346.
- Sahoo, K., & Sethi, N. (2017). Impact of foreign capital on economic development in India: An Econometric Investigation. *Global Business Review*, 18(3), 1–15. doi: 10.1177/0972150917692198.
- Sanjaya, L., & Rajneesh, N. (2004). Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda? *The European Journal of Development Research*, 16(3), 447–464.
- Shahbaz, M., & Rahman, M.M. (2010). Foreign capital inflows-growth nexus and role of domestic financial sector: An ARDL co-integration approach for Pakistan. *J. Econ. Res.*, 15, 207–231.
- Umah, K.E. (2007). The Impact of Foreign Private Investment on Economic Development of Nigeria. *Nigeria Journal of Economics and Financial Research*, 11(3).

Article history:

Received: 30 January 2020

Revised: 25 February 2020

Accepted: 12 March 2020

For citation:

Madojemu, M. (2020). The role of foreign direct investment in economic growth of Nigeria. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 357–366. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-357-366>

Bio note:

Michael Madojemu, PhD student in Economics of the International Economic Relations Department, Peoples' Friendship University in Russia (RUDN University). E-mail: agomado@inbox.ru

Научная статья

Влияние прямых иностранных инвестиций на экономический рост Нигерии

М. Мадоджему

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

Исследование посвящено оценке влияния ПИИ на экономический рост Нигерии. В работе представлен анализ влияния ПИИ на такие сектора экономики Нигерии, как промышленный, добычи (нефть), телекоммуникационный; анализ степени влияния ПИИ

на выбранные сектора основывается в том числе на теоретических подходах и научных работах, опубликованных в период с 1981 по 2017 г. Сформирован ряд рекомендаций, позволяющих «трансформировать» влияние ПИИ в социально-экономический рост Нигерии. Формирование благоприятной инвестиционной среды должно способствовать привлечению иностранных инвесторов в экономику Нигерии, главным образом через сокращение или устранение инвестиционных рисков, одним из которых является социальная безопасность.

Ключевые слова: ПИИ, экономический рост, экономика Нигерии, секторы экономики, инвестиционная политика

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 30 января 2020

Дата проверки: 25 февраля 2020

Дата принятия к печати: 12 марта 2020

Для цитирования:

Madojemu M. The role of foreign direct investment in economic growth of Nigeria (Влияние прямых иностранных инвестиций на экономический рост Нигерии) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 357–366. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-357-366>

Сведения об авторе:

Мадоджему Майкл, аспирант кафедры международных экономических отношений Российского университета дружбы народов. E-mail: agomado@inbox.ru

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-367-384
УДК 339.5:339.9

Научная статья

Внешняя торговля Грузии в условиях развития интеграционных процессов

Г. Шиолашвили

Университет святого Андрея Первозванного Патриархата Грузии
Грузия, 0179, Тбилиси, пр. Ильи Чавчавадзе, 53А

В статье исследуется развитие внешней торговли товарами Грузии в контексте участия страны в международных интеграционных процессах с середины 1990-х гг. по настоящее время. Рассматриваются эволюция и особенности участия Грузии в таких интеграционных объединениях и проектах, как Содружество независимых государств, ГУАМ, Восточное партнерство Европейского союза, а также взаимодействие со странами Евразийского экономического союза. На основе детального анализа динамики, товарной и географической структуры внешней торговли товарами Грузии в долгосрочном периоде в статье обоснован вывод о том, что наличие и заключение новых соглашений о зоне свободной торговли, а также проводимая в рамках интеграционных объединений торговая либерализация фактически не оказывают существенного влияния на изменение экспортно-импортных потоков страны и не приводят к росту объемов внешнеторгового оборота со странами – участницами интеграций. К наиболее значимым факторам, определяющим внешнюю торговлю Грузии и тенденции ее развития, относятся географическое положение страны и степень развития транспортной инфраструктуры, реализация масштабных транспортно-логистических проектов в регионе, внешнее финансирование, предоставляемое стране международными и региональными организациями, иностранными государствами, на кредитной и грантовой основе.

Ключевые слова: Грузия, внешняя торговля, импорт, экспорт, интеграция, зона свободной торговли, СНГ, ЕАЭС, ГУАМ, ЕС

Введение

С момента образования новых независимых государств после распада СССР Грузия находилась в поиске пути участия в международных интеграционных процессах, преимущественно основанном на факторе определения внешнеполитической ориентации между Российской Федерацией и странами Запада. Если в первой половине 1990-х гг. Грузия сохраняла определенный баланс взаимодействия с постсоветскими государствами и группой развитых стран, то уже к концу 1990-х гг. сложился прозападный вектор развития сотрудничества, обусловленный такими сложными для страны аспектами, как сохранение независимости, суверенитета, территориальной целостности, национальной самоидентификации. Ключевое значение имели также вопросы обес-

печения военной безопасности Грузии и возможности получения внешнего финансирования.

Первым интеграционным объединением, в состав действительных членов которого Грузия вошла в 1993 г. и в рамках которого была сформирована весомая договорная база для дальнейшего взаимодействия постсоветских стран в экономической, социальной, правовой и военной сферах, стало Содружество независимых государств (СНГ). Заложивший основу формирования интеграционного блока договор стран СНГ «О создании Экономического союза» от 24.09.1993 г. был построен по классическому варианту поэтапного образования экономического союза в соответствии со стадиями развития международной экономической интеграции Б. Баласса, что само по себе было алогичным, поскольку речь шла не о первичном объединении стран с предоставлением взаимных торговых преференций, а о взаимодействии государств, совсем недавно представлявшим одну страну с единым народохозяйственным комплексом. В дальнейшем реально функционирующая зона свободной торговли была сформирована на основе соглашения стран СНГ «О создании зоны свободной торговли» от 15.04.1994 г., в рамках которой страны предоставляли взаимный преференциальный режим с обнулением ввозных таможенных пошлин на более чем 65 % товарных позиций, устанавливали товарную номенклатуру СНГ, применяли общие правила определения страны происхождения товаров во взаимной торговле. Проблема функционирования соглашения заключалась во множественных односторонних изъятиях стран СНГ из режима свободной торговли и сложившейся тенденции к двустороннему урегулированию вопросов по внешней торговле товарами. Это привело к заключению нового договора «О зоне свободной торговли» от 18.10.2011 г., в настоящее время объединяющего девять стран постсоветского пространства. Грузия не присоединилась к соглашению, поскольку вышла из состава СНГ после войны августа 2008 г. в Абхазии и Южной Осетии, однако с рядом стран СНГ сохранила преференциальный торговый режим на основе двусторонних договоренностей.

К важнейшим факторам, определяющим характер и направления развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве, относятся геополитические цели РФ по удержанию стран региона в орбите собственного влияния, которые достигались, прежде всего, за счет высокой степени их зависимости от российского рынка сбыта, энергетических ресурсов, «мягкости» миграционной политики, действий РФ по сохранению присутствия в сфере военной безопасности. Между тем Грузия, как и другие постсоветские государства, является пространством столкновения интересов РФ с интересами других глобальных игроков – ЕС, США, с недавнего времени КНР, а также в региональном масштабе – Турции и Ирана, активность которых часто совпадает с национальными приоритетами постсоветских стран, а также приводит к формированию необходимых настроений общества и политических элит. Для Грузии целевыми установками внешнеполитического и внешнеэкономического сотрудничества изначально являются урегулирование сепаратистских конфликтов и сохранение территориальной целостности, присоединение к альтернативной российской системе безопасности, приобретение энергетической незави-

симости от РФ, достижение стабильности экономического развития, в том числе за счет диверсификации внешнеэкономических связей, использование преимуществ географического положения для усиления позиций в черноморском и южно-кавказском регионах. Все это определило европейские и евроатлантические устремления Грузии в интеграционных процессах, ее участие в американском проекте ГУАМ и европейских проектах «Европейская политика соседства», а затем – «Восточное партнерство».

На саммите Совета Европы в Страсбурге в 1997 г. Грузия, Украина, Азербайджан и Молдова (ГУАМ) приняли совместное коммюнике, в котором выражали намерения взаимодействовать по таким стратегическим направлениям, как: развитие и эффективное использование транспортных магистралей и инфраструктуры; укрепление региональной безопасности и борьба с международным терроризмом, сепаратизмом, экстремизмом; координация усилий по интеграции в европейские и североатлантические структуры; сотрудничество в международных и региональных организациях; утверждение демократических ценностей, верховенства закона и прав человека. Первоначально существовавший как неформальный консультативный форум, с 2001 г. ГУАМ был наделен официальным статусом (Ялтинская Хартия ГУУАМ), а с 2006 г. преобразован в Организацию за демократию и экономическое единство – ГУАМ (ОДЭР – ГУАМ), был принят устав организации и сформирована ее институциональная система.

Соглашение о создании зоны свободной торговли между странами – членами ГУАМ действует с 2002 г., однако для Грузии оно «перекрывалось» зоной свободной торговли СНГ (до 2008 г.), членами которой и в настоящее время остаются Азербайджан и Молдова, а также соглашением Грузии о зоне свободной торговли с Украиной. В сотрудничестве с ЕС и рядом других постсоветских государств страны ГУАМ участвуют в реализации финансируемой Евросоюзом программы ТРАСЕКА – транспортного коридора, соединяющего Европу и Центральную Азию через Каспийское и Черное моря и Кавказ (для Грузии принципиальное значение имеет строительство железнодорожной линии Карс – Ахалкалаки – Тбилиси – Баку и связанная с этим загруженность портов Поти и Батуми). Сотрудничество стран ГУАМ в сфере энергетики представлено проектами расширения транзитных возможностей трубопровода Баку – Тбилиси – Джейхан, присоединения к нему трубопровода Одесса – Броды с возможным продолжением в Казахстан и Польшу (к порту Гданьск), строительства Прикаспийского трубопровода. В качестве основного поставщика нефти выступает Азербайджан, в перспективе – Казахстан и Туркменистан.

Несмотря на существующие внешние и внутриблоковые проблемы ГУАМ, связанные с противоречиями в транспортно-энергетическом сотрудничестве, необходимостью балансирования между ЕС – США – РФ и разными подходами к этому стран ГУАМ, факторы, консолидирующие интеграционные процессы, остаются неизменными – поддержка США, взаимный интерес по решению этнополитических конфликтов, необходимость ослабления российского влияния, стремление присоединиться к североатлантической системе безопасности и Европейскому союзу. Собственно, ГУАМ рассматривается большин-

ством специалистов как своего рода плацдарм для европейской интеграции Грузии (Кентчадзе, 2008; Иванов, 2009).

С Европейским союзом Грузия взаимодействует с начала 1990-х гг. В 1992 г. Грузия присоединилась к Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе, Европейскому банку реконструкции и развития, Договору об обычных вооруженных силах в Европе. В 1996 г. между Грузией и ЕС было подписано Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, в 1999 г. страна стала членом Совета Европы. С 2004 г. Грузия участвовала в Европейской политике соседства, реализуемой в рамках концепции ЕС «Большая Европа – соседство: новый подход к взаимоотношениям с нашими восточными и южными соседями», а с 2009 г. присоединилась к одному из продолжающих ее проектов «Восточное партнерство» (официально – «Региональный подход к постсоветским странам Восточной Европы и Кавказа»), распространяющемуся на Азербайджан, Армению, Беларусь, Грузию, Молдову и Украину. Проект «Восточное партнерство», дополняющий Черноморскую синергию, Средиземноморский союз и другие связанные инициативы ЕС, должен был привести к формированию особого макрорегиона – от Западной Двины до Каспийского моря через Черное море и Кавказ, ориентированного на европейские ценности и модели социально-экономического устройства. Развитие «Восточного партнерства» строилось на четырех тематических платформах: демократия, ответственное управление и стабильность; экономическая интеграция и секторальная конвергенция; энергетическая безопасность; контакты между людьми. Практическая реализация должна была осуществляться посредством пяти «флагманских инициатив: программы пограничного менеджмента; интеграции энергетических рынков, повышения эффективности энергетики и развития возобновляемых источников энергии; развития малого и среднего бизнеса; южного газового коридора; борьбы со стихийными бедствиями» (Влах, 2015). Упор был сделан на двусторонние договоренности и отношения ЕС со странами «Восточного партнерства».

В 2014 г. Грузия подписала Соглашение об ассоциации с ЕС, отдельные положения которого начали реализовываться с 2016 г. при финансовой поддержке со стороны Евросоюза. Соглашением предусмотрены реформы в сфере государственного управления и финансов, борьбе с коррупцией, техническом регулировании, промышленной политике и т. д., значительная часть документа предусматривает снижение барьеров во взаимной торговле и ее дальнейшую поэтапную либерализацию. В 2013 г. Грузия парафировала Соглашение о глубокой и всеобъемлющей торговле с ЕС, предусматривающее формирование зоны свободной торговли. Специалистами даются различные оценки последствий зоны свободной торговли для экономики Грузии: так, одни прогнозы обещают прирост ВВП (на 4,3 % в год), рост импорта из ЕС (на 7,5 %) и экспорта в ЕС, прежде всего, грузинской сельскохозяйственной продукции, другие – более высокие издержки по сравнению с положительными эффектами из-за низкой конкурентоспособности грузинских товаров. Необходимо упомянуть, что зона свободной торговли в ЕС не распространяется на Абхазию и Южную Осетию, хотя текст соглашения не исключает возможности охвата этих территорий в будущем.

Фактически для ЕС либерализация торговли с Грузией однозначно носит политический характер, поскольку доля Грузии во внешнеторговом обороте ЕС составляет 0,1 %, для Грузии же европейский рынок означает 20–25 % экспорта. При этом основная цель европейской интеграции Грузии отражена в Концепции национальной безопасности 2011 г.: «сотрудничество с ЕС способствует осуществлению в Грузии демократических реформ, укреплению свободной рыночной экономики и безопасности», «членство Грузии в Европейском союзе усилит Европу путем восстановления Черноморского региона в качестве зоны европейской стабильности и торговли».

Помимо стран ГУАМ, ЕС, отдельных стран СНГ Грузия развивает договорную базу по преференциальным торговым режимам с рядом других государств. Так, Грузия с 2007 г. имеет соглашения о зоне свободной торговли с Турцией, с 2016 г. – с Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ). В 2018 г. Грузией было подписано соглашение о зоне свободной торговли с Китаем, по которому обнулены ввозные таможенные пошлины на 94 % товарных позиций грузинского экспорта на китайский рынок. Грузия присоединилась к общей схеме преференций или проводит соответствующие переговоры с США, Норвегией, Швейцарией, Канадой, Японией (Андропова, Катамадзе, 2015).

Вместе с сотрудничеством с Турцией как ключевым торговым партнером наиболее существенными являются отношения Грузии с США и КНР. Помимо всесторонней поддержки Штатами интеграционных процессов в ГУАМ, взаимодействие с США с 1992 г. осуществляется в области политики, экономики и торговли, с середины 1990-х гг. – в военной сфере. Между США и Грузией действуют двустороннее инвестиционное соглашение и торговое соглашение, позволяющее Грузии осуществлять экспорт товаров на американский рынок беспошлинно по 3400 товарным позициям. В 2009 г. была подписана Хартия стратегического партнерства Грузии и США, в 2016 г. – Меморандум об углублении партнерства в сфере обороны и безопасности, продлевающий Программу готовности обороны, по которому осуществляется обучение и подготовка военнослужащих, перевооружение страны американской военной техникой, дальнейшее участие Грузии в миротворческих и военных миссиях североатлантического альянса. Китай, помимо создания зоны свободной торговли, заинтересован в инфраструктурных проектах и в благоприятности инвестиционной среды в Грузии. Большое значение имеет реализуемая Китаем с 2013 г. глобальная инициатива «Один пояс, один путь», которая касается Грузии по двум маршрутам Центрального сухопутного коридора: первый тесно сопряжен с коридором ТРАСЕКА и проходит через страны Центральной Азии в Туркменистан, откуда через Каспийское море следует в Азербайджан, Грузию и далее в европейские страны, второй – Транскаспийский международный транспортный маршрут – является альтернативой коридору ТРАСЕКА и проходит из Казахстана к Каспийскому морю, затем в Азербайджан и Грузию и через Черное море в европейские страны, а также предполагает строительство железной дороги через Грузию в Турцию (Ларин, Никулин, 2016). При реализации европейских и китайских проектов Грузия становится своего рода транзитным хабом между Европой и Азией.

Таким образом, можно констатировать, что участие Грузии в международных интеграционных процессах определяется внешними факторами и крайне зависит от складывающейся внешнеполитической конъюнктуры, определяющей ее политическую идентичность и вместе со значительными финансовыми вливаниями со стороны международных и региональных организаций (МВФ, ЕБРР), стран ЕС, США и других в значительной степени ограничивающей свободу выбора страны в развитии внешнеэкономических связей. К примеру, система соглашений по формированию зон свободной торговли не в полной мере отражает практический экономический смысл и следует логике вектора внешнеполитической ориентации Грузии, исключая из круга стран – партнеров с преференциальным режимом торговли страны ЕАЭС, прежде всего, Россию, на которые приходится 20–25 % грузинского экспорта и 10–15 % импорта.

Обзор литературы

За годы существования независимых постсоветских государств накоплено достаточно обширная научная литература по проблематике участия данных стран в интеграционных процессах и развития их внешнеторговых связей.

К наиболее освещенным вопросам относятся особенности, направления, проблемы и перспективы развития интеграции в рамках СНГ (Зиядуллаев, Зиядуллаев, 2016); интеграционного потенциала и процессов разносторонней интеграции на постсоветском пространстве, типологизации формируемых там интеграционных моделей (Воронина, 2011); эволюции и современного состояния ЕАЭС с использованием как комплексного подхода, так и в детализации по конкретным направлениям и вопросам интеграционного взаимодействия (Андропова, 2016; Валовая, 2016); мотивов создания ОДЭР – ГУАМ, особенностей функционирования интеграционного блока и направлений сотрудничества стран-членов (Иванов, 2009); политики соседства Европейского союза, проекта «Восточное партнерство» и различных аспектов взаимодействия охваченных постсоветских стран (Влах, 2015; Барахвостов, 2016); концепции и практической реализации китайского проекта «Один пояс, один путь» и связанного с ним двустороннего сотрудничества стран с КНР (Ларин, Никулин, 2016).

В ряде исследований раскрываются особенности социально-экономического развития и экономической политики Грузии (Андропова, Катамадзе, 2018), отдельные аспекты участия Грузии в системе международных экономических отношений (Васильева, Бахтуридзе, 2015), политическая составляющая участия Грузии в региональных интеграционных блоках (Minasyan, 2016), геополитические интересы Грузии в кавказском регионе (Мгалоблишвили, 2016) и интересы крупнейших держав в отношении Грузии (Дегтерев, Маргоев, Токарев, 2016). В научной литературе сформирован пласт публикаций, в которых проводится анализ состояния и перспектив взаимодействия Грузии с Российской Федерацией (Кривицкий, 2013; Сушенцов, 2012; Токарев, Дегтерев, Маргоев, 2016), СНГ, ЕАЭС, Европейским союзом (Бахтуридзе, 2016; Айвазян, 2016), ОДЭР – ГУАМ (Кентчадзе, 2008), Азербайджаном (Minasyan, 2014), Арменией (Minasyan, 2012), США, КНР, Турцией, Ираном и др.

Между тем в большинстве случаев участие Грузии в интеграционных процессах и ее сотрудничество с отдельными интеграционными блоками и крупнейшими странами рассматривается с общей, геополитической точки зрения, и, на наш взгляд, недостаточно внимания уделяется узким вопросам взаимодействия, в частности, внешней торговли товарами Грузии и влиянию на нее заключенных страной соглашений о зоне свободной торговли.

Методы и подходы

Для анализа внешней торговли товарами Грузии используется классификационное решение Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (HS), лежащее в основе построения Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Грузии и ведения таможенной статистики внешней торговли. Статистические данные собирались и анализировались на уровне товарной группы – первых двух цифр кода HS, наиболее существенные по доли в общем стоимостном объеме экспорта и импорта группы детализировались до товарной субпозиции.

При агрегировании статистических данных по внешней торговле товарами Грузии в период с 1996 по 2018 г. по интеграционным блокам состав стран – членов интеграций был зафиксирован на 2018 г., независимо от года образования интеграций, дат вступления и срока участия в них стран – членов в предыдущие анализируемые годы, а именно: ГУАМ – Грузия, Украина, Азербайджан, Молдова; ЕАЭС – Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Российская Федерация; СНГ – 9 стран членов – все страны ЕАЭС, Азербайджан, Молдова, Таджикистан, Узбекистан; ЕС – 27 стран-членов (без учета Великобритании).

Внешняя торговля Грузии с интеграционными объединениями

После развала СССР экономика Грузии, имевшей наиболее развитую среди закавказских республик промышленность и налаженные кооперационные связи практически со всеми союзными республиками, впала в глубокий кризис. Так, падение ВВП составило в 1993 г. 71,4 %, инфляция в 1994 г. достигла 7840 %, уровень безработицы вырос до 30 %, более 50 % населения имели доход ниже прожиточного минимума. В области внешней торговли свыше 90 % грузинского экспорта и 80 % импорта приходилось на бывшие союзные республики. В условиях серьезных экономических осложнений, усугубляющихся конфликтами в Южной Осетии и Абхазии, развитие внешнеэкономических связей Грузии сталкивалось с существенными проблемами.

С начала 1990-х гг. и до настоящего времени торговый баланс страны является хронически отрицательным, причем импорт был больше экспорта в разные годы в 2,2–4,6 раза, а стоимостной разрыв составил в 2018 г. 5,781 млрд долл. Грузия имеет дефицит торгового баланса практически со всеми странами-партнерами. Несмотря на то что динамика внешнеторгового оборота, экспорта и импорта Грузии в период 1996–2018 гг. показывает устойчивый рост, значительное падение показателей наблюдалось в 1999 г., 2009–2010 гг., 2015–2016 гг. (табл. 1), что было связано с такими событиями, как российский и турецкий валютный кризис 1998 г. и 2000 г., мировой финансовый кризис

2008–2009 гг., военный конфликт с Россией в 2008 г. и закрытие российского рынка для грузинского экспорта, а также государственный переворот и смена политического режима и геополитического курса на Украине в 2014 г. и последовавшее введение санкций против РФ, поддерживаемых Грузией.

Реформы внутренней экономической политики Грузии, а также либерализация внешнеторгового режима, связанная с процессом вступления Грузии в ВТО, активизировались с конца 2003 г. В значительной степени были упрощены процедуры экспорта и импорта, меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, сократились ставки ввозных таможенных пошлин и налогов, подписаны отдельные соглашения о зоне свободной торговли, диверсифицирована внешняя торговля по кругу стран-партнеров. Все это привело к росту внешнеторговой открытости грузинской экономики – внешнеторговая квота выросла с 33,6 % в 2002 г. до почти 71 % в 2018 г., экспортная квота увеличилась до 19,1 %, импортная квота – до 51,9 %. Внешнеторговый оборот на душу населения вырос в 11,7 раз – с 286,91 долл. в 2002 г. до 3348,28 долл. в 2018 г., экспорт на душу населения – в 11,7 раз – до 899,41 долл., импорт на душу населения – в 12,2 раза – до 2448,87 долл. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика и показатели открытости внешней торговли товарами Грузии в 1996–2018 гг.
 [Table 1. Dynamics and indicators of “openness” of foreign trade in goods of Georgia in 1996–2018]

Год	Внешне-торговый оборот, млрд.долл.	Экспорт, млрд. долл.	Импорт, млрд. долл.	Сальдо, млрд. долл.	Импорт/экспорт, раз	Внешнеторговая квота, %	Экспортная квота, %	Импортная квота, %	Внешнеторговый оборот на душу населения, долл.	Экспорт на душу населения, долл.	Импорт на душу населения, долл.
2018	12,492	3,356	9,137	-5,781	2,7	70,98	19,07	51,91	3348,28	899,41	2448,87
2017	10,679	2,736	7,943	-5,208	2,9	65,75	16,84	48,90	2864,55	733,84	2130,71
2016	9,350	2,114	7,236	-5,122	3,4	61,75	13,96	47,79	2508,25	567,06	1941,18
2015	9,486	2,205	7,281	-5,077	3,3	63,43	14,74	48,69	2546,37	591,82	1954,56
2014	11,463	2,861	8,602	-5,741	3,0	65,03	16,23	48,80	3081,90	769,22	2312,68
2013	10,933	2,911	8,022	-5,112	2,8	63,60	16,93	46,67	2940,78	782,91	2157,87
2012	10,431	2,377	8,054	-5,677	3,4	63,26	14,41	48,85	2797,23	637,36	2159,87
2011	9,258	2,186	7,072	-4,885	3,2	61,28	14,47	46,81	2464,57	582,04	1882,53
2010	6,913	1,677	5,236	-3,558	3,1	56,46	13,70	42,76	1825,62	442,95	1382,67
2009	5,609	1,134	4,475	-3,342	3,9	52,10	10,53	41,57	1470,46	297,20	1173,26
2008	7,553	1,497	6,056	-4,558	4,0	59,03	11,70	47,33	1962,65	389,11	1573,54
2007	6,446	1,232	5,214	-3,982	4,2	63,37	12,11	51,26	1670,01	319,25	1350,76
2006	4,610	0,935	3,674	-2,739	3,9	59,51	12,07	47,44	1187,94	240,99	946,94
2005	3,355	0,865	2,490	-1,624	2,9	52,34	13,50	38,84	859,82	221,77	638,05
2004	2,492	0,647	1,846	-1,199	2,9	48,63	12,62	36,01	634,64	164,72	469,92
2003	1,603	0,461	1,141	-0,680	2,5	40,15	11,56	28,59	405,54	116,76	288,78
2002	1,141	0,346	0,796	-0,450	2,3	33,62	10,19	23,43	286,91	86,95	199,96
2001	1,071	0,318	0,753	-0,436	2,4	33,26	9,87	23,40	266,76	79,12	187,63
2000	1,032	0,323	0,709	-0,387	2,2	33,76	10,56	23,20	253,15	79,16	173,99
1999	0,841	0,238	0,603	-0,365	2,5	30,05	8,51	21,54	202,37	57,29	145,08
1998	1,073	0,192	0,880	-0,688	4,6	29,69	5,32	24,36	252,78	45,32	207,46
1997	1,182	0,240	0,942	-0,702	3,9	33,66	6,83	26,83	271,62	55,12	216,49
1996	0,886	0,199	0,687	-0,488	3,5	28,61	6,42	22,19	197,15	44,25	152,90

Источник: составлено и рассчитано автором по данным comtrade.un.org, worldbank.org.

Товарная структура экспорта Грузии в детализации по товарным группам HS в 2018 г. складывалась следующим образом: алкогольные и безалкоголь-

ные напитки (22) – 20,4 %, руды, шлак, зола (26) – 19,8 %, черные металлы и сталь (72) – 16 %, табак и табачные изделия (24) – 12,3 %, фармацевтическая продукция (30) – 11,5 %, удобрения (31) – 3,6 %, каучук, резина и изделия из них (40) – 3 %, мясо и мясные субпродукты (02) – 2,2 %, изделия из черных металлов (1,9 %), продукты переработки овощей, фруктов, орехов (20) – 1,4 %, пластмассы и изделия из них (39) – 1,4 %, все остальные товарные группы – 5,6 %. Ключевыми товарами экспорта являются медные руды и концентраты, ферросплавы, вино, спирт и спиртные напитки, минеральные воды, сигареты, лекарственные препараты, азотные удобрения, мясо, фундук, грецкий орех, легковые автомобили и др. В товарной структуре импорта Грузии в 2018 г. основными товарами были нефть и нефтепродукты (863,9 млн долл.), легковые автомобили (598,2 млн долл.), медные руды и концентраты (396,7 млн долл.), лекарственные препараты (338,6 млн долл.), природный газ (283,9 млн долл.), мобильные телефоны и смартфоны (198 млн долл.), сигареты (186,8 млн долл.), электронные вычислительные машины и их блоки (126,6 млн долл.), пшеница (114,9 млн долл.), газовые турбины (83,9 млн долл.). Между тем, по оценкам специалистов, до 40–50 % экспорта Грузии составляет реэкспорт импортируемых товаров. Так, в структуре экспорта Грузии реэкспорт составляет 27 % товаров сельского хозяйства, пищевой промышленности, табака, 62 % пластмасс, лекарственных препаратов и химической продукции, 38 % товаров легкой промышленности и товаров для дома, 98 % машин, оборудования, механизмов, средств транспорта, электроники¹.

Внешняя торговля Грузии с интеграционными объединениями в долгосрочном тренде остается относительно стабильной. Так, на экспорт в страны СНГ в 1996 г. приходилось 55,1 % от совокупного стоимостного экспорта, в 2018 г. – 50,2 %. Доля стран СНГ в экспорте Грузии достигала минимума в 26,8 % в 2008 г. и максимума в 65 % в 2012 г. И если в 1990-е гг. и в начале 2000-х гг. вклад стран ЕАЭС в экспорт в СНГ составлял до 75–89 %, то в последнее десятилетие он колебался в районе 50–55 % со снижением до 44–47 % в 2008–2009 гг., 2013–2016 гг. и до 28 % в 2012 г. На страны ЕАЭС в совокупном стоимостном экспорте Грузии приходилось в 1996 г. 41,16 %, затем доля стран ЕАЭС постепенно сокращалась до 12,6 % в 2008 г., далее наблюдался последовательный рост до 26,9 % в 2018 г. (табл. 2)

Из стран СНГ, в том числе стран ЕАЭС, в 2018 г. ключевыми для грузинского экспорта были рынки Азербайджана (19,8 %), Российской Федерации (10,9 %), Армении (10,7 %), Узбекистана (3,2 %), Казахстана (3,2 %), Туркменистана (1,7 %). Азербайджан традиционно входит в тройку основных торговых партнеров Грузии по экспорту, а с 2010 г. занимает 1-е место в его структуре. На долю Азербайджана приходится 62 % всех поставляемых Грузией на экспорт сигарет (товарная группа 24), 37 % пластмасс и изделий из них (39), 26,6 % изделий из черных металлов (73), 24,5 % лекарственных препаратов (30), 8,3 % мяса (02), 6,1 % черных металлов (72), 5,3 % меди (74). В Россию экспортируется 36,9 % товарной группы 22², 30,9 % – 72, 7 % – 30, 4,5 % – 20, 4,2 % – 74, 3,3 % – 40, 2,2 % – 39. В Армению экспортируется

¹ URL: <https://www.kavkaz-uzel.eu/blogs/83781/posts/41476> (дата обращения: 25.02.2020).

² Далее по тексту указываются коды товарных групп по HS.

22,3 % – 39, 15,9 % – 20, 7,7 % – 73, 5,8 % – 31, 4,4 % – 30. В Узбекистан поставляется 34,6 % – 30, 7,6 % – 24; в Казахстан: 23 % – 24, 18 % – 02, 4 % – 30; в Туркменистан: 25,9 % – 73, 13,1 % – 39, 2,9 % – 30. Помимо перечисленных ключевых товарных групп рынки стран СНГ и ЕАЭС являются основными для грузинского экспорта чая, пшеницы, сахара и кондитерских изделий, разных пищевых продуктов, ковров, керамики, разных готовых изделий. Однако в цифрах по экспорту в страны СНГ и ЕАЭС свыше 57 % составляет реэкспорт и лишь 43 % составляет реальный (по стране происхождения товара) экспорт грузинских товаров. Из всего реэкспорта Грузии на страны СНГ приходится 81 %. Если убрать реэкспорт из экспорта Грузии в Азербайджан (77 % в экспорте в Азербайджан составляет реэкспорт) и Армению (72 % в экспорте), то позиции этих стран понизятся до 8-го и 9-го мест соответственно, еще одним каналом реэкспорта для Грузии, хоть и в значительно меньших объемах, является Казахстан. Очевидно, что из Азербайджана и Армении товары далее реэкспортируются в другие страны СНГ и ЕАЭС.

Доля стран СНГ и ЕАЭС в импорте Грузии была значительно меньше – 20–22 % и 13–15 % за последние три года соответственно. Ключевыми импортерами в 2018 г. были Россия (10,2 %), Азербайджан (6,5 %), Армения (3,7 %). В наибольшей степени доля интеграционных объединений в импорте Грузии проседала в 2009–2014 гг. из-за резкого сокращения доли Российской Федерации (табл. 4). Из РФ Грузия импортирует пшеницу, подсолнечное масло, нефть и нефтепродукты, нефтяные газы и газообразные углеводороды, кокс и полукокс из каменного угля, машины, оборудование и транспортные средства, товары химической промышленности, металлы и изделия из них, древесину и изделия из нее. Из Азербайджана в Грузию импортируются нефть и нефтепродукты, нефтяные газы и газообразные углеводороды, электроэнергия, цемент, прутья из углеродной стали и др. Из Армении – медные руды и концентраты, шоколад и изделия из него, сахар, инструменты и другие товары для медицинских целей, оборудование для обработки камней, мясные продукты.

Доля стран ГУАМ в экспорте Грузии в 1996–2018 гг. колебалась от минимального значения в 6,8 % (в 2001 г.) до максимального – 39 % (в 2020 г.), периодами роста доли экспорта в страны ГУАМ были 2007–2014, 2017–2018 гг., что связано с увеличением экспорта в Азербайджан, особенно на фоне резкого падения доли РФ в экспорте Грузии (табл. 2 и 3). Помимо Азербайджана ключевым торговым партнером Грузии в интеграционном объединении является Украина. На долю Украины в 2018 г. приходилось 5,3 % грузинского экспорта и 22,9 % всего экспорта товарной группы 31, 14 % – 22, 5,65 – 39, структура других экспортных товаров схожа со странами СНГ. При этом реэкспорт оценивается в 35 % от общего объема грузинского экспорта на Украину. Доля Украины в импорте Грузии доходила до 9–11 % в 2008–2011 гг., в последние три года составляет 5–6 %, импортируются шоколад и изделия из него, мясные продукты, сливочное масло и кисло-молочные продукты, пиво, неэлектрические бытовые приборы и металлические изделия, деревянные панели и щиты для строительства и ремонта, мебель, картон, бумага, бумажные этикетки, бумажные гигиенические товары, электрические трансформаторы, приборы контроля и распределения электроэнергии, алюминиевая тара, сталь и изделия из нее, абразивы, шлифовальные и точильные камни и т. д.

Таблица 2

**Внешняя торговля Грузии с интеграционными объединениями в 1996–2018 гг.,
в процентах от совокупного стоимостного объема экспорта и импорта³**
[Table 2. Foreign trade of Georgia with integration blocks in 1996–2018,
a share in total value of exports and imports]

Год	Экспорт				Импорт			
	СНГ	ЕАЭС	ГУАМ	ЕС	СНГ	ЕАЭС	ГУАМ	ЕС
2018	50,19	26,87	25,15	12,38	21,95	15,21	12,27	26,30
2017	43,38	26,49	18,39	20,98	22,06	14,69	12,89	23,74
2016	36,01	20,98	13,16	23,68	20,58	13,46	12,76	28,35
2015	39,76	18,79	16,55	25,62	19,24	11,60	16,13	27,14
2014	50,03	23,71	27,42	20,43	12,82	8,44	10,60	26,47
2013	52,23	23,92	30,06	19,71	14,88	9,51	12,68	27,13
2012	65,02	18,34	39,04	10,89	13,72	7,74	13,13	28,73
2011	48,66	23,16	30,30	16,48	13,51	6,58	16,55	27,67
2010	34,10	17,98	25,88	16,11	15,34	7,59	18,10	26,81
2009	32,06	14,19	23,92	20,05	13,50	6,89	15,73	28,52
2008	26,82	12,57	22,70	19,35	19,92	9,69	20,92	27,02
2007	27,70	15,93	18,85	19,04	21,59	13,98	16,41	26,09
2006	28,00	17,99	15,54	21,89	26,53	17,63	16,98	27,13
2005	33,98	23,78	13,92	21,32	27,37	17,70	17,59	26,52
2004	30,67	26,24	6,33	14,73	25,93	16,57	15,66	26,06
2003	30,26	26,32	10,09	11,83	24,50	16,11	15,30	27,49
2002	34,43	25,05	12,12	8,83	27,42	17,24	17,53	28,23
2001	32,68	29,05	6,79	12,40	24,56	14,59	16,45	31,37
2000	33,08	26,49	9,63	21,19	25,43	16,52	12,88	27,39
1999	35,01	26,04	12,68	21,04	29,13	21,51	11,39	23,70
1998	50,63	39,83	14,07	21,32	25,24	16,77	11,93	31,23
1997	51,50	38,65	14,09	11,02	28,62	16,19	18,25	21,35
1996	55,14	41,16	15,03	11,98	33,12	21,50	17,13	33,31

Источник: рассчитано автором по данным comtrade.un.org.

Экспорт Грузии в страны Европейского союза в 2018 г. составлял 12,4 %, а за рассматриваемый период колебался в пределах 8,8–25,6 %, и данные показывают (табл. 2), что подписание соглашений (об ассоциации и зоне свободной торговли) с ЕС практически никак не изменило географическую структуру экспортных потоков страны. Среди ключевых торговых партнеров Грузии были Болгария – 5,8 %, Швейцария – 2 %, Германия – 1,2 % и Италия – 1 % совокупного стоимостного объема экспорта. Важными для грузинского экспорта по ключевым товарным группам были рынки следующих стран: из экспорта группы 20 на Австрию приходилось 8,3 %, Германию – 24,9 %, Италию – 3,9 %, Грецию, Францию и Словакию – по 2 %; 22 – 5,1 % на Францию, 3,4 % – Литву; 26 – 47 % на Болгарию, 99 % – Румынию, 6,4 % – Испанию; 31 – 12,1 % на Болгарию, 16,5 % – Литву, 6 % – Румынию, по 3 % – на Эстонию и Испанию; 40 – 46,5 % на Нидерланды, 22,9 % – Бельгию, 8,1 % – Германию; 73 – 8 % на Германию, 7,3 % – Италию, 2,3 % – Австрию; 74 – 7,6 % на Болгарию, 4 % – Нидерланды, 3,1 % – Германию. В общем объеме реэкспорта Грузии на страны ЕС приходится только 6 %, в структуре экспорта реэкспорт составляет от 50 до 79 % в такие страны, как Словения, Бель-

³ С 2009 по 2018 г. расчет доли интеграционных объединений во внешней торговле Грузии включает экспорт и реэкспорт, импорт и реимпорт.

гия, Нидерланды, Кипр, Эстония, Франция, однако доли этих стран в экспорте Грузии минимальны. В остальные страны ЕС реэкспорт практически не осуществляется.

Таблица 3

Ключевые страны – торговые партнеры Грузии по экспорту, в процентах от совокупного стоимостного объема экспорта⁴
[Table 3. Georgia's key export trading partners, a share in the total value of exports]

	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
Азербайджан	19,8	13,2	9,8	13,9	23,5	26,0	32,8	24,2	19,5	17,1	13,7	11,1	9,4	9,6	3,9	3,5	8,4	3,1	6,3	8,1	9,6	10,5	12,3
Армения	10,7	10,1	9,2	9,6	12,0	12,1	13,0	12,3	12,7	10,1	8,3	9,0	7,9	4,6	8,4	6,7	5,8	3,9	4,2	6,3	9,3	7,9	10,6
Болгария	5,8	5,4	6,4	9,0	6,2	6,0	2,2	3,5	3,4	6,5	7,1	4,5	6,7	5,0	2,4	0,03	0,04	0,2	0,7	0,2	1,6	3,7	6,1
Великобритания	0,4	0,4	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,5	0,9	0,6	2,9	1,9	2,1	3,7	4,9	6,0	9,5	7,2	3,2	1,7	0,6	1,8	4,2
Германия	1,3	1,5	3,6	2,9	2,1	1,9	1,3	2,0	1,8	1,8	2,2	4,6	4,2	3,3	2,5	2,1	1,6	2,4	10,5	10,3	6,9	2,4	2,2
Иран	2,2	3,0	2,5	2,1	1,2	1,4	0,7	0,6	0,8	0,5	0,7	0,5	0,3	0,5	0,7	0,7	1,0	1,4	2,1	1,2	1,3	1,6	1,1
Италия	1,0	2,3	2,8	2,7	2,3	2,2	1,7	2,8	1,3	1,8	1,1	1,4	2,6	3,9	1,8	1,8	2,2	2,7	3,7	4,5	4,7	2,1	0,9
Канада	0,4	0,0	1,6	2,5	1,3	1,2	3,4	4,3	6,0	9,2	8,8	5,7	5,2	4,1	0,6	0,04	0,02	0,01	0,0	0,04	0,1	0,0	0,0
Китай	4,8	6,5	6,9	6,1	4,1	2,3	1,0	1,2	1,5	0,9	0,6	0,7	1,1	0,7	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	0,3	0,4	0,2
Казахстан	3,2	2,3	2,1	1,9	2,8	2,5	2,1	8,4	3,2	1,9	1,5	2,8	1,7	1,1	1,2	0,9	0,9	1,4	1,3	0,7	1,3	1,6	1,2
Россия	10,9	12,6	8,6	6,1	7,5	8,0	1,7	0,9	0,7	0,7	1,9	3,7	8,1	17,8	16,2	18,2	17,7	23,3	20,8	18,7	28,7	28,7	28,5
США	3,6	3,6	2,7	3,8	5,6	5,3	7,4	5,5	9,5	2,9	6,8	12,1	6,3	3,1	3,3	3,3	3,9	2,8	2,2	4,2	5,8	1,8	0,7
Турция	5,4	6,5	6,9	7,0	6,1	5,8	4,8	8,3	11,4	17,9	17,6	13,9	13,2	14,1	18,3	17,9	15,5	22,0	22,6	15,8	10,6	16,4	13,0
Туркменистан	1,7	1,0	0,7	0,8	0,6	0,6	0,3	0,3	0,8	0,9	0,4	2,1	7,7	8,8	17,5	11,9	10,6	9,1	3,3	5,4	0,7	2,4	6,8
Украина	5,3	5,0	3,3	2,3	3,7	3,7	5,6	5,4	5,7	6,6	9,0	7,6	6,1	4,3	2,4	6,5	3,6	3,6	3,3	4,6	4,4	3,5	2,7
Узбекистан	3,2	3,4	2,8	6,5	2,2	1,6	0,6	0,5	0,4	0,5	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,7	0,4	0,2	0,4	0,9	2,0	1,4
Швейцария	2,0	2,2	4,4	1,8	0,4	0,3	0,4	0,1	0,04	0,2	0,1	0,1	0,2	0,4	2,7	7,2	7,0	5,1	4,1	2,5	2,8	5,8	3,8
Остальные страны	18,3	21	24,9	20,2	17,6	18,4	20,3	19,2	20,4	19,9	16,9	18,1	16,9	14,7	12,4	12,6	11,2	11,1	11,2	15,3	10,4	7,4	4,3

Источник: рассчитано автором по данным comtrade.un.org.

На страны ЕС устойчиво приходится 26–28 % грузинского импорта. Основными импортерами из стран ЕС являются Германия (4,7 % совокупного стоимостного импорта Грузии), Франция (2,9 %), Италия (2,5 %), Румыния (2,3 %), Нидерланды (2,2 %). Товарная структура импорта из перечисленных европейских стран очень схожа: сыр, мясные продукты, сахар, шоколад и изделия из него, пиво, вермуты, парфюмерия, мебель, фанера и ламинированная древесина, пластиковые трубы и другие изделия из пластика, медицинские инструменты, средства защиты растений, пневматические шины и

⁴ С 2009 по 2018 г. расчет доли стран во внешней торговле Грузии включает экспорт и реэкспорт.

резина, машины автоматической обработки данных, диски и другие носители для хранения информации, приставки и другие товары для видеоигр, электромоторы, генераторы, электрические трансформаторы и др. Из Германии также импортируются строительная техника, машинки для стрижки волос. Из Германии и Франции – машины для обработки камней и руд, из Франции – газовые турбины и стеклянная посуда, из Италии – вязальные машины, синтетические ткани, швейная фурнитура, одежда, ювелирные изделия, из Румынии – сигареты.

Таблица 4

Ключевые страны – торговые партнеры Грузии по импорту, в процентах от совокупного стоимостного объема импорта⁵
 [Table 4. Georgia's key import trading partners, a share in the total value of imports]

	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
Азербайджан	6,5	7,1	6,8	7,4	4,1	5,0	5,7	6,5	7,5	6,5	10,0	7,3	8,7	9,4	8,4	8,2	10,1	9,7	7,9	6,9	8,4	12,3	11,5
Армения	3,7	3,5	1,0	2,4	2,4	2,3	0,9	0,9	0,8	0,9	1,2	1,1	1,1	1,6	1,4	1,0	1,2	1,3	1,9	2,0	1,1	2,3	2,5
Болгария	2,0	2,0	2,1	2,3	2,4	2,4	3,4	3,4	2,5	3,4	2,0	2,1	2,3	2,3	1,6	1,6	1,7	1,4	2,2	1,9	3,1	5,0	6,3
Великобритания	1,1	1,2	2,0	1,2	1,1	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,7	2,5	8,6	10,8	3,4	3,4	3,3	3,5	7,7	4,5	5,0
Германия	4,7	5,5	5,8	5,9	5,4	5,6	6,7	6,8	6,4	6,8	7,1	7,4	9,5	8,3	8,2	7,2	7,5	10,1	7,7	7,3	9,3	4,3	3,7
Италия	2,5	2,7	3,6	2,7	2,6	2,8	3,4	2,9	2,6	2,9	3,0	2,8	2,8	2,6	3,3	3,2	5,2	5,0	2,9	2,2	3,3	4,3	4,7
Китай	10,3	10,5	8,6	9,0	9,4	8,3	8,1	4,6	6,9	4,6	5,3	4,0	2,9	1,9	1,6	2,1	1,1	0,6	0,5	0,4	0,4	0,1	0,2
Нидерланды	2,2	2,0	3,0	1,8	1,7	1,6	1,8	2,3	2,0	2,3	2,1	1,9	2,0	2,1	1,9	2,1	1,9	1,4	1,2	1,2	2,9	2,2	1,8
ОАЭ	1,7	1,8	1,9	2,9	2,3	2,6	2,3	2,5	3,0	2,5	4,5	4,1	3,0	2,9	2,5	1,7	0,8	1,1	1,2	1,8	2,2	1,7	0,1
Россия	10,2	9,9	9,3	8,6	5,4	6,3	4,8	4,8	4,3	4,8	7,0	11,0	15,2	15,4	13,8	14,1	15,3	12,3	13,1	19,2	14,4	13,2	18,5
Румыния	2,3	2,4	2,6	2,8	3,6	4,0	3,2	2,6	2,7	2,6	1,5	1,7	1,1	1,6	0,8	0,9	0,6	2,3	1,9	2,1	2,2	1,6	6,0
США	3,9	3,4	3,0	3,5	3,3	3,2	2,7	5,2	3,5	5,2	4,0	3,5	3,5	6,0	6,0	7,9	8,6	8,5	9,8	11,9	8,6	7,5	4,3
Турция	16,1	17,3	18,7	18,2	20,1	17,6	18,3	17,6	16,9	17,6	15,1	13,6	14,1	11,3	10,9	9,8	11,2	14,2	15,7	12,1	11,2	12,4	11,2
Туркменистан	1,9	1,5	1,0	1,5	0,8	0,6	0,4	1,6	1,1	1,6	2,2	2,9	2,8	3,8	1,8	0,9	1,8	2,3	1,9	3,7	1,1	1,4	0,6
Украина	5,6	5,6	5,8	6,3	6,4	7,5	7,3	9,2	10,5	9,2	10,8	9,0	8,2	8,1	7,1	7,0	7,4	6,7	5,0	4,5	3,5	5,9	5,7
Франция	2,9	1,7	1,7	1,6	1,5	2,1	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5	1,9	1,9	2,4	3,4	4,9	1,9	2,5	1,6	2,5	2,5	1,9	3,4
Япония	2,4	1,7	2,6	2,9	4,3	4,0	3,9	2,4	3,3	2,4	1,6	1,1	1,1	0,3	0,3	0,2	0,5	0,4	1,0	0,4	0,2	0,04	0,02
Остальные страны	20,0	20,2	20,5	19,0	23,2	23,0	24,4	24,0	23,3	24,0	19,7	23,2	18,1	17,5	18,4	16,4	19,8	16,8	21,2	16,4	17,9	19,4	14,5

Источник: рассчитано автором по данным comtrade.un.org.

Также важнейшими партнерами Грузии по внешней торговле являются Турция, США и Китай (табл. 3 и 4). Если в экспорте Грузии доля Турции постепенно сокращалась до 5,4 % в 2018 г. с максимального значения 22 % в

⁵ С 2009 по 2018 г. расчет доли стран во внешней торговле Грузии включает экспорт и реэкспорт.

2001 г., то в импорте она остается практически неизменной – в районе 16–18 % последние 10 лет. На долю Турции приходится 16,1 % грузинского экспорта товарной группы 72, 7,5 % – 74, 3,6 % – 26, 3 % – 73, 1,4 % – 40, 1,1 % – 39. Из Турции Грузия импортирует металлоконструкции, провода, кабели, лекарственные препараты, трубы, профили из черных металлов, автомобили и т. д.

Доля США в экспорте Грузии была максимальной в 2006–2008 гг. (6–12 %) и в 2010–2014 гг. (5–10 %), а в последние пять лет составляет 3–4 %. В импорте Грузии на долю США в 1997–2005 гг. приходилось 6–12 %, в 2018 г. – 3,9 % (табл. 3 и 4). Товарная структура импорта из США следующая: полимеры в первичных формах, металлические и стальные трубы, медицинские инструменты, машины для испытания материалов, ациклические углеводороды, препараты для улучшения вязкости минеральных масел, изделия из пластмассы, средства защиты растений, строительная техника, машины для автоматической обработки данных, диски и другие носители для хранения информации, кожаная одежда и аксессуары и др.

Что касается Китая, то в 1990-х гг. в экспорте и импорте Грузии его доля была менее 1 %. Экспорт в КНР интенсивно начал расти с 2014–2015 гг., а импорт – с 2007–2008 гг. (табл. 3 и 4). Грузия экспортирует в Китай медные руды и концентраты, отходы и лом меди, вино (второй после РФ экспортный рынок сбыта). Из КНР в Грузию импортируют прокат из углеродной стали, электронную вычислительную технику и блоки к ней, кондиционеры, обувь, резиновые пневматические шины и покрышки и др.

Заключение

На основе проведенного анализа можно констатировать, что для состояния, динамики и структуры экспортно-импортных потоков Грузии определяющими являются фактор географической близости и уровень развития транспортной инфраструктуры, связывающей Грузию со странами – торговыми партнерами. На формирование состава стран – ключевых торговых партнеров Грузии также воздействовали такие факторы, как источник поступления внешнего финансирования, реализация транспортных инфраструктурных проектов, политическая ориентация страны.

Несмотря на выбранный вектор развития торгово-экономического сотрудничества с западными странами, для внешней торговли Грузии большое значение сохраняет рынок стран СНГ и ЕАЭС, прежде всего, для реализации реэкспортируемых Грузией товаров, составляющих от трети до половины экспорта страны, также эти страны остаются крупным рынком сбыта для товаров национального производства. Грузия использует Азербайджан и Армению как транзитные страны для реэкспорта, критически зависит от импорта энергоносителей из Азербайджана и частично – из Российской Федерации. Экспорт в страны ЕС, США и КНР не разнообразен и представлен в основном товарами низкой степени переработки. Импорт из этих стран сильно диверсифицирован по товарным позициям, каждая из которых занимает небольшую долю в товарной структуре, и преимущественно представлен потребительскими товарами, техникой и товарами для строительства, переработки руд, генерации и распределения электроэнергии, развития цифровой

экономики. Сложившаяся географическая и товарная структура экспорта и импорта подвергалась конъюнктурным и ситуационным колебаниям, однако в долгосрочном периоде изменялась незначительно, независимо от наличия соглашений о зоне свободной торговли. По сути, участие Грузии в интеграционных объединениях, предполагающих торговую либерализацию в рамках созданных зон свободной торговли, не оказывает существенного влияния на внешнюю торговлю страны.

Список литературы

- Айвазян А.С.* Политика ЕС в странах Южного Кавказа: пересмотр политики соседства // Современная Европа. 2016. № 4 (70). С. 47–56.
- Андропова И.В.* Евразийский экономический союз: потенциал и ограничения для регионального и глобального лидерства // Вестник международных организаций. 2016. Т. 11. № 2. С. 7–23.
- Андропова И.В., Катамадзе А.* Трансформация экономической политики Грузии // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 2. С. 212–222.
- Баракхостов П.А.* Кавказское измерение Восточного партнерства (2009–2016 гг.) // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 4 (49). С. 199–208.
- Бахтуридзе З.З.* Грузия и Европейский союз: партнерский потенциал и интеграционные структуры // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Гуманитарные и общественные науки. 2016. № 3 (250). С. 51–60.
- Валовая М.Д.* Евразийский экономический союз и основные тренды развития интеграционных мегапроектов // Международная торговля и торговая политика. 2016. № 4 (8). С. 52–65.
- Васильева Н.А., Бахтуридзе З.З.* Особенности вхождения постсоветских республик в систему международных отношений (на примере Грузии) // Управленческое консультирование. 2015. № 4. С. 26–34.
- Влах В.К.* Проект «Восточное партнерство»: проблемы и перспективы развития на современном этапе // Власть. 2015. № 2. С. 25–32.
- Воронина Т.В.* Генезис форм и механизмов развития региональной экономической интеграции // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 5 (188). С. 57–63.
- Дегтерев А.С., Маргоев А.Р., Токарев А.А.* Экономика Грузии в пространстве противоречий региональных держав // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 2 (47). С. 219–233.
- Зиядуллаев Н.С., Зиядуллаев С.Н.* 25 лет Содружеству и новые возможности экономического сотрудничества // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 12. С. 3–16.
- Иванов В.* ГУАМ: старые проблемы и новые вызовы // Центральная Азия и Кавказ. 2009. № 4–5 (64–65). С. 7–23.
- Кентчадзе К.* ГУАМ: взгляд из Грузии // Центральная Азия и Кавказ. 2008. № 3–4 (57–58). С. 110–119.
- Кривицкий В.О.* Геоэкономические интересы Российской Федерации в республике Грузия // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2013. № 2. С. 76–81.
- Ларин О.Н., Никулин А.А.* Логистика Шелкового пути // Транспорт Российской Федерации. 2016. № 1 (62). С. 45–48.
- Мглоблшвили В.И.* «Кавказская» политика Республики Грузия // Вестник ЗабГУ. 2016. Т. 22. № 3. С. 68–75.
- Сушенцов А.А.* Грузинское направление внешней политики России: негативный сценарий // Вестник МГИМО-Университета. 2012. № 6. С. 34–39.

- Токарев А.А., Дегтерев А.С., Маргоев А.Р. Непотерянное для России государство // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 4 (69). С. 148–161.
- Minasyan S. Armenia and Georgia: problems and prospects // *Central Asia and the Caucasus*. 2012. Vol. 13. No. 2. Pp. 45–54.
- Minasyan S. Azerbaijan and Georgia: asymmetrical relations // *Central Asia and the Caucasus*. 2014. Vol. 15. No. 2. Pp. 51–58.
- Minasyan S. Georgia today: military building and the military political course // *Central Asia and the Caucasus*. 2016. Vol. 17. No. 1. Pp. 35–43.

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 27 февраля 2020

Дата проверки: 3 марта 2020

Дата принятия к печати: 10 марта 2020

Для цитирования:

Шиолашвили Г. Внешняя торговля Грузии в условиях развития интеграционных процессов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 367–384. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-367-384>

Сведения об авторе:

Шиолашвили Гиорги, координатор по вопросам сотрудничества с зарубежными вузами и программам обмена студентами Университета святого Андрея Первозванного Патриархата Грузии. E-mail: ge2gia@gmail.com

Research article

Foreign trade of Georgia in the context of the development of integration processes

Giorgi Shiolashvili

Saint Andrew the First-Called Georgian University of the Patriarchate of Georgia
53A Il'i Chavchavadze Ave, Tbilisi, 0179, Georgia

Abstract. The article researches the development of foreign trade in goods of Georgia in the context of the country's participation in international integration processes from the mid-1990s to the present. The evolution and features of Georgia's participation in such integration organizations and projects as the Commonwealth of Independent States, GUAM, the Eastern Partnership of European Union, as well as interaction with the countries of the Eurasian Economic Union are examined. Based on a detailed analysis of the dynamics, commodity and geographical structure of Georgia's foreign trade in goods in the long term period, the article substantiates the conclusion that the participation of Georgia in the Free Trade Agreements, as well as trade liberalization carried out in integration blocks, have practically no effect to change the export-import flows of the country, and do not lead to an increase in foreign trade with the member countries of the integrations. The most significant factors that determine Georgia's foreign trade and its trends are the country's geographical location and the level of the transport infrastructure development, the implementation of large-scale transport and logistics projects in the region, external financing provided to the country by international and regional organizations, foreign countries, on a credit and grant basis.

Keywords: Georgia, foreign trade, import, export, integration, free trade agreement, CIS, EAEU, GUAM, EU

References

- Ajvazyan, A.S. (2016). Politika ES v stranah Yuzhnogo Kavkaza: Peresmotr politiki sosledstva [EU policy in the South Caucasus: Revising neighborhood policy]. *Sovremennaya Evropa*, 4(70), 47–56. (In Russ.)
- Andronova, I.V. (2016). Evrazijskij ekonomicheskij soyuz: Potencial i ogranicheniya dlya regional'nogo i global'nogo liderstva [Eurasian Economic Union: Potential and constraints for regional and global leadership]. *Vestnik mezhdunarodny'x organizacij*, 11(2), 7–23. (In Russ.)
- Andronova, I.V., & Katamadze, A. (2018). Transformaciya ekonomicheskoy politiki Gruzii [Transformation of the economic policy of Georgia]. *RUDN Journal of Economics*, 26(2), 212–222 (In Russ.)
- Baraxvostov, P.A. (2016). Kavkazskoe izmerenie Vostochnogo partnerstva (2009–2016 gg.) [The Caucasian Dimension of the Eastern Partnership]. *Vestnik MGIMO-Universiteta*, 4(49), 199–208. (In Russ.)
- Bahturidze, Z.Z. (2016). Gruzii i Evropejskij soyuz: Partnerskij potencial i integracionnye struktury [Georgia and the European Union: Potentiality of partnership and integration structures]. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Gumanitarnye i obshchestvennye nauki*, 3(250), 51–60. (In Russ.)
- Degterev, A.S., Margoev, A.R., & Tokarev, A.A. (2016). Ekonomika Gruzii v prostranstve protivorechij regional'nyh derzhav [Georgian economy in the space of contradictions of regional powers]. *Vestnik MGIMO-Universiteta*, 2(47), 219–233. (In Russ.)
- Ivanov, V. (2009). GUAM: starye problemy i novye vyzovy [GUAM: old problems and new challenges]. *Central'naya Aziya i Kavkaz*, 4–5(64–65), 7–23. (In Russ.)
- Kentchadze, K. (2008). GUAM: Vzglyad iz Gruzii [GUAM: A view from Georgia]. *Central'naya Aziya i Kavkaz*, 3–4(57–58), 110–119. (In Russ.)
- Krivickij, V.O. (2013). Geoekonomicheskie interesy Rossijskoj Federacii v respublike Gruziiya [Goeconomic interests of the Russian Federation in the Republic of Georgia]. *Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics*, (2), 76–81. (In Russ.)
- Larin, O.N., & Nikulin, A.A. (2016). Logistika Shelkovogo puti [Logistics of the Silk Road]. *Transport Rossijskoj Federacii*, 1(62), 45–48. (In Russ.)
- Mgaloblishvili, V.I. (2016). “Kavkazskaya” politika Respubliki Gruziiya [“Caucasian” policy of the Republic of Georgia]. *Vestnik ZabGU*, 22(3), 68–75. (In Russ.)
- Minasyan, S. (2016). Georgia today: Military building and the military political course. *Central Asia and the Caucasus*, 17(1), 35–43.
- Minasyan, S. (2014). Azerbaijan and Georgia: Asymmetrical relations. *Central Asia and the Caucasus*, 15(2), 51–58.
- Minasyan, S. (2012). Armenia and Georgia: Problems and prospects. *Central Asia and the Caucasus*, 13(2), 45–54.
- Sushencov, A.A. (2012). Gruzinskoe napravlenie vneshnej politiki Rossii: Negativnyj scenarij [The Georgian direction of Russia's foreign policy: A negative scenario]. *Vestnik MGIMO-Universiteta*, (6), 34–39. (In Russ.)
- Tokarev, A.A., Degterev, A.S., & Margoev, A.R. (2016). Nepoteryannoe dlya Rossii gosudarstvo [The not lost state for Russia]. *Vestnik MGIMO-Universiteta*, 4(69), 148–161. (In Russ.)
- Valovaya, M.D. (2016). Evrazijskij ekonomicheskij soyuz i osnovnye trendy razvitiya integracionnyx megaproektov [The Eurasian Economic Union and the main trends in the development of integration megaprojects]. *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika*, 4(8), 52–65. (In Russ.)
- Vasil'eva, N.A., & Bahturidze, Z.Z. (2015). Osobennosti vhozheniya postsovetских respublik v sistemu mezhdunarodnyh otnoshenij (na primere Gruzii) [Features of the entry of post-Soviet republics into the system of international relations (on the example of Georgia)]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie*, (4), 26–34. (In Russ.)

- Vlah, V.K. (2015). Proekt “Vostochnoe partnerstvo”: Problemy i perspektivy razvitiya na so-vremennom etape [The project “Eastern Partnership”: Problems and development pro-spects at the present stage]. *Vlast'*, (2), 25–32. (In Russ.)
- Voronina, T.V. (2011). Genезis form i mehanizmov razvitija regional'noj jekonomicheskoy integracii [The genesis of forms and mechanisms for the development of regional econo-mic integration]. *Regional'naja jekonomika: Teorija i praktika*, 5(188), 57–63. (In Russ.)
- Ziyadullaev, N.S., & Ziyadullaev, S.N. (2016). 25 let Sodruzhestvu i novye vozmozhnosti eko-nomicheskogo sotrudnichestva [25 years of the Commonwealth and new opportunities for economic cooperation]. *Rossijskij vneshneekonomicheskij vestnik*, (12), 3–16. (In Russ.)

Article history:

Received: 27 February 2020

Revised: 3 March 2020

Accepted: 10 March 2020

For citation:

Shiolashvili, G. (2020). Foreign trade of Georgia in the context of the development of integra-tion processes. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 367–384. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-367-384>

Bio note:

Giorgi Shiolashvili, coordinator of communication with foreign universities and exchange pro-grams of Saint Andrew the First-Called Georgian University of the Patriarchate of Geor-gia. E-mail: ge2gia@gmail.com

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-385-401
УДК 336:336.7:339.1

Научная статья

Анализ практики выплаты дивидендов российскими компаниями с государственным участием

А.П. Чигринская

Финансовый университет при Правительстве РФ
Российская Федерация, 125993, Москва, Ленинградский пр., 49

В статье анализируются различные показатели, которыми может руководствоваться частный инвестор при принятии решения об инвестировании в акции. Анализ проводится на примере ценных бумаг российских компаний с государственным участием. В работе подробно рассматривается практика дивидендных выплат семи компаний из указанной категории. Наглядно демонстрируется необходимость комплексного подхода с преимущественной ориентацией на относительные показатели. Делается вывод, что новости о рекордных суммах, направленных на выплату дивидендов, не всегда следует воспринимать как убедительный сигнал для принятия решений о покупке акций. Отдельное внимание уделяется разным нюансам покупки акций с целью извлечения максимальной прибыли от инвестиций.

Ключевые слова: ценные бумаги, рынок ценных бумаг, акции, дивиденды, дивидендная политика, дивидендная доходность, чистая прибыль, компании с государственным участием, инвестирование, индивидуальные инвесторы, инвестиционные решения

Введение

При принятии решения об инвестировании в акции частные инвесторы руководствуются разными критериями, преследуют разные цели: одни покупают акции в надежде заработать на разнице в ценах купли-продажи, другие – с целью получить дивиденд, третьи стремятся получить и то и другое. В любом случае получение дивидендов будет нелишним дополнением к доходу от разницы в ценах, к тому же более прогнозируемым и несколько более гарантированным в средней перспективе.

Рассмотрим один из указанных выше критериев – размер дивидендных выплат. Актуальность данного исследования вызвана ростом дивидендных выплат как в мире, так и в России, наблюдающимся в последние годы. Так, по данным обзора Janus Henderson Global Dividend Index (JHGDI) рост дивидендных выплат в последние несколько лет колеблется в пределах 5–9 % год от года¹. В 2019 г. впервые в истории дивидендные выплаты компаний, ак-

© Чигринская А.П., 2020



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

¹ Janus Henderson Global Dividend Index (JHGDI). Edition 21. February 2019. URL: <https://cdn.janushenderson.com/webdocs/180202+JHGDI+report+FINAL+ed+21.pdf> (дата обращения: 25.12.2019).

ции которых входят в расчет фондового индекса Standard & Poor's 500, превысили 500 млрд долл.² Не отстают от иностранных компаний и российские эмитенты, в том числе компании с государственным участием. Например, в 2019 г. сразу несколько госкомпаний выплатили рекордные суммы в виде дивидендов за 2018 г.: *Газпром*, *Сбербанк*, *Роснефть*. Объем средств, потраченных на дивиденды первыми двумя компаниями, составил порядка 350 млрд руб. у каждой. По оценкам Национального рейтингового агентства (НРА), общий объем дивидендных выплат российских компаний по итогам 2018 г. составил рекордные 3,13 трлн руб.³, превысив в 1,5 раза показатель предыдущего года. Примечательно, что основной вклад в этот рост внесли именно компании с государственным участием⁴. Так, среди топ-10 компаний по объему дивидендных выплат за 2018 г. пять компаний с государственным участием.

Цифры, приведенные выше, выглядят оптимистично, однако возникает вопрос, приносит ли это выгоды конкретному инвестору? Что нужно учесть инвестору для получения максимальной выгоды от инвестирования в акции, приносящие дивиденды?

Прежде чем разобраться в поставленных вопросах, стоит определить рамки исследования: речь будет идти о компаниях, в структуре собственников которых есть доля государства, то есть пакет акций принадлежит государству напрямую или косвенно через зависимые предприятия (далее – компании с государственным участием, госкомпания). Для анализа будут использованы компании, акции которых котируются на Московской фондовой бирже.

Обзор литературы

Осмысление практики дивидендных выплат российских компаний получило отражение в научной литературе. В ряде работ анализировались теоретические аспекты экономического (Федорова, Лукасевич, 2014; Тютюкина, Афашагов, 2008) и правового (Чиркова, 2019) характера данного явления.

Правовые аспекты роли государства как главного акционера крупнейших российских корпораций подробно анализировались в работах Е.П. Губина (Губин, 2018) и И.С. Шиткиной (Шиткина, 2017) – авторами поднимаются дискуссионные вопросы роли государства в выстраивании процессов корпоративного управления. Вопросы корпоративного национального и зарубежного управления также рассматриваются в научных исследованиях Н.М. Силовой (Силова, 2014), А.О. Иншаковой (Иншакова, 2012), среди зарубежных исследователей одним из фундаментальных трудов являются работы К.Р. Andrews (Andrews, 1971).

Безусловную практическую ценность имеют работы, посвященные эмпирическому анализу сложившейся практики, в частности исследования

² Дивиденды компаний из S & P 500 впервые превысили \$500 млрд // Интерфакс: новости. URL: <https://www.e-disclosure.ru/vse-novosti/novost/4306> (дата обращения: 25.12.2019).

³ Дивидендные выплаты российских компаний за 2013–2018 гг.: аналитический обзор. URL: <http://www.ra-national.ru/ru/node/63468> (дата обращения: 25.12.2019).

⁴ Минфин разгоняет дивиденды: рекордные выплаты российских компаний обеспечат государственные игроки // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3993002> (дата обращения: 25.12.2019).

А.А. Поплавского (Поплавский, 2017), И.Н. Рыковой и Р.С. Губанова (Рыкова, Губанов, 2015). Последние исследования, посвященные глобальному индексу дивидендов, вышли под редакцией Janus Henderson (2019).

Обращаясь к результатам настоящего исследования, отметим, что на организованном рынке России торгуются акции около тридцати компаний с государственным участием, при этом они являются представителями разных отраслей экономики: банковской, нефтегазовой, энергетической, машиностроительной, транспортной и т. д. (см. таблицу). Большая часть компаний – представители энергетической и нефтегазовой отраслей (рис. 1).

Таблица

Российские компании с государственным участием, акции которых торгуются на Московской бирже
 [Table. Russian state-owned companies listed on the Moscow Exchange]

№	Наименование	Отраслевая принадлежность	№	Наименование	Отраслевая принадлежность
1	АЛРОСА	металлы и добыча	14	НМТП	транспорт и связь
2	Аэрофлот	транспорт и связь	15	ОАК	авиастроение
3	Башнефть	нефтегазовый сектор	16	ОВК	машиностроение
4	ВТБ	финансовое посредничество	17	ОГК-2	электроэнергетика
5	Сбербанк	финансовое посредничество	18	Роснефть	нефтегазовый сектор
6	Газпром	нефтегазовый сектор	19	Россети	электроэнергетика
7	Газпром нефть	нефтегазовый сектор	20	Ростелеком	транспорт и связь
8	Интер РАО	электроэнергетика	21	Русгидро	электроэнергетика
9	Иркут	авиастроение	22	Сбербанк	финансовое посредничество
10	Камаз	машиностроение	23	Татнефть	нефтегазовый сектор
11	Московская биржа	финансовое посредничество	24	ТГК-1	электроэнергетика
12	Мосэнерго	электроэнергетика	25	Транснефть	нефтегазовый сектор
13	МРСК Центра и Приволжья и др.	электроэнергетика	26	ФСК ЕЭС	электроэнергетика

Источник: составлено автором.

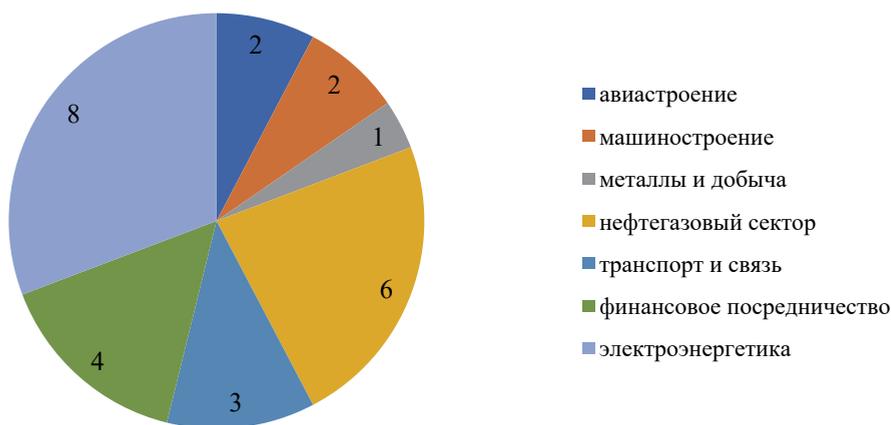


Рис. 1. Отраслевая принадлежность компаний с государственным участием, акции которых торгуются на Московской бирже
 [Figure 1. Industry affiliation of state-owned companies listed on the Moscow Exchange]

Источник: составлено автором по данным сайта Московской биржи.

Общий анализ финансовой ситуации указанных выше компаний показал, что 81 % из них регулярно на протяжении последних 5 лет выплачивали дивиденды⁵. Вместе с тем для дальнейшего анализа будут использованы лишь семь из указанных компаний, являющихся крупнейшими или с наиболее ликвидными и/или популярными среди частных инвесторов акциями.

Финансовые показатели, связанные с дивидендными выплатами

Для выявления госкомпаний, акции которых являются наиболее привлекательным объектом инвестирования с позиции дивидендных выплат, необходимо проанализировать динамику ряда финансовых показателей, связанных с такими выплатами, и понять, какие из них действительно показательны, а какими можно пренебречь при принятии инвестиционных решений. С этой целью рассмотрим:

- объем средств, направляемых на выплату дивидендов;
- размер дивиденда, выплаченного на 1 акцию;
- дивидендную доходность акции;
- размер чистой прибыли компании;
- долю чистой прибыли, направляемую на выплату дивидендов.

1. *Объем средств, направляемых на выплату дивидендов.* Из графика (рис. 2) видно, что разброс значений рассматриваемого показателя существенный, особенно это заметно по итогам выплат за 2018 г. Наименьшую сумму в абсолютном выражении среди исследуемых компаний направляют на выплату дивидендов *Аэрофлот*, *МРСК Центра и Приволжья*, а также *РусГидро*. В 2019 г. – это 2,9, 4,5 и 15,9 млрд руб. соответственно, против 393,2 млрд руб. у лидера 2019 г. – *Газпрома*, что в 136 раз больше минимальной из указанных выше сумм. Безусловно, все это обусловлено в первую очередь масштабами и прибыльностью бизнеса. Любопытным является тот факт, что по итогам 2014 г. выплаты у пяти из рассматриваемых семи компаний находились на относительно сопоставимом уровне, в то время как по итогам 2019 г. разрыв между лидерами и отстающими существенно увеличился. Стоит отметить, что относительно стабильный рост сумм, направляемых на выплату дивидендов, на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается у *Сбербанка* и *МРСК Центра и Приволжья*. Высокая волатильность указанных сумм у *АЛРОСА*, что выделяет его среди остальных. Кроме того, *АЛРОСА* стоит особняком и потому, что имеет среднее значение показателя сумм дивидендных выплат на протяжении всего рассматриваемого периода. Остальные компании находятся либо значительно выше по данному показателю, либо значительно ниже. Отметим также, что только одна из упомянутых компаний не выплачивала дивиденды 2 года подряд – *Аэрофлот*, остальные компании выплачивали дивиденды в течение всего исследуемого периода.

⁵ На момент написания статьи (начало 2020 г.) последним завершённым отчетным периодом, по которому были выплачены годовые дивиденды, является 2018 г. По общей практике дивиденды за год выплачиваются после его завершения в следующем финансовом году (то есть дивиденды за 2018 г. выплачивались компаниями в 2019 г.).

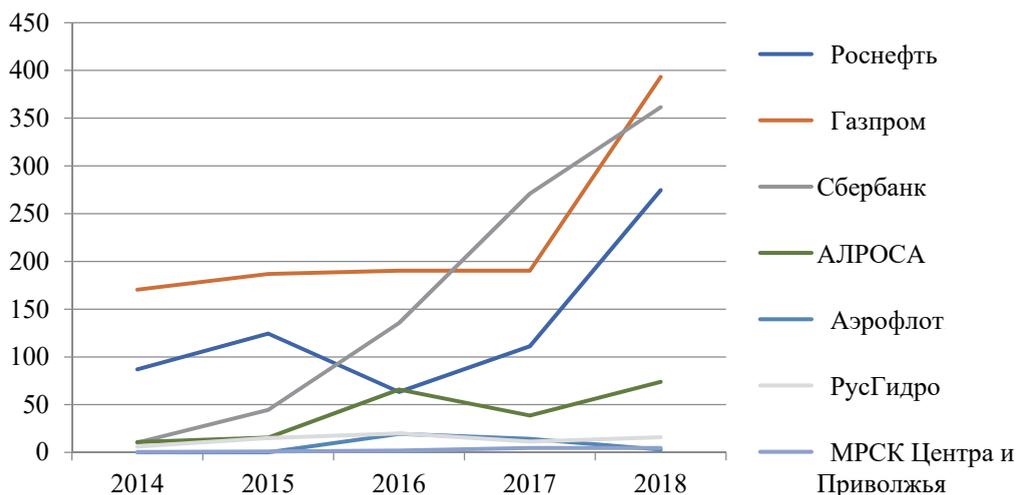


Рис. 2. Динамика объемов дивидендных выплат компаний с государственным участием по итогам 2014–2018 гг., млрд руб.

[Figure 2. State-owned companies' dynamic of dividend payments according to the results of the year in the period 2014–2018, bln rubles]

Источник: составлено автором по данным официальных публикаций компаний в ленте новостей Интерфакс.

На протяжении всего рассматриваемого периода отмечается относительно стабильная тройка лидеров: *Газпром*, *Сбербанк* и *Роснефть* (исключением стал 2016 г., по итогам которого в тройку лидеров вошла *АЛРОСА*, заменив *Роснефть*, при этом обогнав его совсем незначительно). Отметим, что две компании из указанных трех более чем в 2 раза нарастили этот показатель в 2019 г. по сравнению с 2018 г. (*Газпром* и *Роснефть*). Вместе с тем, несмотря на то что рост данного показателя у *Сбербанка* за последний год не такой существенный, сумма, направляемая им на выплату дивидендов в абсолютном выражении стабильно росла год от года довольно высокими темпами (в отличие от указанных ранее компаний).

Каждого инвестора интересует, как такой рост общей суммы, потраченной компаниями на выплату дивиденда, скажется на его личных доходах от акций этих компаний (как минимум в части дивидендов). Для этого проанализируем такой показатель, как дивиденд на одну акцию, часто называемый «масса дивиденда» (рис. 3).

2. *Размер дивиденда, выплаченного на 1 акцию.* Из графика (рис. 3) видно, что по итогам 2019 г. разброс значений показателя дивиденда на 1 акцию за 2018 г. между лидерами и аутсайдерами значительный. Тройка лидеров по составу та же, что и по предыдущему показателю, однако очередность компаний с позиции максимального значения полностью другая: *Роснефть*, *Газпром*, *Сбербанк*, при этом разрыв между размерами выплат на 1 акцию у *Газпрома* и *Сбербанка* минимальный – 16,61 руб. против 16 руб. соответственно. Размер дивиденда на 1 акцию за 2018 г. у лидера – *Роснефти* – 25,91 руб., что более чем в 1,5 раза выше, чем у ранее указанных компаний. Минимальный размер дивиденда на 1 акцию у *РусГидро* и *МРСК Центра и Приволжья*, он составляет меньше 10 копеек.

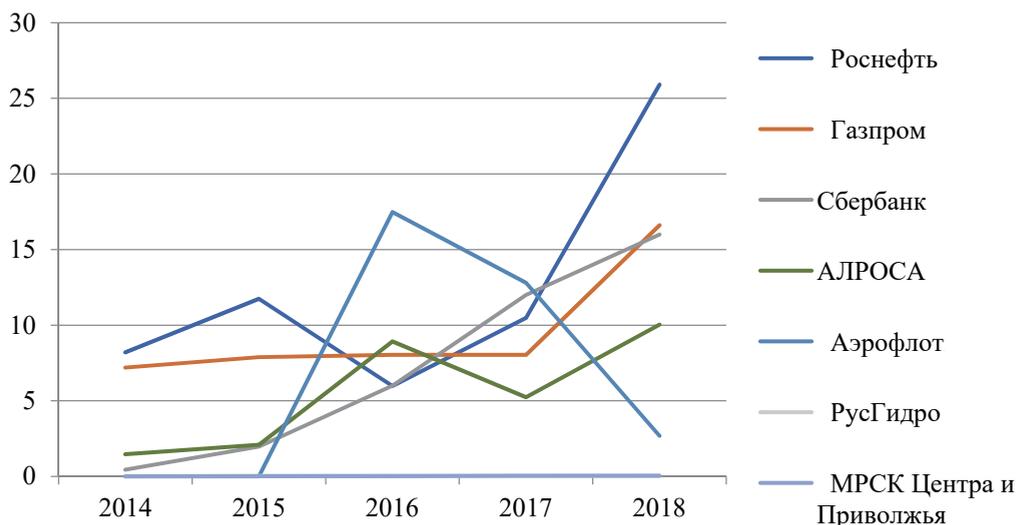


Рис. 3. Размер дивиденда, выплаченного на 1 акцию, компаний с государственным участием, руб.
[Figure 3. Dividend per share of JSC with state participation, rubles]

Источник: составлено автором по данным официальных публикаций компаний в ленте новостей Интерфакс.

Если рассматривать динамику исследуемого показателя, то стоит отметить отсутствие устойчивой тройки лидеров, в отличие от ситуации с предыдущим показателем. Так, в тройку лидеров в разные годы входили различные компании: если по итогам 2018 г. в тройке лидеров были *Роснефть*, *Газпром* и *Сбербанк*, то в 2016 г. только один из них – *Газпром* (и то на третьем месте), в то время как первые два места у *Аэрофлота* и *АЛРОСА*. В другие годы лидирующие по итогам 2018 г. компании поочередно то входили, то выходили из тройки лидеров. При этом среди аутсайдеров ситуация на протяжении всех лет стабильна, в их числе *РусГидро* и *МРСК Центра и Приволжья*. Исключение составил *Сбербанк*. Он, как и по предыдущему показателю, год от года демонстрирует стабильно высокий рост дивиденда на 1 акцию, что позволило ему из аутсайдеров по итогам выплат за 2014 г. перейти в тройку лидеров по итогам 2018 г. Наибольшая волатильность выплат на 1 акцию у *Аэрофлота*, что вызвано в первую очередь отсутствием чистой прибыли и, как следствие, дивидендов по итогам 2014 и 2015 гг., наряду с высокой суммой выплат по итогам 2016 и 2017 гг. Последнее позволило ему в 2016 и 2017 гг. занять 1-е место, при этом в 2016 г. еще и с большим отрывом от остальных компаний. Примечательным является и тот факт, что по итогам 2016 г. большинством компаний (четырьмя из семи рассматриваемых фирм) был выплачен сопоставимый размер дивиденда на 1 акцию.

Таким образом, наблюдается отсутствие прямой зависимости между общей суммой, направляемой компанией на выплату дивидендов по всем акциям, и суммой дивиденда на 1 акцию. Следовательно, для оценки потенциальной прибыли частному инвестору следует в первую очередь ориентироваться на второй показатель.

Ранее речь шла об абсолютных показателях, связанных с дивидендными выплатами. Однако для частного инвестора более информативным явля-

ется относительный показатель – дивидендная доходность, позволяющий оценить эффективность и окупаемость вложений в акции. Кроме того, этот показатель представляет возможность достоверно сравнить разные акции между собой, поскольку он учитывает не только размер дивидендной выплаты, но и рыночную цену финансового инструмента. Приведем конкретные цифры в динамике (рис. 4).

3. *Дивидендная доходность акций компаний с госучастием.* Из графика (рис. 4) видно, что по итогам 2018 г. значения дивидендной доходности акций у шести из семи рассматриваемых компаний в целом не имеют такого большого разброса, какой был отмечен по первым трем показателям. При этом на общем фоне, как и по указанным выше показателям, выделяется *МРСК Центра и Приволжья*, которая в этот раз занимает диаметрально противоположную позицию, выступая лидером, опережая остальных с большим отрывом (в среднем примерно в 2,5 раза). Тройку лидеров по итогам 2018 г. выделить сложно, поскольку только две компании (*МРСК Центра и Приволжья* и *АЛРОСА*) ушли в отрыв, далее следуют четыре акционерных общества, имеющие очень близкие между собой значения (*РусГидро*, *Газпром*, *Сбербанк*, *Роснефть*). Минимальное значение дивидендной доходности в 2018 г. у *Аэрофлота* – 2,7 %, который при этом по итогам выплат в 2016 г. по рассматриваемому показателю занял первое место (с результатом 11,4 %).

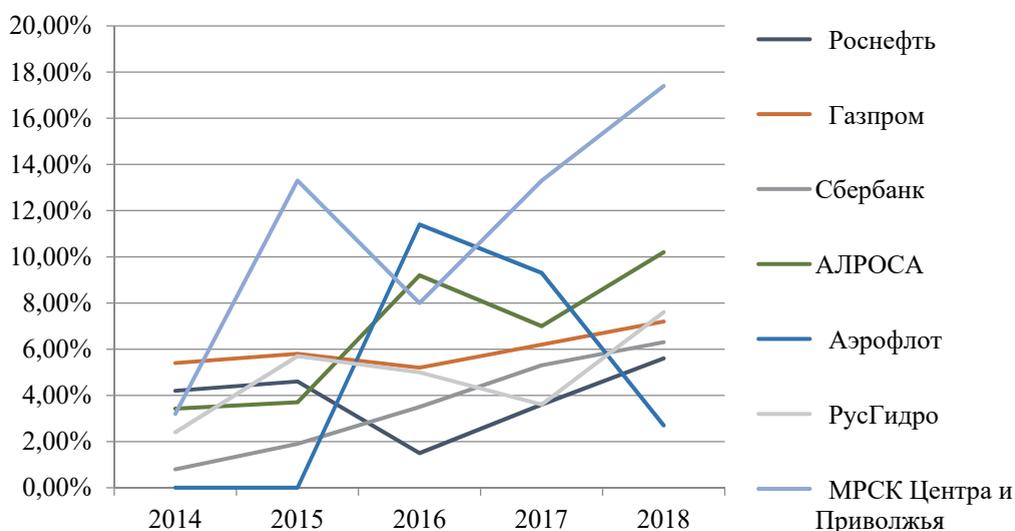


Рис. 4. Дивидендная доходность акций компаний с государственным участием, %
[Figure 4. State-owned companies' dividend yield, %]

Источник: составлено автором по данным официальных публикаций компаний в ленте новостей *Интерфакс* и данным Московской биржи.

Что касается динамики рассматриваемого показателя, то, как и по предыдущему индикатору, в составе лидеров отсутствовала стабильность. Основным лидером по совокупности лет являлась *МРСК Центра и Приволжья*. Компания занимала лидирующие позиции по итогам 4 из 5 исследованных лет, при этом по двум из них (2015 и 2018 гг.) опережала остальных с большим отрывом. Также в тройку лидеров в большинстве из рассматриваемых

лет входили *АЛРОСА* (4 года из 5 лет) и *Газпром* (3 года из 5 лет). Среди аутсайдеров ситуация также не отличалась стабильностью, их состав год от года менялся, большую часть исследованного периода худшие результаты показывал *Аэрофлот*, при этом демонстрировал самые волатильные результаты. Существенной волатильностью отличалась дивидендная доходность и у *АЛРОСЫ*, а также у *МРСК Центра и Приволжья*. Наиболее стабильные значения были у *Газпрома*. *Сбербанк* продемонстрировал устойчивый рост дивидендной доходности, равно как и по всем исследованным ранее показателям.

Примечательно, что лидеры 2018 г. по показателю «дивиденд на 1 акцию» со значениями в интервале 16–25 руб. находятся в центре рейтинга по показателю «дивидендная доходность» со значениями в пределах 5,6–7,2 % (*Роснефть*, *Газпром*, *Сбербанк*), а аутсайдер – *МРСК Центра и Приволжья* – занимает лидирующую позицию, демонстрируя доходность на уровне 17,4 % при дивидендной выплате на 1 акцию – 0,04 руб. Все это наглядно демонстрирует низкую информативность абсолютного показателя с позиции экономической эффективности инвестиций для частного инвестора, подтверждая указанный ранее вывод о приоритетности ориентации на относительный показатель при принятии инвестиционного решения.

На первом графике (рис. 2) был отмечен существенный рост показателя дивидендных выплат в 2019 г. в абсолютном выражении, означающий рост дивидендов за 2018 г. Вызывает интерес причина такого существенного увеличения сумм, направляемых компаниями на выплату дивидендов: непосредственный рост чистой прибыли (из которой как раз и осуществляется выплата дивидендов) или рост доли чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, а возможно, и то и другое. Вместе с тем отметим, что сам по себе рост размера доли чистой прибыли, отчисляемый на выплату дивидендов, может быть обусловлен разными причинами. Например: а) изменением размера полученной ЧП (как вариант, отрицательной динамикой чистой прибыли и желанием компаний компенсировать ситуацию, сохранив определенный уровень дивиденда на 1 акцию); б) изменением регулятивных норм/рекомендаций относительно размера указанной доли (так, в 2012 г. регулятором был обозначен ориентир в 25 % чистой прибыли, а в 2016 г. – в 50 %).

Для того чтоб разобраться в ситуации, изучим в динамике два указанных выше показателя.

4. *Размер чистой прибыли компаний с государственным участием.* Рассмотрим размер чистой прибыли компаний с государственным участием, полученной по итогам последних 5 завершённых финансовых лет, по которым составлена отчетность на момент проведения настоящего исследования (рис. 5).

Сравнение текущего графика и графика дивидендных выплат (рис. 2 и 5) позволяет сделать вывод о том, сами графики относительно похожи, а тройка лидеров и тройка аутсайдеров по составу одинаковые. Тем не менее более детальное сравнение показывает, что в динамике не у всех компаний есть прямая корреляция между двумя показателями. В отдельные периоды ее не было у *Газпрома*: значительный рост чистой прибыли с 2014 по 2016 г. не

привел к ощутимому росту дивидендных выплат, которые весь период оставались примерно на одном уровне. При этом и снижение полученной в 2017 г. чистой прибыли не сказалось на снижении дивидендов за этот год. В некоторые годы корреляция между показателями отсутствовала у *Сбербанка*: снижение чистой прибыли в 2015 г. не повлияло на рост дивидендов по итогам этого года. Существенный рост дивидендных выплат по итогам 2018 г. не сопровождался таким же ростом чистой прибыли, полученной за указанный год (он был гораздо слабее). У *РусГидро* в 2014 г. на фоне падения чистой прибыли наблюдался рост дивидендных выплат, однако в остальные годы была заметна существенная корреляция между показателями. По оставшимся компаниям наблюдается очевидная корреляция сравниваемых показателей. Так, на протяжении всех лет она была существенной у *МРСК Центра и Приволжья*, *Аэрофлота*. У двух компаний корреляция была весь период, кроме одного года, когда чистая прибыль выросла меньше, чем сумма дивидендных выплат (*Роснефть* – 2015 г., *АЛРОСА* – 2018 г.).

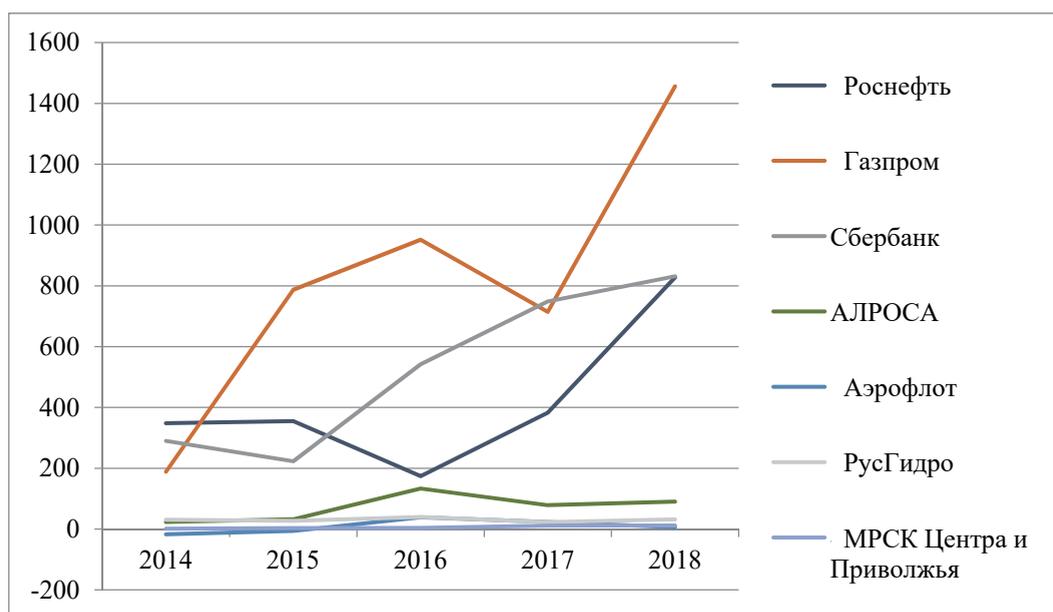


Рис. 5. Динамика размеров чистой прибыли компаний с государственным участием, полученной по итогам последних пяти завершенных финансовых лет, млрд руб.
[Figure 5. Net profit dynamic of JSC with state participation resulting from the last five fiscal years]

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности компаний.

5. *Доля чистой прибыли, направляемая на выплату дивидендов крупнейшими компаниями с государственным участием.* Из графика (рис. 6.) видно, что экстремально высокие показатели за все рассматриваемые годы наблюдались несколько раз. Так, максимальная доля чистой прибыли (90 %) на выплату дивидендов была направлена *Газпромом* в 2014 г., следующая по величине доля за все рассмотренные годы была выплачена *АЛРОСА* в 2018 г. (82 %). Три из семи рассматриваемых компаний демонстрировали стабильно высокие значения (варьирующиеся от предприятия к предприятию в районе 50 %) на протяжении большинства лет (*РусГидро*, *АЛРОСА*, *Аэрофлот*), пред-

ставляя собой неизменную тройку лидеров по исследуемому показателю. Исключением был лишь 2014 г., в котором лидерами стали *Газпром* и *АЛРОСА*, значительно оторвавшись от остальных. При этом *Газпром* занимал последние позиции во все остальные годы, направляя на дивиденды наименьшую долю чистой прибыли. Примечательной является ситуация с *Аэрофлотом*, который два года подряд (2014–2015 гг.) был аутсайдером, перед тем как стать лидером. Также среди аутсайдеров несколько лет подряд (2014–2015 гг.) был *Сбербанк*, который при этом все годы демонстрировал стабильный рост доли чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов (с 4 до 43 %). *Роснефть* и *МРСК Центра и Приволжья* большую часть лет занимали среднее положение по рассматриваемому показателю. Значения показателя этих компаний варьировались в пределах 25–40 %. Исключением стал 2016 г., когда *МРСК Центра и Приволжья* направила на выплату дивидендов 50 % чистой прибыли. При этом обе компании по итогам 2018 г. являются аутсайдерами наряду с *Газпром*ом.

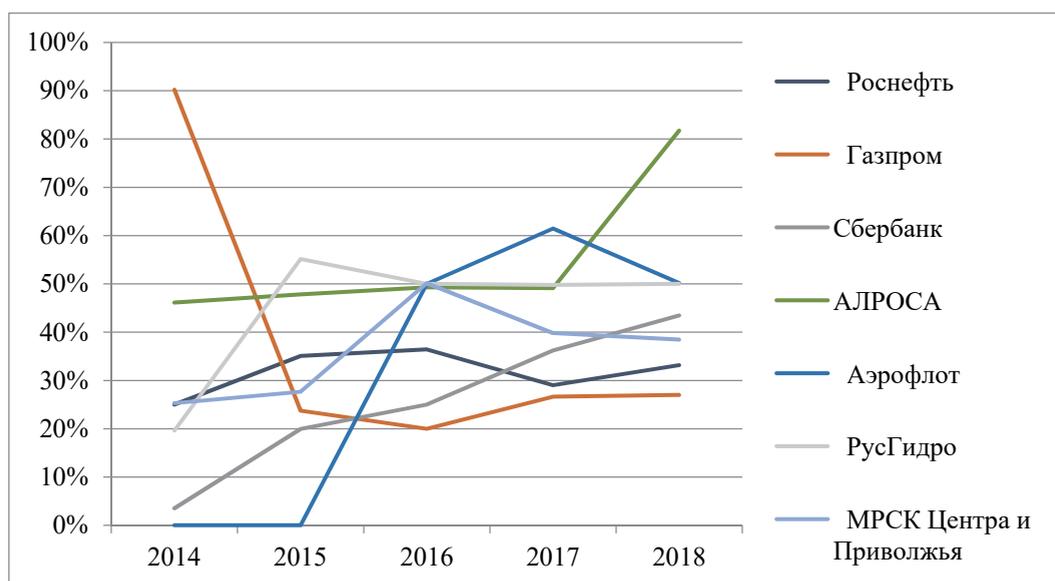


Рис. 6. Доля чистой прибыли, направляемая на выплату дивидендов компаниями с государственным участием, %

[Figure 6. The amount of net profit for dividend payments of state-owned companies, %]

Источник: составлено по данным финансовой отчетности компаний и публичной информации, раскрываемой эмитентами акций в соответствии с требованиями законодательства РФ в *Интерфакс*.

Из графика видно, что на протяжении всего рассматриваемого периода показатель был довольно волатильным по всем компаниям, за исключением *Роснефти* (колебания индикатора в разные стороны были незначительными) и *Сбербанка* (показатель демонстрировал стабильный рост год от года).

Если сравнивать текущий показатель с другими, такими как сумма денежных средств, направленных на выплату дивидендов, и размер полученной чистой прибыли, то видно, что тройка лидеров и аутсайдеров по ним различается по составу. Кроме того, примечательным является тот факт, что все компании, несмотря на значительное снижение чистой прибыли в разные годы, увеличивали/сохраняли на прежнем уровне размер ее доли, направляемой на

выплату дивидендов, в том числе в кризисный 2017 г. (*Роснефть* – 2016 г., *Газпром* – 2017 г., *Сбербанк* – 2015 г., *АЛРОСА* – 2017 г., *Аэрофлот* – 2017 и 2018 гг., *РусГидро* – 2017 г.).

Анализ последних двух показателей в динамике (рис. 5 и 6) позволяет судить о том, что в среднем они оба выросли в рассматриваемом периоде, при этом основным фактором роста дивидендных выплат у большинства компаний стал рост полученной ими чистой прибыли. Рост доли чистой прибыли в большей степени повлиял на рост дивидендных выплат лишь у двух компаний – *Сбербанка* и *РусГидро*.

Сравнение данного показателя с показателем дивидендной доходности акций (рис. 4 и 6) позволяет сделать вывод об отсутствии какой-либо взаимосвязи между их динамикой. Это говорит о том, что рост доли чистой прибыли, направляемой компаниями на выплату дивидендов, не может быть исключительным сигналом для индивидуального инвестора о покупке акций данной компании. При этом сохранение доли прибыли, направляемой на дивиденды, при общем ее снижении говорит об инвестороориентированности рассмотренных компаний, что является немаловажным фактом для частного инвестора.

Изучив приведенные финансовые показатели, отметим, что для конкретного инвестора принципиальным и показательным является не столько факт роста чистой прибыли компании и объема дивидендных выплат, сколько рост таких показателей, как дивидендная доходность и доля чистой прибыли, направляемая на дивиденды. Это связано с тем, что именно данные индикаторы позволяют судить о тех реальных и потенциальных доходах, которые получит инвестор относительно понесенных затрат, а также об эффективности и окупаемости финансовых вложений. Подытоживая проведенный анализ семи компаний с государственным участием, заключим, что на момент написания статьи, исходя из отмеченных выше критериев, привлекательными для покупки являются акции таких компаний, как *АЛРОСА* и *МРСК Центра и Приволжья*.

Нюансы приобретения акций, по которым предусмотрены дивидендные выплаты

Анализ показателей, связанных с дивидендными выплатами госкомпаний, законодательные нормы, действующие в РФ, а также сложившаяся практика рынка позволяют сделать рекомендации относительно необходимости учета инвесторами ряда важных моментов на пути принятия инвестиционных решений.

Для выбора объекта инвестирования необходимо:

1. *Использовать показатель дивидендной доходности, а не массу дивиденда.* Цифры, приведенные выше, показывают, что абсолютный показатель не является информативным. Часто бывает так, что несмотря на его высокие значения акции окупаются дольше, чем акции компаний с более низкими значениями массы дивиденда. Для большей наглядности приведем пример ситуации с такими компаниями, как *Транснефть* (дивиденды по акциям которой составили за 2018 г. 10 705,95 руб. при дивидендной доходности в 6,6 %) и *АЛРОСА* (дивиденды за 2018 г. – 10,04 руб. при дивидендной доходности в

10,2 %). Вместе с тем стоит отметить, что акции российских компании с позиции данного показателя более привлекательны, чем акции иностранных эмитентов как развитых, так и развивающихся стран. Так, согласно прогнозам аналитиков агентства Bloomberg, дивидендная доходность акций российских компаний, входящих в расчет индекса MSCI Russia, составляла 5,7 %, в то время как показатель дивидендной доходности индекса MSCI Emerging Markets составляла 3 %, по ведущим европейским индексам – 2,5–4 %, американским – 1–2,2 %, азиатским – 2–3,5 %⁶. Поэтому для выбора акций целесообразней использовать относительный показатель – дивидендную доходность.

2. *Исследовать дивидендную политику компаний, историю выплат дивидендов, законодательство для оценки возможных перспектив изменения динамики дивидендных выплат (в том числе в части понимания формирования доли чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов)*. Дело в том, что высокое текущее значение дивидендной доходности является не достаточным признаком привлекательности бумаг в будущем. Поэтому при инвестировании необходимо исследовать дивидендную политику компании, стратегию ее развития, историю выплат дивидендов (главным образом в части такого показателя, как доля чистой прибыли, направляемая на дивиденды), чтобы в том числе с их помощью оценить планы компании. Это также позволит сделать вывод о стабильности высоких дивидендных выплат в средне- и долгосрочной перспективе. Вместе с тем, как было показано выше, этот анализ необходимо проводить с оглядкой на дивидендную доходность.

Помимо дивидендной политики самих компаний, не лишним будет изучение текущих требований и планов регулятора в части регламентирования дивидендных выплат компаниями с госучастием, поскольку они меняются с течением времени.

В последние годы не раз озвучивались рекомендации о доведении дивидендных выплат до 50 % от чистой прибыли⁷. На рис. 6 видно, что рекомендованный уровень в 50 % соблюдается далеко не всеми компаниями, однако стоит отметить несколько немаловажных аспектов, которые делают компании с госучастием все же привлекательным для потенциальных инвесторов:

- во-первых, есть компании, которые уже несколько лет следуют этой рекомендации (например, *РусГидро* с 2015 г., *Аэрофлот* с 2016 г.);
- во-вторых, наличие соответствующего ориентира обеспечивает явный тренд на увеличение доли чистой прибыли, направляемой на дивиденды (например, *Сбербанк* увеличил долю с 4 до 43 %);
- в-третьих, скорее всего, даже в достаточно непростой экономической ситуации госкомпании все равно будут выплачивать дивиденды и направлять на их выплату довольно стабильную долю чистой прибыли (что подтверждает приведенный выше анализ (рис. 5 и 6)).

⁶ *Евишкин И.* Компании определились с дивидендами: их размер достиг абсолютного рекорда // Коммерсантъ. Деньги. Приложение № 28. 25.06.2019. С. 28. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4004619> (дата обращения: 25.02.2020).

⁷ Например, Распоряжение Правительства РФ от 29.05.2017 г. № 1094-р (ред. от 07.03.2018 г.) «О формировании позиции акционера – Российской Федерации в публичном акционерном обществе, акции которого находятся в федеральной собственности». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_217510/ (дата обращения: 25.02.2020).

Дополнительно стоит отметить, что на данный момент сравнение дивидендных политик госкомпаний является довольно проблематичным ввиду их большого разнообразия. Последнее проявляется как в части определения базы расчета дивидендов (в том числе стандартов составления отчетности, по которым считается база), так и в части размера доли распределения прибыли (например, самой неординарной является политика *Ростелекома*, у которого расчет выплат, зафиксированный в документе, отличается год от года). Кроме того, у ряда компаний отсутствует твердо закрепленные правила расчета дивидендов (*Газпром*, *Сбербанк* и др.). Также различия существуют и в периодичности дивидендных выплат: большинство исследованных компаний выплачивают дивиденды один раз в год, лишь немногие два раза в год (*Роснефть*, *АЛРОСА*). Учет данных обстоятельств требует от индивидуального инвестора немало усилий, что также надо учитывать при принятии решения об инвестировании в акции госкомпаний.

Для выбора времени инвестирования необходимо:

1. *Выяснить дату фиксации списка лиц, имеющих право на получение дивидендов.* Такая информация необходима в связи с тем, что, в соответствии с действующим в РФ законодательством, правом на получение очередного дивиденда обладают лица, находящиеся в реестре акционеров на конкретную дату, на которую и составляется список лиц для выплаты дивидендов. Таким образом, лица, купившие акции после даты составления такого списка, не смогут получить очередной дивиденд.

2. *Учесть кратковременное изменение стоимости акций на рынке при принятии руководством компании решения о выплате дивидендов, приближении даты фиксации списка и по факту выплаты дивидендов.* Как правило, происходит рост стоимости акций, когда компании принимают решение или просто анонсируют возможный размер дивидендных выплат. Например, цена на акции *Газпром* с 1 мая по 10 июня 2019 г. выросла на 42,52 % – с 165,71 до 232,10 руб. Сразу после закрытия реестра цена акций довольно часто падает.

Аргументы в пользу сохранения общей тенденции роста дивидендных выплат

Анализ принятия инвестиционного решения по акциям из расчета на получения по ним дивидендов будет неполным без исследования потенциала сохранения тенденций их роста, указанных в начале статьи.

Так, о возможности продолжения роста дивидендных выплат (и отчасти, как следствие, дивидендной доходности акций) можно судить исходя из следующих фактов:

1. Неформальные требования руководства страны к компаниям с государственным участием о доведении дивидендных выплат до 50 % от чистой прибыли. Анализ, проведенный выше, позволяет судить, что далеко не все удовлетворяет этим требованиям. Однако количество компаний, декларирующих стремление к доведению выплат до указанных размеров, постепенно растет, что подтверждается на практике (рис. 6).

2. Невысокий темп экономического роста в стране в отсутствии очевидных перспектив его значительного ускорения на фоне продолжающегося

санкционного давления. Данная ситуация способствует тому, что компании, сталкиваясь с необходимостью компромисса – какую часть прибыли направить на выплату дивидендов, а какую вложить в дальнейшее развитие, делают выбор в пользу дивидендов, наращивая их.

3. Благоприятная в последнее время конъюнктура на рынке компаний нефтегазового сектора. При этом среди обращающихся на бирже акций компаний с государственным участием довольно много компаний этого сектора, а они, в свою очередь, даже без учета указанной конъюнктуры традиционно направляют значительные суммы на выплату дивидендов.

Заключение

Указанные факты, делают инвестиции в компании с государственным участием в расчете на дивиденды обоснованно привлекательными. Вместе с тем анализ, приведенный в статье, свидетельствует о необходимости при принятии решения об инвестировании в госкомпании предварительно исследовать ряд показателей, а также принять во внимание различные обстоятельства, вместо безоговорочной ориентации на громкие новости относительно роста отдельных финансовых индикаторов.

Список литературы

- Губин Е.П.* Правовые аспекты повышения качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Предпринимательское право. Приложение «Право и Бизнес». 2018. № 2.
- Дивидендные выплаты российских компаний за 2013–2018 гг.: аналитический обзор / Национальное рейтинговое агентство. URL: <http://www.ra-national.ru/ru/node/63468> (дата обращения: 25.12.2019).
- Дивиденды компаний из S & P 500 впервые превысили \$500 млрд // Интерфакс: новости. URL: <https://www.e-disclosure.ru/vse-novosti/novost/4306> (дата обращения: 25.12.2019).
- Евишкин И.* Компании определились с дивидендами: их размер достиг абсолютного рекорда // Коммерсантъ. Деньги. Приложение № 28. 25.06.2019. С. 28. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4004619> (дата обращения: 25.02.2020).
- Инишкова А.О.* Разумно понимаемые интересы акционера в дивидендной политике законодателя России и ЕС // Законы России: опыт, анализ, практика. 2012. № 7. С. 10–15.
- Минфин продолжает борьбу за дивиденды госкомпаний // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/07/10/717277-minfin-dividend> (дата обращения: 25.02.2020).
- Минфин разгоняет дивиденды: рекордные выплаты российских компаний обеспечат государственные игроки // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3993002> (дата обращения: 25.12.2019).
- О поручении Дмитрия Медведева по вопросам выплаты дивидендов в акционерных обществах, акции которых находятся в федеральной собственности // Официальный сайт Правительства Российской Федерации. URL: <http://m.government.ru/news/27460/> (дата обращения: 25.02.2020).
- Поплавский А.А.* Анализ дивидендных выплат акционерных обществ с государственным участием по результатам 2016 года // Российский экономический интернет журнал. 2017. № 4 (01.10.2017 – 31.12.2017). URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2017/Poplavsky.pdf> (дата обращения: 25.02.2020).
- Распоряжение Правительства РФ от 29.05.2017 г. № 1094-р (ред. от 07.03.2018 г.) «О формировании позиции акционера – Российской Федерации в публичном акцио-

нерном обществе, акции которого находятся в федеральной собственности». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_217510/ (дата обращения: 25.02.2020).

Рыкова И.Н., Губанов Р.С. Анализ динамики и структуры дивидендных выплат в компаниях с государственным участием // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2015. № 6. С. 119–130.

Сибова Н.М. Корпоративное управление как детерминанта дивидендной политики российских компаний // Финансы и кредит. 2012. № 14 (494). С. 61.

Тютюкина Е.Б., Афашигов К.М. Финансовые ресурсы как объект финансовых отношений организации (предприятия) // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2008. № 3. С. 60–66.

Федорова Е.А., Лукасевич И.Я. Теории дивидендной политики и их развитие на примере российского рынка // Финансы и кредит. 2014. № 19 (595). С. 2.

Чиркова Е.А. Корпоративный договор сквозь призму теорий корпоративных правоотношений sui generis и корпоративной правоспособности // Вестник гражданского права. 2019. № 4. С. 171–205.

Шиткина И.С. Имущественная ответственность государства в корпоративных правоотношениях // Закон. 2017. № 5. С. 171–182.

Andrews K.R. The Concept of Corporate Strategy. Dow Jones-Irwin: Homewood, IL, 1971. P. 245.

Janus Henderson Global Dividend Index (JHGDI). Edition 21. February 2019. URL: <https://cdn.janus Henderson.com/webdocs/180202+JHGDI+report+FINAL+ed+21.pdf> (дата обращения: 25.12.2019).

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 1 марта 2020

Дата проверки: 5 марта 2020

Дата принятия к печати: 10 марта 2020

Для цитирования:

Чигринская А.П. Анализ практики выплаты дивидендов российскими компаниями с государственным участием // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 385–401. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-385-401>

Сведения об авторе:

Чигринская Александра Павловна, кандидат экономических наук, доцент департамента «Финансовые рынки и банки» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: ACHigrinskaya@fa.ru

Research article

Analysis of dividend payments practice of Russian joint stock companies with state participation

Alexandra P. Chigrinskaya

Financial University under the Government of Russia Federation
49 Leningradsky Ave, Moscow, 125993, Russian Federation

Abstract. The different indicators that can be used by individual investors considering stocks are analyzed in the article. The joint stock companies with state participation are studied. The dividend payments practice of seven companies are reviewed. The need for an integrated

approach with a primary focus on relative indicators is clearly demonstrated. It is concluded that news of record amounts of dividend payments should not always be taken as a convincing signal for stock investments. Special attention is paid to nuances that should be taken into account to maximize profit.

Keywords: securities, stock market, shares, dividends, dividend policy, dividend yield, net profit, state-owned enterprise, investment, individual investors, investment decisions

References

- Andrews, K.R. (1971). *The Concept of Corporate Strategy* (p. 245). Dow Jones-Irwin: Homewood, IL.
- Chirkova, E.A. (2019). Korporativnyi dogovor skvoz' prizmu teorii korporativnykh pravootnoshenii sui generis i korporativnoi pravosposobnosti [Corporate contracts in the light of sui generis corporate legal relationship theory and corporate legal capacity theory]. *Civil Law Review*, 19(4), 171–205. (In Russ.)
- Evishkin, I. (2019). Kompanii opredelilis' s dividendami: Ikh razmer dostig absolyutnogo rekorda [The companies decided on dividends: Their size reached an absolute record] *Kommersant. Annex 28* (p. 28). (In Russ.)
- Fedorova, E.A., & Lukasevich, I.Ya. (2014). Teorii dividendnoi politiki i ikh razvitie na primere rossiiskogo rynka [Theories of dividend policy and their development on the example of the Russian market]. *Finance and Credit*, 19(595), 2–8. (In Russ.)
- Gubin, E.P. (2018). Pravovye aspekty povysheniya kachestva korporativnogo upravleniya v kompaniyakh s gosudarstvennym uchastiem [Legal aspects of improving the quality of corporate governance in companies with state participation]. *Entrepreneurial Law* (pp. 35–40). (In Russ.)
- Inshakova, A.O. (2012). Razumno ponimaemye interesy aktsionera v dividendnoi politike zakonodatelya Rossii i ES [Reasonably understood interests of shareholder in the dividend policy of the legislator in Russia and the EU]. *Laws of Russia: Experience, analysis, practice*, (7), 10–15. (In Russ.)
- Interfaks: Novosti. (2019). *Dividendy kompanii iz S & P 500 v pervye prevysili \$500 mld* [Dividends of S & P 500 companies for the first time exceeded \$ 500 billion]. Retrieved December 25 2019 from <https://www.e-disclosure.ru/vse-novosti/novost/4306> (In Russ.)
- Janus Henderson Group. (2019). *Janus Henderson Global Dividend Index (JHGDJ). Edition 21* (p. 24).
- Kommersant. (2019). *Minfin razgonyaet dividendy: Rekordnye vyplaty rossiiskikh kompanii obespechat gosudarstvennye igroki* [Ministry of Finance accelerates dividends: State-owned players will provide record payments for Russian companies]. Retrieved December 25 2019 from <https://www.kommersant.ru/doc/3993002>
- National Rating Agency. (2019). *Dividendnye vyplaty rossiiskikh kompanii za 2013–2018 gg.* [Dividend payments of Russian companies for 2013–2018]: Analytical Review. Retrieved December 25 2019 from <http://www.ra-national.ru/ru/node/63468> (In Russ.)
- Ofitsial'nyi sait Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii. (2017). *O poruchenii Dmitriya Medvedeva po voprosam vyplaty dividendov v aktsionernykh obshchestvakh, aktsii kotorykh nakhodyatsya v federal'noi sobstvennosti* [On Dmitry Medvedev's order on dividend payment in joint-stock companies whose shares are in federal ownership]. Retrieved February 25 2020 from <http://m.government.ru/news/27460/>
- Poplavskii, A.A. (2017). Analiz dividendnykh vyplat aktsionernykh obshchestv s gosudarstvennym uchastiem po rezul'tatam 2016 goda [Analysis of dividend payments of joint-stock companies with state participation according to the results of 2016]. *Russian economic online journal*, (4), 51. (In Russ.)
- Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 29.05.2017 No. 1094-r (red. ot 07.03.2018) “O formirovaniy pozitsii aktsionera – Rossiiskoi Federatsii v publichnom aktsionernom obshchestve, aktsii kotorogo nakhodyatsya v federal'noi sobstvennosti”.

- Rykova, I.N., & Gubanov, R.S. (2015). Analiz dinamiki i struktury dividendnykh vyplat v kompaniyakh s gosudarstvennym uchastiem [Analysis of the dynamics and structure of dividend payments in companies with state participation]. *ETAP: Economic Theory, Analysis, and Practice*, (6), 119–130. (In Russ.)
- Shitkina, I.S. (2017). Imushchestvennaya otvetstvennost' gosudarstva v korporativnykh parvo-otnosheniyakh [State property liability in corporate legal relations]. *Law Journal*, (5), 171–182. (In Russ.)
- Sibova, N.M. (2012). Korporativnoe upravlenie kak determinanta dividendnoi politiki rossiiskikh kompanii [Corporate governance as a determinant of the dividend policy of Russian companies]. *Finance and Credit*, 14(494), 60–65. (In Russ.)
- Tyutyukina, E.B., & Afashagov, K.M. (2008). Finansovye resursy kak ob#ekt finansovykh ot-noshenij organizatsii (predpriyatija) [Financial resources as an object of financial relations of enterprises]. *Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics*, (3), 60–66. (In Russ.)
- Vedomosti. (2017). *Minfin prodolzhaet bor'bu za dividendy goskompanii* [Ministry of Finance continues to fight for dividends of state-owned companies]. Retrieved February 25 2020 from <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/07/10/717277-minfin-dividend>

Article history:

Received: 1 March 2020

Revised: 5 March 2020

Accepted: 10 March 2020

For citation:

Chigrinskaya, A.P. (2020). Analysis of dividend payments practice of Russian joint stock companies with state participation. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 385–401. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-385-401>

Bio note:

Alexandra P. Chigrinskaya, PhD (in Economics), Associate Professor of the Financial Markets & Banks Department of the Financial University under the Government of Russia Federation. E-mail: AChigrinskaya@fa.ru

DOI 10.22363/2313-2329-2020-28-2-402-413
УДК 338.242.4.025.87

Научная статья

Нормативно-правовая база для привлечения внешних инвестиций в нефтегазовый сектор Венесуэлы

Э.А. Чадаева

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

В статье анализируется влияние нормативно-правовой базы на привлечение внешних инвестиций в нефтегазовую сферу Венесуэлы. Существует несколько факторов, влияющих на объем и цену нефтепродуктов в мире: инвестиции в разведку и добычу ресурсов, объем и истощение резервов; политические и экономические кризисы в странах – производителях нефти; создание новых технологий и многое другое, в том числе государственное регулирование нефтегазовой отрасли. Действия, предпринимаемые глобальными игроками, и изменение модели глобализации приводят к тому, что в складывающихся условиях формирование прогнозов усложняется. Так, Латинская Америка заметно изменилась после того, как стала использовать нефть в качестве политического инструмента. Однако к началу 2016 г. происходит падение цен: объемы производства высоки, а потребление снижается. Причин несколько: снижение темпов роста в развивающихся странах; медленное восстановление европейских стран после европейского экономического кризиса; рост энергоэффективности. Чтобы понять происходящие в нефтяной деятельности изменения, необходимо исследовать национальные и международные правовые рамки. Нормативные рамки в Латинской Америке существенно отличаются от американских (отправная точка – вид собственности недр, то есть в Южной Америке недр принадлежит государству как колониальное наследие, а в Соединенных Штатах – частным лицам). Таким образом, предметом исследования является нормативно-правовая база Венесуэлы – страны, со своими историческими особенностями, своеобразными взглядами на национальную договоренность и идеологическими взглядами в отношении роли государства, одного из крупнейших производителей нефти в мире, члена ОПЕК. Эволюция развития нормативно-правовой базы в Венесуэле – достойный пример различных подходов к управлению нефтяной промышленностью.

Ключевые слова: нефтегазовая промышленность, Венесуэла, нормативно-правовые рамки, государственное регулирование, инвестиции, цены

Введение

В Латинской Америке существует постоянная правовая база – государство является собственником недр, однако можно отметить наличие двух основных тенденций, которые различаются в том, как обрабатываются нефтяные запасы, привлекаются инвестиции и ведется производство.

Первая из них – «закрытая модель» – имеет важнейшую характеристику очень заметного государственного контроля и монопольного управления углеводородами государственной компанией PDVSA (оператор). Закрытый режим обладает широкими и дискреционными полномочиями, предоставляемыми исполнительной власти, в распоряжении ресурсами, которые генерируются, и в том, как управляется оператор. «Открытая модель» формирует надлежащую правовую основу для частных инвестиций, конкурирующую с государственным предприятием, чье управление становится все более прозрачным. В странах с открытой моделью существуют независимые регулирующие органы.

Нормативные рамки оказывают непосредственное влияние на объемы инвестиций и в конечном счете на производство углеводородов.

Различие между «открытой» и «закрытой» моделями подразумевает очень заметную взаимосвязь с инвестициями. Очевидно, что страна может выделять государственные ресурсы нефтяному сектору на основе своих национальных целей и экономического планирования. Но если речь идет о привлечении иностранного капитала и технологий, нормативная база и уверенность в безопасности инвестиций становятся чем-то важным.

Нефтедобывающая промышленность требует значительного объема инвестиций и использования передовых технологий. На сегодняшний день страны Латинской Америки не располагают собственными финансовыми ресурсами и необходимыми технологиями для развития нефтяной промышленности, поэтому необходимо привлекать крупные транснациональные компании, а они при инвестировании рассматривают следующее: ожидаемый доход, риск и временной горизонт, а также обращают внимание не только на суть правовых норм, но и на их фундаментальную действенность и стабильность с течением времени.

Какое значение имеет нефть в обществе, экономике и политической жизни изучаемой страны? Ответ на этот вопрос имеет прямое влияние на правовую основу, которая в течение более чем столетия регулировала ее эксплуатацию. Нефть в Венесуэле имеет важное значение для жизни страны.

Обзор литературы

Исследованием экономических процессов в странах Латинской Америки занимается достаточно широкий круг специалистов, таких как Н.Н. Холодков (Холодков, 2018), Е.М. Астахов (Астахов, 2019), О.А. Алексеенко (Алексеенко, Пятаков, 2019), Л.С. Хейфец, Д.М. Розенталь (Розенталь, Хейфец, 2018).

Аналізу мирового рынка нефти и, в частности, присутствию на нем Венесуэлы посвящены работы П.П. Яковлева (Яковлев, 2019), особенности перестройки и лидерства на мировых рынках нефти и газа рассмотрены в трудах С.Н. Лаврова, Б.Г. Дякина (Лавров, Дякин, 2018), особенности реформирования нефтегазового комплекса изучают Э. Охеда Кальюни и Э.А. Чадаева (Охеда Кальюни, Чадаева, 2018), И.А.З. Айдрус (Айдрус, 2017).

Информационной базой для представленной научной работы стали публикации отечественных и зарубежных авторов в специализированных периодических изданиях. Основным из таких изданий является IBEROAMERICA

(Институт Латинской Америки РАН) – единственный в России научный журнал на испанском языке, анализирующий современные проблемы экономики, внутренней и внешней политики, социологии и культуры стран Латинской Америки, Карибского бассейна и Иберийского полуострова.

В различные периоды в научных работах авторов анализируются актуальные вопросы и проблемы нефтегазового сектора Латинской Америки, в том числе процесс привлечения внешних инвестиций, развитие отрасли: проблемы развития нефтегазового сектора, падение цен на нефть, внешнеполитические отношения, интеграционные процессы, национальные правовые рамки и многие другие аспекты.

Методы

В исследовании использовались ретроспективный подход, позволивший проследить эволюцию нормативно-правовой базы в области регулирования нефтяной промышленности, и сравнительный анализ – для выявления существенных отличий и изменений в нормативно-правовых подходах Венесуэлы с течением времени. Значительное внимание было уделено изменению конституционных основ, охватывающих минерально-сырьевую базу страны.

Нормативно-правовая база Венесуэлы

В Венесуэле закон об углеводородах 1938 г. открыл возможность непосредственного участия венесуэльского государства в нефтедобывающей деятельности, а закон 1943 г. укрепил интерес венесуэльского государства к освоению углеводородов.

В период правления президентов Уго Чавеса (1999–2013 гг.) и Николаса Мадуро (2013 г.) было разработано несколько планов по увеличению производства, при этом в краткосрочной перспективе в качестве цели был установлен объем в 6 млн баррелей в день. В первом десятилетии XXI в. Венесуэла стала одним из ключевых государств Латинской Америки и локомотивом ее экономических, энергетических и политических процессов (Розенталь, Хейфец, 2018). Но, по данным Международного энергетического агентства и PDVSA, венесуэльское производство сократилось почти на 1 млн баррелей в день, несмотря на существенное увеличение доказанных результатов. Число рабочих в Венесуэле увеличилось в 10 раз, а их задолженность превышает 40 млрд долл. США¹.

На протяжении более чем полувека нефть была и остается основной экспортной позицией страны, наиболее влиятельным сектором в отечественной производственной деятельности, основным источником иностранной валюты и источником налоговых поступлений. Нефть для Венесуэлы – это богатство, принадлежащее венесуэльцам, которое должно управляться ими. Иностранное присутствие рассматривается как посягательство на суверенитет.

¹ Финансовая отчетность PDVSA, 2016. URL: <http://www.pdvs.com/interface.sp/database/fichero/free/9696/1682.PDF> (дата обращения: 23.11.2019).

Конституция Боливарианской Республики Венесуэла была принята Учредительным собранием в 1999 г., предыдущая конституция действовала с 1961 г. и была самой продолжительной в истории Венесуэлы.

Новая Конституция (ст. 12) предусматривает, что месторождения, независимо от их характера, находящиеся на национальной территории, под дном территориального моря, в исключительной экономической зоне и на континентальной платформе, принадлежат республике, являются общественным достоянием и, следовательно, – неотъемлемы и неотчуждаемы.

Государство сохраняет за собой нефтяную деятельность и по соображениям экономического, политического суверенитета и национальной стратегии регулирует всю деятельность компании PDVSA, за исключением деятельности филиалов, стратегических ассоциаций, предприятий и любых других компаний, которые были созданы в результате развития бизнеса (ст. 302 и 303 Конституции).

Конституция 1961 г. прямо не регулировала нефтяную деятельность. Она разрабатывалась в рамках экономического режима, основанного на принципах социальной справедливости, при котором государство несет ответственность за содействие экономическому развитию, диверсификации производства и экономическому суверенитету (ст. 95 Конституции). Была закреплена экономическая свобода и частная инициатива с ограничениями, установленными законом по соображениям социального интереса (ст. 96 и 98 Конституции). Монополии были запрещены, однако государство могло повторно использовать определенные отрасли промышленности, эксплуатацию или услуги, представляющие общественный интерес.

В рамках этой правовой системы в 1975 г. удалось создать венесуэльскую нефтедобывающую компанию в качестве преемника государства в рамках режима частного права, широкой автономии и открытости для частных инвестиций в последние годы прошлого века.

Текст Конституции 1999 г. не привел к существенным изменениям в регулировании нефтедобычи Венесуэлы. Трансформация в очень закрытую модель осуществлялась через вторичное законодательство или по указам исполнительной власти. Кроме того, в результате конституционных изменений экспроприация иностранных и отечественных компаний в некоторых случаях представляла собой конфискацию активов.

В тексте Конституции 1999 г. содержатся общие положения, за исключением случаев, когда речь идет о владении акциями венесуэльской нефти. Конституция является весьма жесткой, поскольку для каждой поправки к закрепленным в ней нормам требуется проведение консультаций. В результате возможности некоторых реформ становятся трудноосуществимыми.

Присутствие иностранного капитала в странах – производителях нефти имеет очень важное значение из-за масштабов требуемых инвестиций и отсутствия технологий. Регулирование этих иностранных инвестиций прямо или косвенно исходит из самых высоких уровней правовой системы – самих конституций и международных договоров. Очевидно, что многие из этих стандартов не направлены конкретно на углеводороды, а связаны с инвестициями во все области экономики.

Регулирование присутствия иностранного капитала приводит к возникновению серьезных споров. Нередко изменения в нормативных актах, налоговые проблемы, ущерб, причиненный внутренними вооруженными конфликтами и экспроприацией, являются причиной разногласия между странами – получателями инвестиций и инвестирующими компаниями.

Большинство государств хотят привлечь инвестиции, а для этого необходимо формировать благоприятный инвестиционный климат, сокращать инвестиционные риски, гармонизировать законодательство и усиливать защиту иностранных инвесторов. В последние десятилетия были предприняты усилия по поиску многосторонних и двусторонних механизмов защиты инвестиций.

В 1966 г. вступил в силу международный многосторонний договор – Конвенция об урегулировании споров в отношении инвестиций между государствами и гражданами других государств (МЦУИС²), ратифицированная 30 июня 2015 г. 151 договаривающейся страной. Цель конвенции состоит в том, чтобы содействовать примирению и урегулированию споров, связанных с международными инвестициями. Для примирения и арбитража требуется согласие инвестора и соответствующего государства. Такое согласие связывает стороны. В преамбуле говорится: «Простая ратификация, принятие настоящей конвенции государством-участником не считается обязательством представить какие-либо различия в согласительной процедуре или арбитражном разбирательстве, если это не означает согласия этого государства». После того как государство приняло конвенцию, согласие не может быть отозвано в одностороннем порядке и становится обязательным для урегулирования противоречий между инвесторами и принимающими государствами. В большинстве случаев согласие государства исходит из международных инвестиционных, двусторонних или многосторонних договоров, заключенных между различными странами. Другим способом согласования механизма примирения и арбитража является его включение в договоры о свободной торговле или в конкретные контракты, заключенные между государственными ведомствами и частными компаниями.

Союз южноамериканских наций (УНАСУР) предложил определить механизм урегулирования споров в области инвестиций, в этих целях в 2009 г. была создана юридическая консультация – центр урегулирования споров и механизм регионального сотрудничества для решения разногласий между инвесторами и государством, ориентированный на подготовку государственных служащих, обмен опытом и информацией и сотрудничество между государствами-членами (Mortimore, 2009).

Конституция 1999 г. предусматривает, что «закон будет способствовать арбитражу, примирению, посредничеству и любым другим средствам урегулирования конфликтов».

В ст. 151 Конституции также предусматривается, что «вопросы и споры, связанные с исполнением контрактов, представляющих национальный интерес, решаются судами республики, не допуская возникновения по какой-либо причине исков, если это не противоречит характеру контрактов». Толкова-

² МЦУИС – Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

ние этого правила было весьма проблематичным, поскольку определение «контрактов, представляющих национальный интерес», не содержится в каком-либо юридическом тексте. Однако Верховный суд юстиции установил, что контрактами, представляющими национальные интересы, считаются те, что были подписаны территориальным образованием (республикой, государствами или муниципалитетами) или в исключительном порядке – государственным предприятием, поскольку государство или территориальное образование обладают экономическим и социальным влиянием, одобренным законодательной властью и являющимся определяющим или необходимым для реализации целей и задач Венесуэльского государства, а следовательно, направленным на непосредственное удовлетворение интересов национальной, государственной или муниципальной общины. К этому добавляется несправедливость нормы в отношении характера договора, что открывает двери для многочисленных интерпретаций.

В соответствии с этой нормативной и правовой базой многие контракты были подписаны венесуэльскими государственными корпорациями, в том числе международным арбитражем для урегулирования споров, которые могут возникнуть. С этой же целью Венесуэла присоединилась к Конвенции об инвестиционном урегулировании между государствами и гражданами других государств с 1 июня 1995 г.

24 января 2012 г. Боливарианская Республика Венесуэла сообщила Всемирному банку о выходе из Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств. На эту дату Венесуэла являлась вторым государством с наибольшим числом исков против МЦУИС.

Существует более двадцати договоров, в которых Венесуэла соглашается участвовать в арбитражном разбирательстве, и большинство из них используют механизмы МЦУИС. Схемы защиты инвестиций, предусмотренные в договорах, остаются.

Несмотря на то что в 2012 г. Венесуэла вышла из МЦУИС, страна сталкивается с более чем двадцатью международными арбитражами в результате политической национализации, проводимой президентом У. Чавесом. Большинство требований поступает от нефтяных компаний и касается высоких сумм.

Влияние цены на модель в нефтегазовой сфере Венесуэлы

Цена на нефть колеблется по разным причинам. Наиболее важным является взаимодействие между спросом и предложением, хотя также учитываются геополитические факторы, финансовые спекуляции, изменение климата или добровольные решения о росте.

В период с 2002 по 2006 г. резкий рост цен на нефть был вызван главным образом увеличением спроса развивающихся рынков в Азии, например в Китае и Индии, падением производства в Ираке, проблемами с поставками в Нигерии и в ряде стран Ближнего Востока, ущербом, причиненным ураганом «Катрина», а также другими факторами. В 2008 г. в результате банковского кризиса снижается уровень потребления в промышленно развитых стра-

нах, превышаются производственные мощности, в результате чего происходит резкое, но кратковременное падение цен на углеводороды. Затем цены остаются высокими до июня 2014 г., когда начинается процесс снижения, сохраняющийся до сих пор, из-за резкого сокращения азиатского спроса, а также существенного увеличения предложения. Производящие компании сокращают инвестиции и стремятся снизить свои издержки. Параллельно наблюдался резкий рост нетрадиционного производства в США, зарождающееся возвращение Ирана на открытый рынок и отказ Саудовской Аравии и других производителей Персидского залива сократить производство (Espinasa, Sucre, 2015).

Новая роль США меняет видение международного рынка нефти (Espinasa, 2016). Вводится новая оперативная модель для глобального рынка, в которой цена на сырую нефть фиксируется на основе предельных издержек производства новых нетрадиционных запасов. Эта модель вытесняет механизм, созданный ОПЕК в 1970-х гг., в рамках которого члены организации производили, опираясь на спрос для обеспечения их олигополической прибыли на основе установленных ими цен. Все это является неотъемлемой частью ценообразования: размер нетрадиционных резервов, постоянное снижение их издержек и доля на рынке сотен новых участников, конкурирующих в них (Espinasa, 2016), что приводит к выводу о сохранении цен в районе 30–50 долл. США в краткосрочной перспективе (Espinasa, 2016).

Падение цен сказывается на всех нефтегазовых странах Латинской Америки.

Нефтяной бум 1970-х гг. сопровождался волной национализации, постоянными ограничениями владения иностранными инвесторами и увеличением государственной собственности, контроля и налогов (Monaldi, 2015). Венесуэла, Боливия, Эквадор и Аргентина национализировали нефть в течение этого периода, а Мексика сохранила государственную монополию.

Падение цен в дальнейшие годы приводит к открытости в Бразилии, Венесуэле и Аргентине. Но когда в начале века цены снова растут, Венесуэла закрывается, Бразилия ужесточает условия, навязанные иностранными инвесторами в самых многообещающих областях, Аргентина обновляет свою отрасль.

В середине 2014 г. цены на нефть начинают сокращаться, чтобы рухнуть в 2015 г. и оставаться на низком уровне до сегодняшнего дня. Венесуэла пытается привлечь инвестиции в эксплуатацию пояса Ориноко (крупный нефтегазовый бассейн страны) и заключила соглашения о создании смешанных компаний с CNPC, Chevron и Repsol с учетом более плавных механизмов управления и условиями в отношении обменного курса.

В каждой стране наблюдаются различные тенденции, но существуют и циклы инвестирования: «Характеристика сектора очень восприимчива к этому явлению. Поскольку это сектор, который генерирует большие, но очень волатильные доходы, а налоговые рамки неэффективны, они захватывают высокие цены; всякий раз, когда происходит цикл повышения цен, возникают стимулы для пересмотра контрактов или национализации. Кроме того, правительства нетерпеливы, и даже если доля государства в доходах высока в долгосрочной перспективе, они хотят получить нефтяной доход в среднем. С другой стороны, поскольку сектор характеризуется большими инвестици-

ями в имобилизованных активах, которые не имеют другого использования и эффективны в долгосрочной перспективе, после завершения инвестиционного цикла и увеличения производства и запасов он становится привлекательным для государства, чтобы изменить правила игры и получить значительные доходы. Трейдерам не остается большего компромисса, чем согласие на то, что это изменение с наименьшими потерями, чем отказ от проекта страны, которая не является чистым импортером, как Бразилия и Перу, или с сокращением производства и запасов, как в Колумбии. Поэтому у них были стимулы для привлечения инвестиций. Но даже Бразилия, когда она обнаружила гигантские запасы в глубоководных водах, двигалась в направлении большего контроля, однако при этом не экспроприировала существующие проекты»³.

Это явление оказалось пагубным для стран-производителей, поскольку был достигнут период высоких цен и ресурсов, которые они создали, для инвестирования, а теперь они вынуждены искать иностранных партнеров в менее благоприятных условиях⁴. Институциональная нестабильность не способствует инвестициям.

Еще один аспект, который следует учитывать в связи с падением цен в 2014 г., – высокие затраты на добычу и переработку. Примером является нефтяной пояс Ориноко в Венесуэле. На протяжении многих лет считалось, что данный пояс – гарантия будущего развития венесуэльской нефтяной промышленности. В 1990-х гг. началась крупная эксплуатация пояса в партнерстве с международными компаниями PDVSA. Было инвестировано более 23 млрд долл. США, а объем производства составил около 1 млн баррелей в день (Rodríguez, 2006).

С 1999 г. начался процесс закрытия венесуэльской модели, а проект по развитию сектора в партнерстве с международными компаниями сильно изменился. Были установлены различные условия участия. Начиная с 2006 г. в поясе Ориноко побывало огромное количество компаний разных размеров и из различных стран, включая Индию, Вьетнам, Кубу, Китай, Россию, Уругвай, Малайзию, Иран и США. У большинства этих предприятий нет необходимых технологий, капитала и намерений вносить существенный вклад в развитие данного района⁵.

Учитывая принятие закрытой модели и нынешние цены на нефть, у PDVSA не будет возможности возобновить развитие пояса. Венесуэле потребуется новая открытость, результаты которой будут рассматриваться только в среднесрочной перспективе.

С учетом колебаний цен на нефть необходимо принять решение о создании механизмов стабилизации государственных доходов путем создания сберегательных фондов, которые подпитываются в периоды высоких цен и компенсируют серьезные финансовые последствия, связанные с их падением.

³ La implosión de la industria petrolera venezolana. URL: <https://prodavinci.com/la-implosion-de-la-industria-petrolera-venezolana> (дата обращения: 19.11.2019).

⁴ Ibid.

⁵ Tres escenarios sobre el desarrollo de la faja del Orinoco. URL: <http://lasarmasdecoronel.blogspot.com/2015/10/tres-escenarios-sobre-el-desarrollo-de.html> (дата обращения: 20.11.2019).

ем. Имеются в виду те страны, которые в значительной степени зависят от нефтяного дохода. Норвегия, является, наиболее подходящим образцом для разработки и реализации такой политики. Государственный пенсионный фонд Норвегии Global (GPF) создан в 1990 г. и пополняется за счет значительных доходов от нефтедобычи. Задача фонда состоит в обеспечении как нынешнего, так и будущего поколения выгодами, извлекаемыми из нефтяного богатства. К 2015 г. этот фонд оценивался в 800 млрд долл.

В странах Ближнего Востока экономическая политика во многих случаях была успешно осуществлена. Благодаря различным механизмам такие страны, как Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и Катар, имеют значительные ресурсы для решения проблемы снижения цен. В том же ключе действует Казахстан, имеющий более 70 тыс. долл. в Сберегательном фонде нефти.

Венесуэла не приняла достаточных мер предосторожности для прогнозирования негативных последствий колебаний цен. Ею был создан сберегательный фонд, работа которого неэффективна.

В ст. 321 Венесуэльской Конституции 1999 г. предусматривается создание в соответствии с законом Фонда макроэкономической стабилизации (Investment Fund for Macroeconomic Stabilization) для обеспечения стабильности государственных расходов в связи с колебаниями регулярных поступлений. Фонд был учрежден законом в 2003 г. с поправками, внесенными в 2005 г., и на эту дату не зарегистрирована никакая-либо деятельность.

Стоит отметить, что важнейшим компонентом открытости является верховенство права, а в Латинской Америке наблюдается структурная слабость.

Заключение

Недостаточно, чтобы Конституция и вторичные законодательные органы создали четкую нормативную базу для нефтедобывающей деятельности. Требуется существование правового государства, что подразумевает уважение четырех основных принципов:

- ответственности органов государственной власти перед законами страны;
- ясности, публичности, стабильности и справедливости законодательной базы;
- эффективности законотворческого процесса;
- действенности судебной системы.

В нефтегазовой сфере требуются большие объемы инвестиций, обусловленные ценой за баррель, регулируемыми мерами и политическими событиями в стране.

PDVSA утратила финансовую самостоятельность и лишилась стимулов развития. Естественным результатом стало снижение качества управления ею (Жуков, Резникова, 2018).

Венесуэльский кризис уже вышел за региональные рамки и приобрел геополитические масштабы (Астахов, 2019). Стране необходимо определить стратегию с учетом рыночной ситуации, ведущую к принятию мер по привлечению инвестиций.

Список литературы

- Айдрус И.А.З.* Развитие нефтехимической промышленности Королевства Бахрейн // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2017. Т. 25. № 3. С. 367–380.
- Алексеев О.А., Пятаков А.Н.* Венесуэла: испытание кризисом // IBEROAMERICA. 2019. № 2. С. 57–83.
- Астахов Е.М.* Уроки Венесуэльского кризиса // IBEROAMERICA. 2019. № 2. С. 84–103.
- Жуков С.В., Резникова О.Б.* Венесуэла на мировом рынке нефти // Мировая экономика и международные отношения. 2018. № 10 (62). С. 80–90.
- Лавров С.Н., Дякин Б.Г.* Россия в мировой углеводородной экономике // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 3. С. 416–428.
- Охеда Кальюни Э., Чадаева Э.А.* Энергетическая реформа в Мексике: опыт и уроки для преобразования энергетического сектора стран Южной Америки // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 4. С. 609–619.
- Розенталь Д.М., Хейфец В.Л.* Внешняя политика Венесуэлы в нестабильной обстановке // IBEROAMERICA. 2018. № 4. С. 53–76.
- Холодков Н.Н.* Латинская Америка: проблемы экономического восстановления // Iberoamerica. 2018. № 3. С. 33–56.
- Яковлев П.П.* Мировой рынок нефти: роль стран Латинской Америки // Российский внешне-экономический вестник. 2019. № 9. С. 110–124.
- Espinasa R.* Nuevo modelo, viejo precio. Documento de trabajo del BID. Washington, D.C.: BID, 2016. P. 29.
- Espinasa R., Sucre C.* Cheap Oil? Making Sense of a Competitive Oil Market. Documento de trabajo del BID. Washington, D.C.: BID, 2015. P. 24.
- Monaldi F.* Latin America's Oil and Gas. After the Boom, a New Liberalization Cycle? // Harvard Review of Latin America. Energy Oil, Gas and Beyond. Cambridge, 2015. P. 2–7.
- Mortimore M.* Arbitraje internacional basado en cláusulas de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado en acuerdos internacionales de inversión: desafíos para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL, 2009. P. 86.
- La implosión de la industria petrolera venezolana. URL: <https://prodavinci.com/la-implosion-de-la-industria-petrolera-venezolana> (дата обращения: 19.11.2019).
- Rodriguez P.* Petróleo en Venezuela, ayer, hoy y mañana: cinco décadas de historia. Caracas: Libros de El Nacional, 2006. P. 238.
- Tres escenarios sobre el desarrollo de la faja del Orinoco. URL: <http://lasarmasdecoronel.blogspot.com/2015/10/tres-escenarios-sobre-el-desarrollo-de.html> (дата обращения: 20.11.2019).

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 30 ноября 2019

Дата проверки: 10 декабря 2019

Дата принятия к печати: 5 января 2020

Для цитирования:

Чадаева Э.А. Нормативно-правовая база для привлечения внешних инвестиций в нефтегазовый сектор Венесуэлы // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2020. Т. 28. № 2. С. 402–413. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-402-413>

Сведения об авторе:

Чадаева Эльмира Айдаровна, аспирант кафедры ибероамериканских исследований Российского университета дружбы народов. E-mail: ak-4763@yandex.ru

Regulatory framework for attracting foreign investment in Venezuela's oil and gas sector

Elmira A. Chadaeva

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

Abstract. The article analyzes the impact of the regulatory framework in the oil and gas sector of Venezuela. There are several factors affecting the volume and price of petroleum products in the world: investments in exploration and production of resources, the volume and depletion of reserves; political and economic crises in oil-producing countries; the creation of new technologies and much more, including state regulation of the oil and gas industry. Sometimes there are circumstances, the consequences of which are not thought. For example, Latin America has changed markedly since it began to use oil as a political tool. But, by the beginning of 2016, prices are falling: production volumes are high, and consumption is declining. There are several reasons: the decline in growth in developing countries; slow recovery of European countries after the European economic crisis; an increase in energy efficiency. To understand these changes in oil activities, it is necessary to examine the national and international legal framework. The regulatory framework in Latin America differs significantly from the American framework (the starting point is the type of subsoil ownership, i.e. in South America, subsoil is owned by the state by colonial heritage, and in the United States by private individuals). Thus, the subject of the study is the legal framework of Venezuela, a country with its own historical features, peculiar views on national security and ideological views on the role of the state. Venezuela will be considered, as the country is one of the major producing countries in Latin America; oil is the main element of the economy; a large number of regulatory models have been tested. The evolution of its activities is an excellent example of different approaches to the management of the oil industry.

Keywords: oil and gas industry, Venezuela, regulatory framework, government regulation, investments, prices

References

- Aidrous, I.A.Z. (2017). Razvitie neftehimicheskoy promyshlennosti Korolevstva Bahrejn [Development of the petrochemical industry of the Kingdom of Bahrain]. *RUDN Journal of economics*, 25(3), 367–380. (In Russ.)
- Alekseenko, O.A., & Pyatakov, A.N. (2019). Venesuela: ispitanie krizisom [Venezuela: the crisis test]. *IBEROAMERICA*, (2), 57–83. (In Spanish.)
- Astakhov, E.M. (2019). Yroki Venesuelskogo krizisa [Lessons from the Venezuelan crisis]. *IBEROAMERICA*, (2), 84–103. (In Spanish.)
- Espinasa R., & Sucre, C. (2015). *Cheap Oil? Making Sense of a Competitive Oil Market* (p. 24). Documento de trabajo del BID. Washington, D.C.: BID. (In Spanish.)
- Espinasa, R. (2016). *Nuevo modelo, viejo precio [New Model, old price]* (p. 29). Documento de trabajo del BID. Washington, D.C.: BID. (In Spanish.)
- Kholodkov, N.N. (2018). Latinskaya Amerika: Problemi ekonomicheskogo vosstanovleniya [Latin America: Problems of economic recovery]. *IBEROAMERICA*, (3), 33–56. (In Spanish.)
- La implosión de la industria petrolera venezolana. Retrieved November 19 2019 from <https://prodavinci.com/la-implosion-de-la-industria-petrolera-venezolana>

- Lavrov, S.N., & Dykin, B.G. (2018). Rossiya v mirovoj uglevodorodnoj jekonomike [Russia in the global hydrocarbon economy]. *RUDN Journal of Economics*, 26(3), 416–428. (In Russ.)
- Monaldi, F. (2015). Latin America's Oil and Gas. After the Boom, a New Liberalization Cycle? *Harvard Review of Latin America. Energy Oil, Gas and Beyond* (pp. 2–7). Cambridge.
- Mortimore, M. (2009). *Arbitraje internacional basado en cláusulas de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado en acuerdos internacionales de inversión: Desafíos para América Latina y el Caribe [International arbitration based on Investor-State Dispute Settlement clauses in international investment agreements: Challenges for Latin America and the Caribbean]* (p. 86). Santiago de Chile: CEPAL. (In Spanish.)
- Ojeda Kalluni, E., & Chadaeva, E.A. (2018). Jenergeticheskaja reforma v Meksike: Opyt i uroki dlja preobrazovanija jenergeticheskogo sektora stran Juzhnoj Ameriki [Mexico's energy reform: Experience and lessons of the energy sector transformation in South America]. *RUDN Journal of Economics*, 26(4), 609–619. (In Russ.)
- Rodríguez, P. (2006). *Petróleo en Venezuela, ayer, hoy y mañana: Cinco décadas de historia [Oil in Venezuela, yesterday, today and tomorrow: Five decades of history]* (p. 238). Caracas: Libros de El Nacional. (In Spanish.)
- Rozental, D.M., & Jeifets, V.L. (2018). Vneshnyaya politika Venesueli v nestabilnoy obstanovke [Venezuela's foreign policy in the situation of instability]. *IBEROAMERICA*, (4), 53–76. (In Spanish.)
- Tres escenarios sobre el desarrollo de la faja del Orinoco. Retrieved November 20 2019 from <http://lasarmasdecoronel.blogspot.com/2015/10/tres-escenarios-sobre-el-desarrollo-de.html>
- Yakovlev, P.P. (2019). Mirovoj rynok nefti: Rol' stran Latinskoj Ameriki [World oil market: The role of Latin American countries]. *Russian foreign economic*, (9), 110–124. (In Russ.)
- Zhukov, S.V., & Reznikova, O.B. (2018). Venesuela na mirovom rinke nefti [Venezuela in the world oil market]. *World economy and international relations*, 10(62), 80–90. (In Russ.)

Article history:

Received: 30 November 2019

Revised: 10 December 2019

Accepted: 5 January 2020

For citation:

Chadaeva, E.A. (2020). Regulatory framework for attracting foreign investment in Venezuela's oil and gas sector. *RUDN Journal of Economics*, 28(2), 402–413. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2020-28-2-402-413>

Bio note:

Elmira A. Chadaeva, postgraduate student of the Department of Ibero-American Studies of the Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: Ak-4763@yandex.ru

К авторам журнала «Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика»

Общие сведения и тематика журнала

Редакция журнала «Вестник РУДН. Серия: Экономика» приглашает к сотрудничеству авторов – преподавателей, научных работников, аспирантов.

Журнал выходит 4 раза в год – в марте, июне, сентябре и декабре.

Портфель со статьями в очередной номер «Вестника» формируется постоянно, по мере их поступления. С момента поступления статьи в редакцию до выхода журнала из типографии проходит примерно 3–4 месяца. Плата за публикацию не взимается. Важнейшее условие публикации – качественная статья, оформленная в строгом соответствии с требованиями «Вестника».

Журнал публикует статьи в следующих рубриках:

- вопросы экономической теории;
- продвижение экономических реформ в России и странах СНГ;
- экономическая интеграция и глобализация;
- экономика развитых и развивающихся стран;
- валютно-финансовые проблемы;
- экономика отраслевых рынков;
- вопросы менеджмента и маркетинга;
- междисциплинарные исследования;
- методика и методология преподавания экономических дисциплин;
- экономические обзоры;
- аналитическая информация и статистика;
- рецензии и пр.

Общие требования, предъявляемые к статьям

При подготовке рукописи для направления в редакцию авторам следует руководствоваться следующими правилами, составленными с учетом требований российских и международных ассоциаций и организаций, в том числе принципов и правил COPE (Committee on Publication Ethics), CSE (Council of Science Editors), EASE (European Association of Science Editors), указаний АНРИ (Ассоциация научных редакторов и издателей) и требований ВАК (Высшая аттестационная комиссия).

1. РУКОПИСЬ

Направляется в редакцию в электронном варианте через online-форму (<http://journals.rudn.ru>). Загружаемый в систему файл со статьей должен быть

представлен в формате Microsoft Word (иметь расширение *.doc, *.docx, или *.rtf).

1.1. Объем полного текста рукописи (оригинальные исследования, лекции, обзоры), в том числе таблицы и список литературы, не должен превышать 25 000 знаков (с учетом пробелов). Количество знаков в тексте можно узнать через меню Word («Файл» – «Просмотреть свойства документа» – «Статистика»). В случае, когда превышающий нормативы объем статьи, по мнению автора, оправдан и не может быть уменьшен, решение о публикации принимается на заседании редколлегии по рекомендации рецензента

1.2. Формат текста рукописи. Текст должен быть напечатан шрифтом Times New Roman, иметь размер 14 pt и междустрочный интервал 1,5 pt. Отступы с каждой стороны страницы 2 см. Выделения в тексте можно проводить ТОЛЬКО курсивом или полужирным начертанием букв, но НЕ подчеркиванием. Из текста необходимо удалить все повторяющиеся пробелы и лишние разрывы строк (в автоматическом режиме через сервис Microsoft Word «Найти и заменить»).

1.3. Файл с текстом статьи, загружаемый в форму для подачи рукописей, должен содержать всю информацию для публикации (в том числе рисунки и таблицы).

2. СТРУКТУРА РУКОПИСИ

Структура текста должна соответствовать приведенному ниже шаблону (может меняться в зависимости от типа работы).

2.1. Русскоязычная аннотация

Название статьи. Название статьи должно содержать и полноценно отражать предмет и тему статьи, а также основную цель (вопрос), поставленную автором для раскрытия темы.

Копирайт, год, автор(ы) (имя, фамилия)

Авторы. При написании авторов статьи фамилию следует указывать после инициалов имени и отчества (П.С. Иванов, С.И. Петров, И.П. Сидоров).

Учреждения. Необходимо привести официальное ПОЛНОЕ название учреждения (без сокращений). После названия учреждения через запятую необходимо написать название города, страны. Если в написании рукописи принимали участие авторы из разных учреждений, необходимо соотнести названия учреждений и ФИО авторов путем добавления цифровых индексов в верхнем регистре перед названиями учреждений и после ФИО соответствующих авторов.

Аннотация статьи должна быть (если работа оригинальная) структурированной: актуальность, цель, материалы и методы, результаты, заключение; содержать основные положения, изложенные в работе; отражать взгляд автора на обсуждаемую в рукописи проблему с учетом проанализированного материала и полученных результатов; позволять читателю понять уникальность данной статьи (исследования или обзора) – чем эта статья отличается от аналогичных работ. Объем текста аннотации должен быть в пределах 200–300 слов.

Ключевые слова. Необходимо указать ключевые слова – от 3 до 10, способствующие индексированию статьи в поисковых системах. Ключевые слова должны попарно соответствовать на русском и английском языках.

2.2. Англоязычная аннотация

Article title. Англоязычное название должно быть грамотно с точки зрения английского языка, при этом по смыслу полностью соответствовать русскоязычному названию.

Author names. ФИО необходимо писать в соответствии с заграничным паспортом или так же, как в ранее опубликованных в зарубежных журналах статьях. Авторам, публикующимся впервые и не имеющим заграничного паспорта, следует воспользоваться стандартом транслитерации BSI (см. ниже).

Affiliation. Необходимо указывать ОФИЦИАЛЬНОЕ АНГЛОЯЗЫЧНОЕ НАЗВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ. Наиболее полный список названий учреждений и их официальной англоязычной версии можно найти на сайте РУНЭБ eLibrary.ru

Abstract. Англоязычная версия аннотации статьи должна по смыслу и структуре (Aim, Materials and Methods, Results, Conclusions) полностью соответствовать русскоязычной, быть грамотной с точки зрения английского языка и также включать 200–300 слов.

Keywords. Необходимо указать ключевые слова – от 3 до 10, способствующие индексированию статьи в поисковых системах. Ключевые слова должны попарно соответствовать на русском и английском языках.

2.3. Полный текст (на русском, английском, немецком, французском, испанском или последовательно на нескольких языках) должен быть структурированным по разделам. Структура полного текста рукописи, посвященной описанию результатов оригинальных исследований, должна соответствовать общепринятому шаблону и содержать разделы:

- введение (обоснование);
- обзор литературы;
- методы и подходы;
- результаты;
- выводы/заключение.

2.4. Дополнительная информация (на русском, английском или обоих языках)

Информация о конфликте интересов. Авторы должны раскрыть потенциальные и явные конфликты интересов, связанные с рукописью. Конфликтом интересов может считаться любая ситуация (финансовые отношения, служба или работа в учреждениях, имеющих финансовый или политический интерес к публикуемым материалам, должностные обязанности и др.), способная повлиять на автора рукописи и привести к сокрытию, искажению данных, изменению их трактовки.

Наличие конфликта интересов у одного или нескольких авторов НЕ является поводом для отказа в публикации статьи. Выявленное редакцией сокрытие потенциальных и явных конфликтов интересов со стороны авторов может стать причиной отказа в рассмотрении и публикации рукописи.

Информация о финансировании. Необходимо указывать источник финансирования как научной работы, так и процесса публикации статьи (фонд, коммерческая или государственная организация, частное лицо и др.). Указывать размер финансирования не требуется.

Благодарности. Авторы могут выразить благодарности людям и организациям, способствовавшим публикации статьи в журнале, но не являющимся ее авторами.

Информация о вкладе каждого автора (и лиц, указанных в разделе «Благодарности»). Пример: Участие авторов: Иванов И.И. – концепция и дизайн исследования; Петров П.П. – сбор и обработка материалов; Сидоров С.С. – анализ полученных данных, написание текста.

2.5. Библиографический список

Ссылки на источники в *пристатейном списке литературы* должны быть отсортированы по алфавиту и соответствовать ссылкам в тексте статьи, где их следует приводить в круглых скобках в формате «(Автор, дата)».

В списке литературы приводятся только опубликованные материалы (ссылки на Интернет-ресурсы допускаются).

Следует избегать самоцитирования, за исключением случаев, когда оно представляется необходимым (например, если нет других источников информации или настоящая работа проведена на основе либо в продолжение цитируемых исследований). Самоцитирование желательно ограничить тремя ссылками.

Все источники в списке литературы следует оформить в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008.

Подробные правила оформления библиографии можно найти в специальном разделе «Оформление библиографии».

2.6. References

Дополнительный список литературы в романском алфавите (References) необходимо приводить для соответствия публикуемых работ требованиям международных баз данных.

Список источников в References должен полностью соответствовать таковому в «Списке литературы». В отличие от «Списка литературы», русскоязычные источники в References следует привести в их латиноязычном эквиваленте – они должны быть написаны буквами романского алфавита:

– исходно русскоязычные источники (и их части), у которых существует официальный перевод на английский (или другой язык, использующий романский алфавит), должны быть приведены в переводе;

– источники (или части библиографического описания), для которых перевод не существует, должны быть приведены в транслитерации (см. ниже).

Все источники в References следует оформлять в стиле APA.

Статья на русском языке:

– авторы (транслитерация);

– заглавие статьи (транслитерация);

– [перевод заглавия статьи на английский язык в квадратных скобках];

- название источника (транслитерация, курсивом);
- [перевод названия источника на английский язык (для журналов можно не давать)];
- выходные данные только цифровые (без обозначения тома, номера и страниц – Vol., No., Pp. – на английском языке).

Пример:

Ivanov A. (2004). *Economicheskiy krizis [Economic crisis]. Ekonomika, 2(8), 17–36.*

Статья на английском, французском, немецком и других языках (латиница):

- авторы (англ., фр., нем. и др. яз.);
- заглавие статьи (англ., фр., нем. и др. яз.);
- название источника (англ., фр., нем. и др. яз., курсивом);
- выходные данные;
- если статья имеет DOI, обязательно (!) указать.

Примеры:

Author A.A., Author B.B., Author C.C. (2015). Title of article. *Title of Journal, 10(4), 53–57.* DOI: 10.3768/10832750.2013.88703

Author A.A., Author B.B., Author C.C. (2015). Title of article. *Title of Journal, 10(4).* DOI: 10.3768/10832750.2013.88703. Available at: название интернет-ресурса (accessed: 00.00.0000).

Подробные правила оформления библиографии можно найти на сайте журнала в специальном разделе «Оформление библиографии».

2.7. Контактная информация

Необходимо последовательно указать контактную информацию ВСЕХ АВТОРОВ. Раздел должен содержать следующие данные о каждом авторе:

- ФИО (полностью);
- ученая степень, ученое звание, должность, структурное подразделение и полное наименование организации (основного места работы);
- почтовый рабочий адрес (с индексом и указанием страны), адрес электронной почты, номер рабочего телефона (с кодом города), номер мобильного телефона (необходим для оперативной связи с автором, он не будет размещен в опубликованном варианте рукописи или передан третьим лицам);
- идентификаторы ORCID iD (см. подробнее – <http://orcid.org/>), eLIBRARY SPIN-код (см. подробнее – http://elibrary.ru/projects/science_index/author_tutorial.asp), SCOPUS ID (см. подробнее – <https://www.scopus.com/freelookup/form/author.uri>).

3. АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК И ТРАНСЛИТЕРАЦИЯ

При публикации статьи часть или вся информация должна быть дублирована на английский язык или транслитерирована (написана латинскими буквами). При транслитерации рекомендуется использовать стандарт BSI (British Standard Institute, UK). Для транслитерации текста в соответствии со стандартом BSI можно воспользоваться ссылкой <http://ru.translit.ru/?account=bsi>

4. ТАБЛИЦЫ

Следует помещать в текст статьи, они должны иметь нумерованный заголовок и четко обозначенные графы, удобные и понятные для чтения. Данные таблицы должны соответствовать цифрам в тексте, однако не должны дублировать представленную в нем информацию. Ссылки на таблицы в тексте обязательны.

Каждую таблицу в тексте вместе с нумерованным заголовком следует привести дважды – в русскоязычном и англоязычном вариантах. Сначала следует привести русскоязычную версию нумерованного заголовка и таблицы. Сразу за ними следует поместить англоязычную версию нумерованного заголовка и таблицы, при этом номер заголовка и данные в таблице (но не текст!) должны совпадать. При создании англоязычного варианта таблицы и заголовка не следует использовать транслитерацию – необходимо давать полноценный перевод на английский.

Текст англоязычного варианта заголовка таблицы может не точно совпадать с текстом русскоязычного варианта, особенно в тех случаях, когда целесообразно в заголовке дать дополнительные пояснения к содержанию таблицы.

5. РИСУНКИ

Объем графического материала минимальный (за исключением работ, где это оправдано характером исследования). Каждый рисунок должен сопровождаться нумерованной подрисуночной подписью. Ссылки на рисунки в тексте обязательны.

Нумерованную подрисуночную подпись следует дать дважды – на русском и английском языках. Обе подрисуночные подписи следует располагать непосредственно под изображением, англоязычную версию подрисуночной подписи следует ставить сразу после русскоязычной. Подрисуночная подпись на английском языке при необходимости может содержать более детальное пояснение иллюстрируемых данных, чем русскоязычная. Пример: Рис. 1. Динамика показателей изучаемых процессов [Figure 1. Dynamics of indicators of studied processes].

При наличии текста на изображении (например, в случае текстовых схем), кроме оригинального рисунка, в рукопись следует вставить его копию, содержащую англоязычный вариант всего русскоязычного текста. Если на изображении мало текстовых элементов (например, только единицы измерения и подписи осей графика), допустимо не делать его англоязычную копию, а дублировать текст на английском непосредственно на оригинальном изображении.

Иллюстрации (графики, диаграммы, схемы, чертежи), рисованные средствами MS Office, должны быть контрастными и четкими. Иллюстрации должны быть выполнены в отдельном файле и сохранены как изображение (в форматах *.jpeg, *.bmp, *.gif), а затем помещены в файл рукописи как цельный рисунок. Недопустимо нанесение средствами MS Word каких-либо элементов поверх вставленного в файл рукописи рисунка (стрелки, подписи) ввиду большого риска их потери на этапах редактирования и верстки.

Фотографии, скриншоты (отпечатки экранов мониторов) и другие нерисованные иллюстрации необходимо не только вставлять в текст рукописи, но и загружать отдельно в специальном разделе формы для подачи статьи в виде файлов формата *.jpeg, *.bmp, *.gif (*.doc и *.docx – если на изображение нанесены дополнительные пометки). Разрешение изображения должно быть больше 300 dpi.

Файлу изображения необходимо присвоить название, соответствующее номеру рисунка в тексте. В описании файла следует отдельно привести подписочную подпись, которая должна соответствовать названию фотографии, помещаемой в текст (пример: Рис. 1. Сеченов Иван Михайлович).

Если в рукописи приводятся рисунки, ранее опубликованные в других изданиях (даже если их элементы переведены с иностранного на русский язык), автор обязан предоставить в редакцию разрешение правообладателя на публикацию данного изображения в другом журнале (с правильным указанием соответствующего журнала), в противном случае это будет считаться плагиатом (см. подробно раздел «Этика научных публикаций»).

6. СОКРАЩЕНИЯ

Все используемые аббревиатуры и символы необходимо расшифровать в примечаниях к таблицам и рисункам с указанием использованных статистических критериев (методов) и параметров статистической вариабельности (стандартное отклонение, стандартная ошибка среднего и проч.). Статистическую достоверность/недостоверность различий данных, представленных в таблицах, рекомендуется обозначать надстрочными символами *, **, †, ††, ‡, ‡‡ и т.п.

7. СООТВЕТСТВИЕ НОРМАМ ЭТИКИ

Для публикации результатов экспериментальных исследований с участием людей необходимо указать, подписывали ли участники исследования информированное согласие, был ли протокол исследования одобрен этическим комитетом (с приведением названия соответствующей организации, ее расположения, номера протокола и даты заседания комитета). Подробно принципы публикационной этики, которыми при работе руководствуется редакция, изложены на сайте журнала в разделе «Этические принципы журнала».

8. СОПРОВОДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

При подаче рукописи в редакцию журнала необходимо дополнительно загрузить файлы, содержащие сканированные изображения заполненных и заверенных сопроводительных документов (в форматах *.pdf или *.jpg).

В число обязательных документов входит сопроводительное письмо, подписанное всеми авторами статьи (или несколько писем, в совокупности содержащие подписи всех авторов рукописи).

В случае, когда авторы рукописи работают в разных учреждениях, городах, странах, можно представить несколько сопроводительных писем; при этом в редакции журнала должны оказаться подписи ВСЕХ АВТОРОВ рукописи.

Для статей студентов, магистрантов и аспирантов без ученой степени сопроводительное письмо должно быть оформлено на официальном бланке факультета/института и заверено у руководителя факультета/института и научного руководителя.

Подготовка статьи

При передаче рукописи в редакцию на рассмотрение авторам необходимо согласиться со всеми следующими пунктами. Рукопись может быть возвращена авторам, если она им не соответствует.

1. *Отсутствие плагиата в тексте.* Авторы гарантируют, что статья целиком или частично не была раньше опубликована, а также не находится на рассмотрении и в процессе публикации в другом издании. Если рукопись ранее была подана для рассмотрения в другие издания, но не была принята к публикации, обязательно укажите это в сопроводительном письме, в противном случае редакция может неверно истолковать результаты проверки текста на наличие неправомерных заимствований и отклонить рукопись.

2. *Правильный формат.* Отправляемый файл рукописи имеет формат Microsoft Word или RTF – *.doc, *.docx, *.rtf. При оформлении рукописи соблюдены все требования редакции по оформлению текста, рукопись отформатирована в соответствии с указаниями официального сайта журнала.

3. *Сопроводительные документы.* Авторы подготовили для передачи в редакцию сопроводительное письмо и обязуются загрузить его на сайт журнала на Шаге 4 в процессе отправки рукописи.

АБОНЕМЕНТ на газету **36431**
 Вестник РУДН. журнал (индекс издания)
 Серия: Экономика
 (наименование издания) **Количество комплектов**

На 2020 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда
 (почтовый индекс) (адрес)

Кому _____
 (фамилия, инициалы)

Линия отреза

ДОСТАВОЧНАЯ **36431**
КАРТОЧКА (индекс издания)
 ПВ место литер

газету **Вестник РУДН.**
 на журнал **Серия: Экономика**
 (наименование издания)

Стоимость	подписки	руб.	Количество комплектов
	каталожная	руб.	
	пере-адресовки	руб.	

На 2020 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

											город	
											село	
почтовый индекс											область	
											район	
код улицы											улица	
дом	корпус	квартира										фамилия, инициалы

Бланк заказа периодических изданий

АБОНЕМЕНТ на газету
 журнал (индекс издания)

Вестник РУДН.
 Серия: _____
 (наименование издания)

Количество комплектов	<input type="text"/>
-----------------------	----------------------

На 2020 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<input type="text"/>											

Куда
 (почтовый индекс) _____ (адрес)

Кому _____
 (фамилия, инициалы)

Линия отреза

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
ПВ	место	литер

ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА (индекс издания)

на газету Вестник РУДН.
 журнал _____ Серия: _____
 (наименование издания)

Стоимость	подписки	руб.	Количество комплектов	<input type="text"/>
	каталожная	руб.		
	пере-адресовки	руб.		

На 2020 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<input type="text"/>											

<input type="text"/>															
город															
село															
почтовый индекс						область									
район															
код улицы						улица									
дом				корпус				квартира				фамилия, инициалы			

Бланк заказа периодических изданий

АБОНЕМЕНТ на газету **36431**
 Вестник РУДН. журнал (индекс издания)
 Серия: Экономика
 (наименование издания) **Количество комплектов**

На 2020 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда
 (почтовый индекс) (адрес)

Кому _____
 (фамилия, инициалы)

Линия отреза

ДОСТАВОЧНАЯ **36431**
КАРТОЧКА (индекс издания)
 ПВ место литер

газету **Вестник РУДН.**
 на журнал **Серия: Экономика**
 (наименование издания)

Стоимость	подписки	руб.	Количество комплектов
	каталожная	руб.	
	пере-адресовки	руб.	

На 2020 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

											город	
											село	
почтовый индекс												область
											район	
код улицы												улица
дом	корпус	квартира										фамилия, инициалы